

**ESCUELA SUPERIOR POLITECNICA DEL LITORAL  
FACULTAD DE INGENIERIA ELECTRICA Y COMPUTACION  
LICENCIATURA EN SISTEMAS DE INFORMACIÓN  
MARKETING PARA DESARROLLADORES DE SOFTWARE  
I TERMINO 2016 SEGUNDA EVALUACION**

Nombre: \_\_\_\_\_

**Compromiso de Honor**

Yo, \_\_\_\_\_ al firmar este compromiso, reconozco que el presente examen está diseñado para ser resuelto de manera individual, que puedo usar una calculadora ordinaria para cálculos aritméticos, un lápiz o esferográfico, que solo puedo comunicarme con la persona responsable de la recepción del examen, y, cualquier instrumento de comunicación que hubiere traído, debo apagarlo y depositarlo en la parte anterior del aula, junto con algún otro material que se encuentre acompañándolo. No debo además, consultar libros, notas, ni apuntes adicionales a las que se entreguen en esta evaluación. Los temas debo desarrollarlos de manera ordenada.

Firmo al pie del presente compromiso, como constancia de haber, leído y aceptar la declaración anterior.

\_\_\_\_\_

Firma

Número de Matrícula:

1. 1 (30 puntos) Elabore una propuesta de valor de un software que incluya:
  - a) Atributos de producto real
  - b) Atributos de producto aumentado
  - c) Estrategia diferenciadora
  - d) Estrategia Posicionamiento
  - e) Propuesta de Valor (Beneficios vs Precios)
  
2. (20 puntos) Explique la diferencia entre producto y servicio.
  
3. (20 puntos) Del caso de estudio "Firmas de inversores cortejan a los hispanos en un mercado inexplorado.

De acuerdo con el caso, hay diferentes segmentos geográficos, culturales y de estilo de vida entre los latinoamericanos que viven en Estados Unidos y quienes habitan en sus países de origen. ¿Cómo difieren estos dos tipos de clientes potenciales de servicios financieros, viviendo dentro y fuera de su país?

4. (20 puntos) Del caso CONVERSE: ¡Chucks, los amamos!
  - a) Describa Producto Real
  - b) Describa el producto aumentado
  
5. (10 puntos) Coloque un ejemplo de la siguientes segmentación:
  - a) Ocasionales:
  - b) Generación:
  - c) Clima:
  - d) Nacionalidad:
  - e) Etapa de Preparación