

Tema 7

Ejercicios

1ª La presentación en masa de los productos consiste en amontonar diferentes tipos de artículos en un mismo soporte. Esta afirmación ¿es verdadera o falsa? ¿Por qué?

Falsa, la presentación en masa consiste en presentar un solo tipo de artículos, en gran cantidad y de forma apilada, con el fin de proporcionar al cliente una sensación de abundancia que le incite a la compra

2ª ¿A qué crees que se debe que la presentación en masa de un determinado artículo no sea superior a 15 días?

Porque el cliente se acostumbra y pierde su eficacia

3ª Explica las diferencias fundamentales entre islas, apilamientos y contenedores desordenados.

- Las islas se suelen situar fuera de la sección donde se ubican los productos, y los artículos se colocan de forma ordenada ya que su objetivo principal es llamar la atención del cliente.
- Las pilas se ubican en la propia sección a la que pertenece el producto.
- Los contenedores desordenados pueden ubicarse dentro o fuera de la sección habitual y los productos no se ordenan pues se pretende dar una sensación de bajo precio, al tener el cliente que “rebuscar” para encontrar la “ganga”.

4ª ¿Cuál es la principal diferencia entre los objetivos que persiguen fabricantes y distribuidores con la aplicación de técnicas de promoción de ventas?

El fabricante se centra en aumentar las ventas de los productos o familias de productos, mientras que el distribuidor intenta aumentar las ventas de todos los artículos del surtido del establecimiento

5ª Un establecimiento, dedicado a la venta de ropa de hogar, anuncia en el mes de marzo (mes flojo en ventas), mediante carteles en los escaparates, una promoción general de los artículos, dado que va a rebajar el precio del 25% de los productos que componen el surtido. ¿Qué te parece esta actuación? ¿Es correcta desde el punto de vista legal?

Me parece una actuación correcta y legal siempre y cuando ponga a la venta más de la mitad de sus productos

6ª El propietario del establecimiento “FOOTING”, dedicado a la venta de calzado deportivo, decide adelantar las rebajas de verano al mes de mayo, dado que las ventas han sido menores de las previstas. ¿Es correcta esta actuación desde el punto de vista legal? ¿Qué podría hacer el propietario para liquidar el stock?

No es correcta ya que las rebajas de verano comienzan el 1 de julio, por tanto, no podría utilizar la palabra “rebasas” antes de esa fecha establecida por la normativa legal.

7ª La técnica de promoción en la que se envía un regalo tras la remisión de varias pruebas de compra. ¿Cómo se denomina?

Este tipo de técnica se denomina regalo diferido.

8ª Las pruebas que el consumidor debe realizar para obtener un premio en un concurso son similares a las que se exigen para los sorteos. Esta afirmación, ¿es verdadera o

falsa? ¿Por qué?

Falsa, en los sorteos el consumidor no tiene que realizar ninguna prueba, simplemente tiene que demostrar que ha adquirido el producto para participar.

9ª El procedimiento mediante el cual el emisor informa al cliente de la existencia y características de un determinado producto o servicio e intenta convencerla de sus cualidades, se denomina en el terreno comercial:

c) Publicidad

10ª Una de las ventajas de la publicidad directa es:

c) Podemos seleccionar los destinatarios.