

# ¿Qué es el marketing?

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

Fecha: \_\_\_\_\_

Puntaje: \_\_\_\_\_

---

**1.**

¿Qué significa 'hacer marketing' para un puesto de limonada?

1. Hacer la limonada
2. Decirle a la gente que tienes limonada y convencerlos de comprar
3. Beber la limonada

**2.**

¿Cuál de estas es una forma de promocionar tus galletas?

1. Aumentar la cantidad de galletas
2. Cambiar el sabor
3. Hacer un cartel colorido

**3.**

¿Quiénes son los 'clientes'?

1. Tus amigos
2. Las personas que te compran
3. Tu familia

**4.**

¿Qué es un 'producto'?

1. El dinero que ganas
2. El lugar donde vendes
3. Lo que vendes
4. El cartel que pones

**5.**

Completa: 'El conjunto de acciones para que la gente conozca y quiera comprar tu producto se llama \_\_.'

Respuesta: \_\_\_\_\_

**6.**

Si vendes limonada en un día caluroso, ¿dónde es mejor poner tu puesto?

1. En un lugar con mucha sombra
2. En tu casa
3. En un lugar donde pase mucha gente

**7.**

¿Qué es un 'precio'?

1. El sabor de la limonada
2. El nombre de tu puesto
3. La cantidad de dinero que pides por tu producto

**8.**

Para saber si a la gente le gusta tu limonada, puedes...

1. No hacer nada
2. Preguntarles
3. Cambiar la receta sin avisar

**9.**

Completa: 'Preguntar a los posibles clientes qué les gusta se llama investigación de \_\_.'

Respuesta: \_\_\_\_\_

**10.**

¿Cuál es el objetivo del marketing?

1. Gastar todo tu dinero
2. Hacer que la gente conozca tu producto y quiera comprarlo
3. Producir la mayor cantidad posible

### 11.

Si quieres vender galletas, ¿a quién deberías preguntar primero qué tipo de galletas les gustan?

1. A tus mascotas
2. A tus vecinos
3. A tus plantas

### 12.

¿Qué significa 'marca'?

1. El envoltorio
2. El nombre o símbolo que identifica tu producto
3. El sabor de tu producto

### 13.

Completa: 'Si pones tu puesto de limonada cerca de una escuela a la hora de salida, estás eligiendo un buen \_\_ para tus clientes.'

Respuesta: \_\_\_\_\_

### 14.

¿Qué es la competencia?

1. Tus amigos que te ayudan
2. Los ingredientes que usas
3. Otras personas que venden productos parecidos

### 15.

¿Por qué es importante poner un precio justo a tu limonada?

1. Para que no se acabe rápido
2. Para que la gente quiera comprar y tú ganes dinero
3. Para tener el puesto más bonito

**16.**

¿Qué es una 'promoción'?

1. El lugar donde vendes
2. El sabor de tu producto
3. Una oferta especial para animar a comprar

**17.**

Completa: 'La estrategia de marketing que usa un cartel llamativo se llama \_\_.'

Respuesta: \_\_\_\_\_

**18.**

Si vendes galletas y nadie compra, ¿qué podrías hacer?

1. No hacer nada
2. Esconder las galletas
3. Cambiar el sabor o el precio

**19.**

¿Qué es el 'punto de venta'?

1. El dinero que se gana
2. El lugar donde se vende el producto
3. El sabor del producto

**20.**

¿Por qué es importante que tu producto se vea bien?

1. Porque el sabor no importa
2. Porque es más caro
3. Porque la gente compra con los ojos