Guia de practica - Segmentación de clientes para niños

Nombre: _____

Fecha: _____

Puntaje: _____

1.

¿Qué significa segmentar clientes?

1. Vender el mismo producto a todos
2. Dividir a los clientes en grupos con características parecidas
3. Hacer una sola campaña de publicidad
4. Preguntar a cada cliente qué quiere

2.

¿Cuál de los siguientes es un ejemplo de segmentación por edad?

1. Clientes que viven en la ciudad
2. Clientes que prefieren el color rojo
3. Niños de 5 a 8 años que juegan con bloques
4. Clientes que compran en rebajas

3.

¿Por qué las empresas segmentan el mercado?

1. Para ahorrar dinero en publicidad
2. Para que todos los clientes compren lo mismo
3. Para entender mejor las necesidades de cada grupo
4. Para aumentar el precio de los productos

4.

Una tienda de juguetes divide a sus clientes en bebés, niños pequeños y adolescentes. ¿Qué variable de segmentación está usando?

1. Edad
2. Ingresos
3. Ubicación

5.

El proceso de dividir a los clientes en grupos con características similares se llama ____.

Respuesta: _____

6.

Una empresa de videojuegos separa a sus clientes según la edad: niños que prefieren aventuras y adolescentes que prefieren estrategia. ¿Qué tipo de segmentación están usando?

1. Segmentación geográfica
2. Segmentación psicográfica
3. Segmentación por comportamiento
4. Segmentación demográfica

7.

¿Cuál de las siguientes NO es una variable común para segmentar clientes?

1. Edad
2. Ubicación
3. Número de mascotas
4. Ingresos

8.

Una fábrica de caramelos divide a sus clientes según el sabor favorito: chocolate, fruta o ácido. ¿Qué variable de segmentación están usando?

1. Demográfica
2. Geográfica
3. Psicográfica
4. Conductual

9.

Un grupo de clientes al que una empresa decide dirigirse se llama:

1. Segmento de mercado
2. Mercado meta
3. Mercado total
4. Público general

10.

Una librería segmenta primero por edad y luego por género de libros. Esto es un ejemplo de:

1. Segmentación simple
2. Segmentación múltiple
3. Segmentación geográfica
4. Segmentación única

11.

¿Cuál de los siguientes es un ejemplo de segmentación conductual?

1. Clientes jóvenes de 15 a 20 años
2. Clientes que viven en zonas rurales
3. Clientes que compran una vez al mes
4. Clientes que les gusta el color azul

12.

Dividir a los clientes según su nivel de ingresos es un ejemplo de segmentación ____.

Respuesta: _____

13.

Una empresa de videojuegos separa a los jugadores en dos grupos: los que juegan más de 5 horas a la semana y los que juegan menos. ¿Qué variable están usando?

1. Edad
2. Tasa de uso
3. Ubicación
4. Género del juego

14.

Una empresa que vende patinetas segmenta por edad y por interés en deportes extremos. ¿Qué tipo de segmentación usa?

1. Geográfica y demográfica
2. Demográfica y psicográfica
3. Conductual y geográfica
4. Psicográfica y conductual

15.

El principal objetivo de segmentar un mercado es:

1. Reducir el número de clientes
2. Satisfacer mejor las necesidades de cada grupo
3. Vender más productos a un solo grupo
4. Eliminar la competencia

16.

Una marca de ropa divide a sus clientes en tres estilos: casual, deportivo y formal. ¿Qué variable de segmentación están usando?

1. Demográfica
2. Psicográfica
3. Geográfica
4. Conductual

17.

La segmentación que considera los valores, intereses y estilo de vida de los clientes se llama segmentación ____.

Respuesta: _____

18.

Cuando una empresa crea productos diferentes para cada segmento, está usando una estrategia de marketing ____.

Respuesta: _____

19.

Una juguetería descubre que niños de 5 a 7 años prefieren figuras de acción, mientras que niños de 8 a 10 prefieren juegos de mesa. ¿Qué bases de segmentación están usando combinadas?

1. Demográfica y conductual
2. Geográfica y psicográfica
3. Demográfica y psicográfica
4. Conductual y geográfica

20.

El proceso de evaluar los segmentos y decidir a cuáles dirigirse se conoce como ____.

Respuesta: _____