**ESCUELA COMERCIAL CAMARA DE COMERCIO**

*CHIAPAS #81*



**TAREA**

|  |  |
| --- | --- |
| **MATERIA:MERCADOTECNIA**  **Grupo: F53**  **Alumno(a)** | **TEMA: Determinación del precio**  **PROFESORA: Esmeralda Palapa Sánchez**  **TAREA: 28 de Septiembre** |



Observaciones: Tarea para entregar, utilizar este formato para todas las hojas que utilicen y con **letra legible**. Mínimo una cuartilla por tema e ilustrar

* APLICACIÓN PRÁCTICA DEL CICLO DE VIDA DEL PRODUCTO
* Dar cinco ejemplos de empresas y determinar en qué ciclo de vida se encuentran. Justificar su respuesta
* Ilustrar

**ESCUELA COMERCIAL CAMARA DE COMERCIO**

*CHIAPAS #81*



**TAREA**

|  |  |
| --- | --- |
| **MATERIA:MERCADOTECNIA**  **Grupo: F53**  **Alumno(a)** | **TEMA: Ciclo de vida de un Producto**  **PROFESORA: Esmeralda Palapa Sánchez**  **TAREA: 27 de Septiembre** |



Observaciones: Tarea para entregar, utilizar este formato para todas las hojas que utilicen y con **letra legible**. Mínimo una cuartilla por tema e ilustrar

* CICLO DE VIDA DE UN PRODUCTO
* Introducción
* Madurez
* Crecimiento
* Declinación o posible abandono

**ESCUELA COMERCIAL CAMARA DE COMERCIO**

*CHIAPAS #81*

|  |  |
| --- | --- |
| **MATERIA: Mercadotecnia**  **Grupo: F53**  **Alumno(a)** | **TEMA: Producto y su clasificación**  **PROFESORA: Esmeralda Palapa Sánchez**  **TAREA: 26 de Septiembre** |





**TAREA**

**Observaciones:** Tarea para entregar, utilizar este formato para todas las hojas que utilicen y con **letra legible**. Mínimo una cuartilla por tema e ilustrar

* DEFINICIÓN DE PRODUCTO Y SU CLASIFICACIÓN
* Según su durabilidad
* De acuerdo con sus habilidades de compra
* Bienes de comparación
* Bienes de especialidad
* Bienes no buscados

**ESCUELA COMERCIAL CAMARA DE COMERCIO**

*CHIAPAS #81*



**TAREA**

|  |  |
| --- | --- |
| **MATERIA:MERCADOTECNIA**  **Grupo: F53**  **Alumno(a)** | **TEMA: Determinación del precio**  **PROFESORA: Esmeralda Palapa Sánchez**  **TAREA: 22 de Septiembre** |



Observaciones: Tarea para entregar, utilizar este formato para todas las hojas que utilicen y con letra legible. Mínimo una cuartilla por tema e ilustrar

* INVESTIGAR POLÍTICAS DE PRECIO
* INDAGAR EL DISEÑO DEL PRODUCTO

**ESCUELA COMERCIAL CAMARA DE COMERCIO**

*CHIAPAS #81*

|  |  |
| --- | --- |
| **MATERIA: Mercadotecnia**  **Grupo: F53**  **Alumno(a)** | **TEMA: Políticas de precio**  **PROFESORA: Esmeralda Palapa Sánchez**  **TAREA: 21 de Septiembre** |





**TAREA**

Observaciones: Resolver los siguientes problemas, media cuartilla por pregunta, justificando su respuesta. Para entregar, letra legible

1.- ¿Cómo es posible darle a un comprador un precio realmente menor por un producto y mantener, no obstante, el precio de lista sin cambio alguno?

2.- ¿Por qué $5.95 constituye un precio más popular para algunos productos que $6.00? ¡Tómese en cuenta que la diferencia es tan sólo de cinco centavos!

**ESCUELA COMERCIAL CAMARA DE COMERCIO**

*CHIAPAS #81*

|  |  |
| --- | --- |
| **MATERIA: Mercadotecnia**  **Grupo: F53**  **Alumno(a)** | **TEMA: Políticas de precio**  **PROFESORA: Esmeralda Palapa Sánchez** |





**TAREA**

3.- Casi todas las determinaciones de precios de productos se basan en el concepto del precio de lista ¿Qué es el precio de lista? ¿En que se difiere del precio de mercado?