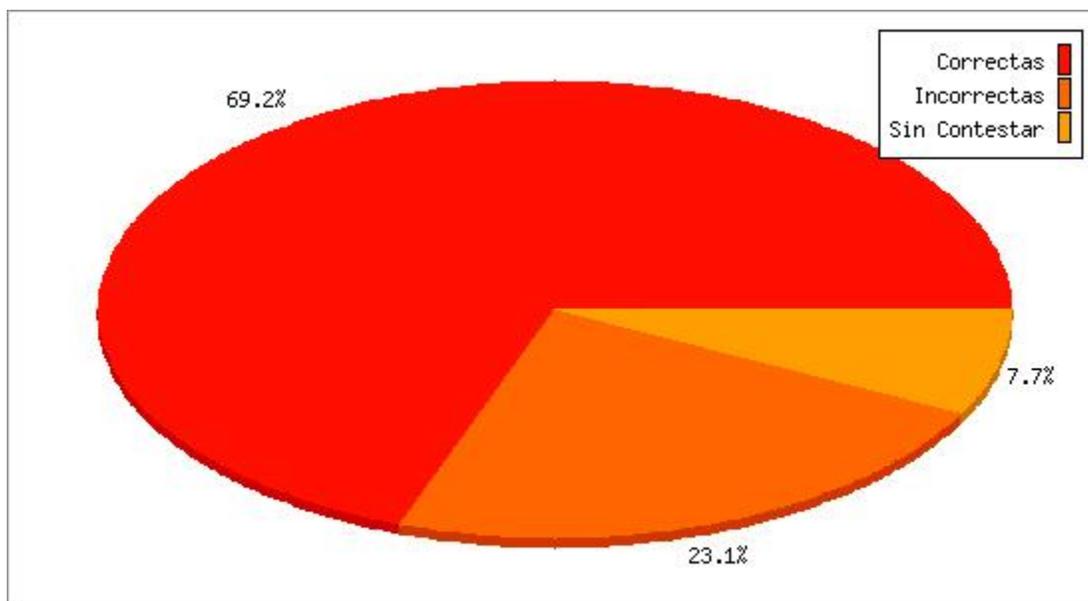


| Nivel Preguntas | Calificación Obtenida | Preguntas Correctas | Preguntas Incorrectas | Preguntas sin Contestar |
|-----------------|-----------------------|---------------------|-----------------------|-------------------------|
| Total           | 13/20                 | 9                   | 3                     | 1                       |



20



**Fecha de Evaluación**

**Fecha Inicio :** 01 de Abril del 2016

**Hora Evaluación :** 02:31:03

**Tiempo Utilizado :** 06 minuto(s) 30 segundo(s)

Por qué es importante el Visual merchandising? Marca todas las opciones que creas correctas:

Por que en el punto de venta se toma la decisión de compra, Porque apoya la operatividad de la tienda, ayudandola a ser más rentable

Para cada enunciado define si es Verdadero o Falso:

*sin contestar*

El cartel Pro Pack se usa para venta por volumen

V

El cartel Compra Especial se usa para productos que traen un regalo

V

El cartel Combo se usa para productos que al venderse juntos generan un ahorro

V

El cartel Mucho Más se usa para destacar una promoción

V

El cartel Ultima Oportunidad se usa para productos en vía de ser discontinuados

V

El cartel de características se usa para destacar productos de TV

F

El cartel Imbatible se usa para compras exclusivas con CMR

V

El cartel Ultima Oportunidad se usa para destacar porcentajes de descuento

V

El cartel Compra Especial se usa para productos con stock limitado

V

El cartel Precio Bajo Garantizado se usa para destacar promociones

V

Marca todas las opciones que creas correctas:

El Manos a la Obra puede ir en lateral de cabecera o contracabecera, En las mesas de menaje destacamos el mejor precio con un cartel tamaño A4, En las cabeceras ponemos bini bins para promover la venta cruzada, En los laterales de cabecera destacamos un super precio con un

