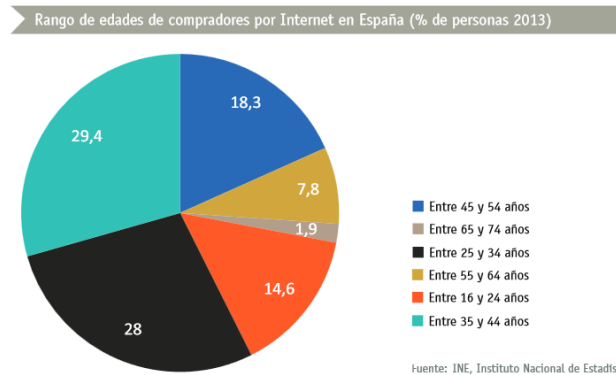




Objetivo	Tipo/s de actividad	Duración aprox.	Competencia/s
Conocer el tipo de cliente potencial al que se va a dirigir el negocio y los productos que se compran preferentemente	Cuestionario	½ clase (25 minutos)	Lingüística Emprendedora

¿Qué perfil tiene el usuario que compra por la red? ¿Qué se compra mayoritariamente en internet? Es muy importante conocer estos datos para definir adecuadamente nuestro producto.

- **Contesta los 2 cuestionarios.**

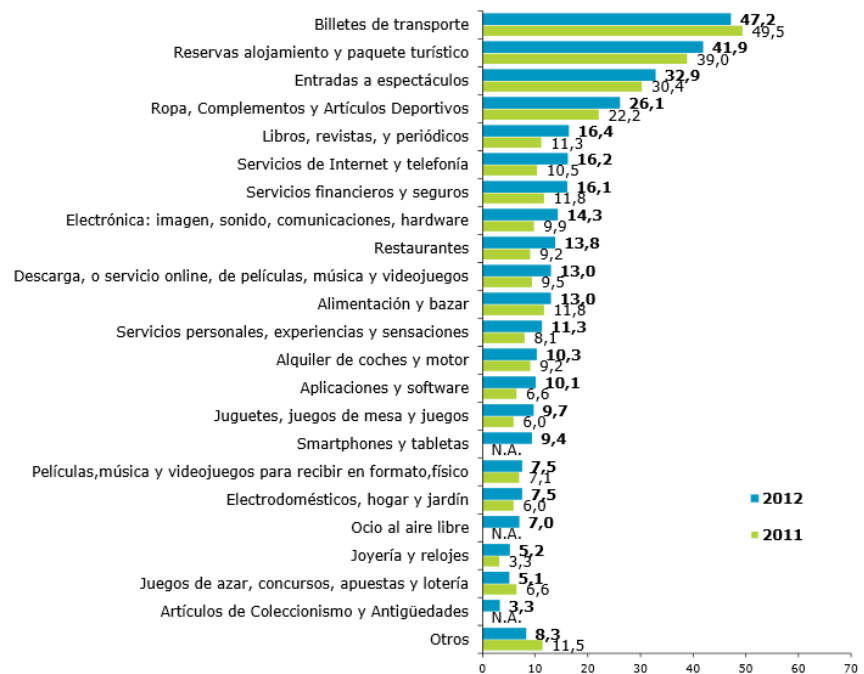


CUESTIONARIO 1

1. ¿Crees que es importante elegir bien a quién va dirigido tu producto? ¿De qué manera crees que influiría este aspecto en tu negocio?
2. ¿Crees que has elegido correctamente el cliente al que va dirigido tu producto/servicio de tu página web mirando este gráfico? Razona tu respuesta detalladamente.
3. ¿Por qué crees que los rangos 25-34, 34-44 y 45-54 son los de mayor número de compradores por internet?
4. ¿Qué cosas harías en tu caso para mejorar e incluso incrementar la compra de tu producto/servicio en compradores de edades diferentes al habitual?



FIGURA 19. EVOLUCIÓN DE LOS BIENES Y SERVICIOS COMPRADOS POR INTERNET EN 2012(%)



Base: Total internautas compradores
Fuente: Panel Hogares, ONTSI

CUESTIONARIO 2

1. ¿Crees que has elegido correctamente el producto/servicio de tu página web mirando este gráfico? Razona tu respuesta detalladamente.