

- آنچه باید مدیریت در آمارگیری همواره مدنظر داشته باشد چیست؟
- الف) درصد فروش در حراجی ها - درصد کوپن های بازخرید شده
ب) هزینه های نمایش کالا بابت معینی از فروش
ج) تعداد استعلام هایی که ارائه و نمایش کالا به دنبال داشته است
د) هر سه گزینه

- از نظر بونوما برای اجرای مؤثر برنامه های بازاریابی چه مهارتهایی لازم است؟
- الف) تشخیص مشکل - اجرای طرح - ارزیابی پیامدهای اجرا
ب) تشخیص مشکل - اجرای طرح - ارزیابی سطحی از شرکت که در آن مشکل وجود دارد
ج) تشخیص مشکل - ارزیابی سطحی از شرکت که مشکل دارد - اجرای طرح - ارزیابی پیامدهای اجرا
د) اجرای طرح - ارزیابی پیامدهای اجرا

- در دایره تدارکات کارکنان قسمت خرید چه مسئولیتی دارند؟
- الف) تامین مواد اولیه و اقلام مصرفی مورد نیاز
ب) حفظ روال عادی تولید در کارخانه
ج) صرفه جویی در هزینه ها و سهولت امر تولید
د) اعطای پاداش در دایره

- کارکنان بازاریابی شرکت از چه مدل هایی تبعیت می کنند؟
- الف) شرکت فاقد بازاریابی - بازاریابی مرکزی در سطح متعادل
ب) فاقد بازاریابی - بازاریابی مرکزی در سطح متعادل - بازاریابی مرکزی بسیار قوی
ج) شرکت بازاریابی مرکزی در سطح متعادل - بازاریابی مرکزی بسیار قوی
د) فاقد بازاریابی - بازاریابی مرکزی بسیار قوی

- مزیت اصلی و اساسی بازاریابی عملیاتی چیست؟
- الف) داشتن مدیران موفق
ب) سهولت اداره آن
ج) افزایش تعداد محصولات تولیدی
د) افزایش بازارهای شرکت

- دوایر بازاریابی جدید بر چه اساسی سازماندهی می شوند؟
- الف) وظیفه و نوع کار - ناحیه جغرافیایی - محصولات نام های تجاری و بازاریابی مشتری
ب) وظیفه و نوع کار - ناحیه جغرافیایی - برنامه های بازاریابی
ج) خط مشی ها - تعداد معاونت ها - محصولات و نام های تجاری
د) هیچکدام

-روند کوچکتر کردن سازمان ها باعث ایجاد چه امری در سازمان ها شد؟

الف) شبکه سازی

ب) استفاده از کامپیوتر، پست الکترونیکی و ماشین های فاکس

ج) فرو ریختن دیوارهای میان دواير

د) هر سه مورد

-گونه ای فروشگاه سوپر است که در ان اقلام خواربار فروشی و مواد دارویی به فروش می رسد و زیر بنای ان تقریبا 55000 فوت مربع است.

الف-فروشگاه های ترکیبی

ب-فروشگاه های سوپر

ج- فوق بازارها

د- فروشگاه های راحتی

-کدام یک از موارد زیر از انواع خرده فروش نیست؟

الف-خرده فروشی فروشگاهی

ب- خرده فروشی سلف سرویس

ج- خرده فروشی تجاری

د- خرده فروشی خود-انتخابی

-کدام یک از تصمیمات بازار یابی خرده فروش نیست؟

الف-تصمیم در باره بازار هدف

ب- تصمیم در باره فعالیت های پیشبردی

ج- تصمیم در باره مکان

د- تصمیم در باره رشد سیستم های بازاریابی عمودی

-تصمیمات تدارکات بازار شامل چه مواردی می باشد؟

الف- بررسی سفارش ها، تبلیغات، بازاریابی، قیمت گذاری

ب- انبارداری، موجود جنسی، ترکیب کالا، فروش

ج- بررسی سفارش ها، انبارداری، موجودی جنسی، حمل و نقل

د- هزینه سفارش ها، انبارداری، حمل و نقل، فروش

-کدام یک از موارد زیر تفاوت بین عمده فروش و خرده فروش نیست؟

الف- معاملات عمده فروش حجیم تر از خرده فروشی است.

ب- عمده فروشان منطقه جغرافیایی بزرگ تری را پوشش می دهند.

ج- برخورد دولت با عمده فروشان و خرده فروشان در زمینه قوانین و مقررات مالیات ها متفاوت است.

د- عمده فروش شامل تولیدکنندگان هم می شود ولی خرده فروشی خیر