

سوالات مباحث بازاریابی

در کدام ساختار تیم – کالا غیر از مدیر دو نفره دستیار متخصص هم وجود دارد؟

- 1) تیم عمودی کالا
- 2) تیم افقی شکل کالا
- 3) تیم عملیاتی
- 4) ☒ تیم مثلثی شکل کالا

مزیت اصلی و اساسی بازاریابی عملیاتی چیست؟

- 1) داشتن مدیران موفق
- 2) افزایش بازارهای شرکت
- 3) ☒ سهولت اداره آن
- 4) افزایش تعداد محصولات تولیدی

کانال های اجتماعی در کانال های ارتباطی از چه کسانی تشکیل می شوند؟

- 1) افراد با نفوذ
- 2) فروشندگان شرکت
- 3) ☒ دوستان، اعضای فامیل و همکاران
- 4) کارشناسان مستقل

کدام یک از موارد زیر از ابزارهای معمول بازاریابی مستقیم نیست؟

- 1) کاتالوگ
- 2) خرید از طریق تلویزیون

3) نمونه کالا ☒

4) مرسولات پستی

رنگ در کدام یک از مراحل طراحی پیام مطرح می شود؟

1) ☒ قالب پیام

2) ساختار پیام

3) منبع پیام

4) محتوای پیام

محتوای پیام باید دارای چه جاذبه هایی باشند؟

1) عاطفی - اخلاقی - قانونی

2) منطقی - قانونی - عاطفی

3) ☒ عاطفی - اخلاقی - منطقی

4) اخلاقی - ترغیبی - عاطفی

انواع اصلی خرده فروشی غیر فروشگاه‌های عبارتند از:

1) فروشگاه های راحتی - سوپر مارکت ها - خرده فروشی زیر قیمت

2) فروشگاه اختصاصی - فروشگاه تخفیف دار - فروش با کاتالوگ

3) ☒ فروشندگی مستقیم - فروش اتوماتیک - خرید خدمات

4) فروشگاه های اختصاصی - فروشگاه های بزرگ - بازاریابی مستقیم

هماهنگی فعالیت های فروشندگان، کارگزاران خرید، تولید کنندگان، بازاریابان، اعضای کانال و مشتریان به عهده کیست؟

(1) تولید کنندگان

(2) بازاریابان

(3) کارگزاران

(4) ☒ تدارکات

عمده فروشان خط کالای عمومی دارای

(1) فقط به فروش بخشی از یک کالا توجه نشان می دهند.

(2) چند کالا برای فروش هستند

(3) ☒ فقط یک یا دو کالا اما با عمق بیشتری برای فروش هستند.

(4) خدمات تحویل کالا هستند.

انتقال حقیقی مالکیت از یک سازمان یا شخص به دیگری، تعریف کدام وظیفه است؟

(1) پرداخت

(2) ☒ حق مالکیت

(3) سفارش

(4) تملک فیزیکی

کدام مورد دلیل تضاد در کانال است؟

(1) تفاوت میان دریافت های ذهنی

(2) نارسازگاری هدف

(3) نقش و حقوق نامشخص و غیر شفاف

(4) ☒ تمامی موارد صحیح می باشند.

کدام مورد وظیفه اصلی کانال بازاریابی است؟

(1) ☒ تامین ملی

(2) عدم ریسک پذیری

(3) خدمات

(4) تمامی موارد صحیح می باشد.

کدام یک از موارد زیر جزء وظایف اصلی موسسات خدماتی نیست؟

(1) بهره وری

(2) تمایز رقابتی

(3) ☒ بازاریابی داخلی

(4) بهره وری

بازاریابی به این معناست که یک موسسه خدماتی برای تامین رضایت مشتری باید کلیه کارکنان ستادی خود را آموزش دهد و آنها به کار گروهی تشویق کند.

(1) بیرونی

(2) فعال و انفعالی

(3) ☒ داخلی

(4) متقابل

در کدام یک از سطح 5 گانه، کالای بالقوه قرار دارد.

(1) سطح 1

(2) سطح 3

(3) سطح 4

(4) سطح 5

بعد از تعیین کشورهای بالقوه برای صادرات، باید آنها را از نظر اهمیت، درجه بندی و بعد از میان آنها انتخاب کرد، هدف از این کار چیست؟

(1) تخمین نسبت سود به سرمایه گذاری

(2) ☒ بررسی وسعت بازارها، رشد بازارها و میزان ریسک بازارها

(3) تعیین میزان رقابت آمیز بودن کالا در آن کشور

(4) تعیین هزینه های مختلف انجام فعالیتها در آن بازارها

هدف از حمله نامنظم (چریکی) کدام یک از گزینه های زیر می باشد؟

(1) تخریب روحیه

(2) عاجز کردن

(3) تامین یک جای پای دائمی در بازار

(4) ☒ تمامی موارد صحیح می باشد

افزایش ناگهانی فروش نشانه کدام مرحله است؟

(1) بلوغ

(2) تثبیت

(3) ☒ رشد

(4) مورد اول و دوم صحیح می باشد

ورود با تاخیر در بازار چه مزیتی برای فروشنده دارد؟

(1) استفاده از واسطه ها و مشتریان

(2) کالا به طور کامل عیب یابی شده است

(3) هزینه آموزش به عهده رقیب می باشد

(4) بدست آوردن شهرت و اعتبار

معیاری از احتمال که بیان کننده این است که کالا در طول زمان از کار نمی افتد چیست؟

(1) قابلیت تعمیر

(2) ظاهر

(3) ☒ اعتماد پذیری

(4) دوام