

سوالات مدیریت بازاریابی سه استاد

اگر شرکت ببرده و در ده شما را به صرف غذاهای آماده و مقرون به صرفه در رستورانهای خود دعوت کند و موضوعاتی مانند اقلام منوی جدید، قیمتها، کیفیت خود و ... را به اطلاع شما برساند، این اطلاعات قسمتی از کدام سیستم شرکت است؟

بازاریابی تلفیقی

بازاریابی تحلیلی

☒ بازاریابی هوشمند

تحقیقات بازاریابی

سلیمان نامداری در حال افتتاح فروشگاه برای فروش لباسهای ابریشمی است. اولین کاری که وی میبایست برای قیمتگذاری انجام بدهد کدام است؟

تعیین تقاضا

تخمین هزینه ها

انتخاب روش قیمتگذاری

☒ انتخاب (تعیین) هدف قیمتگذاری

در طبقه بندی محصولات از نظر بازاریابی اجتماعی، کالاهای خوشایند

نه جاذبههای فوری دارند و نه مزیتی بلندمدت

اگرچه دارای درجه رضایت فوری بالایی هستند ولی گاهی در بلندمدت به مصرفکنندگان آسیب میرسانند ☒

هم رضایت فوری و هم مزایای بلندمدت دارند

اگرچه جاذبه شان در کوتاه مدت اندک است ولی برای مصرف کنندگان مزیت بلند مدت دارند

با توجه به ماتریس BCG واحدهایی که در بخش گربه های وحشی Wild Cats قرار میگیرند:

میتوانند نقدینگی زیادی را ایجاد کنند و برای تأمین مالی سایر محصولات به کار روند

به عنوان ایجادکنندگان خسارت هستند اما میتوانند نقدینگی اندکی را ایجاد کنند

دارای پتانسیل احتمالی طولانی مدت هستند اما تمایل دارند تا از مقادیر زیادی نقدینگی استفاده کنند ☒

به عنوان کاربران جریان نقدی حاصل از هزینههای تبلیغاتی بالا در بازارهای با رشد بالا هستند

در کدام بازار افراد پول لازم برای خرید را داشته و به کالا هم نیازمند هستند ولی علاقه و اشتیاق کافی

برای خرید کالا در آن زمان یا مکان را ندارند؟ (پودمان 6)

فعال

محتمل

بالقوه ☒

پنهان

در تقسیم بندی بازار، وفاداری تماشاگران پرسپولیس نسبت به تیم مورد علاقهشان و دفعات حضور آنها در استادیوم آزادی به ترتیب جزو کدام متغیر از متغیرهای تقسیم بازار است؟ (بودمان) 5
جمعیتشناختی - رفتاری

رفتاری - رفتاری ☒

رفتاری - روانی

روانی - رفتاری

به هنگام روبرو شدن با مشتریانی که سودآوری زیاد و وفاداری کسی دارند. شرکت باید از چه راهبردی تبعیت کند؟

عدم سرمایه گذاری و برنامه‌ریزی برای این مشتریان

سرمایه گذاری مستمر برای ایجاد ارتباط، مسرور کردن، پرورش، رشد و حفظ این مشتریان

افزایش سودآوری از طریق بالا بردن حجم فروش، افزایش حقالزحمه یا کاهش میزان خدمت‌رسانی

جذب این مشتریان از طریق فعالیتهای ترفیعی زودو بازده و به دنبال آن انجام مبادله سودآور و رضایت بخش

