

Business الواجب الاول للادارة والتسويق

1 - س1/ جميع التالي من أهداف التسويق عدا :

- تعظيم الاستهلاك : زيادة كمية السلع والخدمات التي يستهلكها أفراد المجتمع وتحفيزهم من خلال أشكال الترويج المختلفة .
- تعظيم رضا المستهلك والعمل على تلبية احتياجاته ورغباته .
- التنبؤ برغبات وحاجات أفراد المجتمع .
- التخلص من بعض السلع والخدمات بسبب قلة الجودة .

2 - س2/ من حدود التسويق :

- تعظيم نوعية الحياة وتطويرها
- تحقيق أهداف المؤسسة .
- تحقيق التنمية المستدامة .
- صعوبة فهم وتحديد بعض الحاجات البشرية وترجمتها إلى رغبات .

3 - س3/ من الأهداف للتوجيه بالمستهلك :

- تحقيق أقصى ربح .
- تحقيق أقصى ربح عن طريق إرضاء المستهلك .
- إقامة علاقات مع السوق لتحقيق أهداف المنظمة .
- إرضاء المستهلك وعناصر النظام التسويقي على المدى الطويل .

الإجابة عن الواجب

الواجب الثاني

1 - س1/ يمكن تقسيم السلع حسب عادات الشراء إلى :

- السلع مثل الميسرة والتسوق والخاصة .
- السلع الكبيرة .
- السلع الصغيرة .
- ليس مما ذكر أعلاه .

2 - تنقسم السلع الإنتاجية إلى الأنواع التالية عدا :

- المعدات والآلات .
- قطع الغيار .
- المواد الخام .
- السلع العالمية .

3 - س3/ من خطوات تحديد السعر التالي عدا :

- تحديد الهدف من التسعير .
- تقدير احتمالات المستهلك .
- دراسة أسعار المستهلكين .
- دراسة المواسم النادرة .

الإجابة عن الواجب

الواجب الثالث

1 - / أي القنوات التالية تعتبر صحيحة :

- أ- القناة الأولى (منتج — مستهلك) .
- ب- القناة الثانية (منتج — جملة — تجزئة — مستهلك) .
- ج- القناة الثالثة (منتج — جملة — تجزئة — مستهلك) .
- د- القناة الرابعة (وكيل — تجزئة — مستهلك) .

2 - / الاعتبارات الخاصة بالوسطاء هي :

- أ- الخدمات المقدمة من الوسطاء (تشجع المنظمة على التعامل معهم) .
- ب- توفر الوسيط الجيد .
- ج- مواقف الوسطاء تجاه المنتج .
- د- جميع ما ذكر أعلاه .

3 - / إن الاعتبارات الخاصة بالمنتج تشمل :

- أ- خصائص وطبيعة المنافسين .
- ب- عوامل اقتصادية (الانتعاش يسمح بالتوسع والركود يدفع لخفض التكاليف والتقليص بالتالي) .
- ج- عوامل ديمغرافية (مثلا الأثر المترتب عن زيادة السكان خاصة في ظل زيادة الدخل وما سيسمح به من توسع في القنوات) .
- د- ليس مما ذكر أعلاه .

4 - / تحتوي القناة الأولى بالتوزيع غير المباشر على :

- أ- وسيط تجاري واحد هو تاجر التجزئة ، ومثالها الجهة التي تشتري مباشرة من المنتج لكبر طلبياتها ثم تباع مباشرة للمستهلك .
- ب- وسيطين تجاريين هما تاجر الجملة وتاجر التجزئة ، وهي قناة عادة ما يستخدمها المنتجون الكبار ، ومثالها ما يتعلق بالمنتجات التموينية والدواء .
- ج- وسيطا وكيلًا ووسيطين تجاريين ، ويتم استخدامها للوصول إلى أغلب محلات التجزئة وخاصة صغيرة الحجم ، كما نجده مثلا في توزيع المنتجات الكهربائية .
- د- وسيطا وكيلًا ووسطا تجاريا ، وعادة ما يتم استخدام هذه القناة للوصول إلى التجارة كبرى الحجم .

الإجابة عن الواجب