

PAZARLAMA YÖNETİMİ

VİZE SORULARI

- 1) Aşağıdakilerden hangisi pazarlama karmalarından değildir?
 - a) Ürün
 - b) Fiyat
 - c) Dağıtım
 - d) Tutundurma
 - e) Ürün / hizmet
- 2) Birçok talep bulunmaktadır. Tüketicinin söylemese de istediği ve reklamlarda "Deodorant kullanın ter kokusunda kullanın" hangi talebe girer?
 - a) Negatif talep
 - b) Zararlı talep
 - c) Gizli talep
 - d) Tam talep
 - e) Olumsuz talep
- 3) Pazarlama dönemleri içerisinde ürünün zorla satıldığı ve kısa dönem karlılığın olduğu dönem hangisidir?
 - a) Üretim yaklaşımı
 - b) Satış yaklaşımı
 - c) İlişkisel yönetim yaklaşımı
 - d) Pazarlama yaklaşımı
 - e) Ürün yaklaşımı
- 4) Bir tüketicinin işletmeden aldığı ürün dışında yine o işletmenin başka ürünlerini de kullanmasına ne denir?
 - Çapraz satış

- 5) Makro çevrenin PESTEL analizinde hangisi yoktur?
- a) Politik
 - b) Ekonomik
 - c) Teknoloji
 - d) **Kültür**
 - e) Sosyal
- 6) Hangisi demografik unsurlar değildir?
- a) Gelir
 - b) Yaş
 - c) Cinsiyet
 - d) Eğitim
 - e) **Ekonomi**
- 7) Bir tüketici ürün alımında hangi riskleri almaz?
- a) Parasal risk
 - b) Fonksiyonel risk
 - c) Fiziksel risk
 - d) Psiko risk
 - e) **Girişim risk**
- 8) Bir tüketici ürün alımında araştırma çok yapmıyor ise bilindik marka alıyorsa bu hangi tür sorun çözmedir?
- a) **Rutin sorun çözme**
 - b) Kapsamlı sorun çözme
 - c) Sınırlı sorun çözme
 - d)

9) Sosyal faktörlerle ilgili bebek doğumu için mama alımında aşağıdakilerden hangisi yanlıştır?

- a) Kullanıcı = bebek
- b) Alıcı = baba
- c) Etkileyici = Anane, doktor
- d) Karar verici : Anne
- e) ...

10) Hangisi endüstri pazarlamanın özelliklerinden değildir?

- a) Alıcı dar ve rasyoneldir
- b) Fiyat esnek değildir.
- c) Risk daha azdır
- d) Alış miktarı yüksektir
- e) Belli bir bölgeye yığılma vardır.

11) Endüstri satın almada pazarlama müdürü hangisini yaparsa maliyetlerini düşürmüş olmaz?

- a) Satın almaya karışmama
- b) Tedarikçilere riski yayma
- c) Etkileyicilerle konuşma
- d)
- e)

12) Tedarikçideki eksiklerini düzeltip sonradan alışveriş yapması hangi tür satın almadır?

- Değiştirilmiş yeniden satın alma

13) Endüstri satın almadan sonraki bir davranış değildir?

- Tedarikçilerin alınması ve analizi, bilgi toplama

14) Rekabet şiddetini (yoğunluğunu) belirleyen faktörlerle ilgili örnek bir olay

15) İşletmenin satışları %40, sektörün satışları 160 ise işletmenin Pazar potansiyeli nedir?

$$\frac{40}{160 + 40} \times 100 = \%20$$

16) "Bir avuç fındık sağlığa iyi gelir" sloganında rekabetçi pazarlama stratejisi nedir?

- Pazarı geliştirme stratejisi

17) Toplam maliyet liderliği ile ilgili 1 soru

18) Niş işletme ile ilgili 1 soru

19) Aşağıdakilerden hangisi pazarlamanın 4P'si içinde yer almaz?

- a) Ürün
- b) Fiyat
- c) Dağıtım
- d) Tutundurma
- e) Hizmet

20) İnsanlar deodorantın teri yok etme özelliğinin olmasını istiyor ama bunu söylemiyorlar. Bu hangi talep türüdür?

- a) Gizli talep
- b) Tam talep
- c) Kapalı talep
- d) Densiz talep
- e) Azalan talep

21) Kısa vadede büyük kâr elde etmek ve satıcıların tüketicilere ürünü zorla satması hangi pazarlama algısına girer?

- a) Üretim anlayışı
- b) Satış anlayışı
- c) Ürün anlayışı
- d) Sosyal pazarlama anlayışı
- e) Rekabetçi pazarlama anlayışı

22) Rollerle ilgili bebek mamasının örneğini vererek soru soruyor.

23) Aşağıdakilerden hangisi riskler arasında yer almaz?

- a) Parasal risk
- b) Fonksiyonel risk
- c) Fiziksel risk
- d) İnvazyon risk
- e) Psikolojik risk

24) Bir kişi bir kilo şeker alacak ona hemen internet üzerinden bakıyor ve alıyor. Bu hangi satın alma kararları davranışına girer?

- a) Rutin sorun çözme
- b) Kapsamlı sorun çözme
- c) Kolay sorun çözme
- d)

25) Aşağıdakilerden hangisi endüstriyel pazarın özelliklerden değildir?

26) Bir müşteri bir ürün satın alıyor. Ürünün bir özelliğini beğenmiyor daha sonra bunu onlara söylüyor. Ürüne yeni şeyler katılıyor. Müşteri bu ürünü tekrar alıyor. Bu hangi satın almaya girer?

Cevap: Değişiklik yapılmış yeniden satın alma

27) Endüstriyel satın alma süreciyle ilgili örnek üzerinden soru sormuştu.

28) Endüstriyel satın alıcılar riskleri azaltmak için ne yapar. Örneğin siz bir şirkette pazarlama bölümünde satış müdürünüz aşağıdakilerden hangisini yapmazsınız?

- a) Daha fazla bilgi toplama
- b) Mevcut tedarikçilere sadık kalma
- c) Pazarlama satışına karışmamak
- d) Satın almayla ilgili olan işletmenin diğer bölümlerine yaymak
- e)

29) Niş işletmeyle ilgili soru sormuştu.

30) Sektörün toplam satışı 160,000 t'l'dir. İşletmenin satış toplamı 40,000'dir. Buna göre Pazar payını bulunuz?

- a) 25 **B) 20** C) 40 D) 45 E) 50

$$\text{Pazar payı} = \frac{\text{İşletmenin satışları}}{\text{Sektörün satışları}} \cdot 100 = \frac{40,000}{200,000} \cdot 100$$

$$\text{Sektörün satışları} = 160,000 + 40,000 = 200,000$$

31) Aşağıdakilerden hangisi PESTEL analizinde yer almaz?

- a) Politik
b) Ekonomik
c) Sosyal
d) Yanlış şık
e) Teknik

32) Kitapta çinlilerin yaptığı satış yöntemiyle ilgili bir soru vardı. Aynıısı çıkıyor.

umut kırtasiye

PAZARLAMA YÖNETİMİ

FİNAL SORULARI

33)Radikal yenilik

34)Ürünün tasarımı, şekli, ismi, boyutu neyi verir?

- a) Marka
- b) Ambalaj
- c) Logo
- d) Amblem

35)Hangisi fiyatlama amaçlarından değildir?

36)Hangisi reklamın bitiş sözü olamaz?

37)Hangisi tutundurmada yer alamaz?

38)Pazara nüfuz etme ile ilgili örnekli soru

39)Yenilik özellikleri ile ilgili soru

40)Pazarlama bölümlere ile ilgili örnekli soru

41)Fiyatı etkileyen faktörlerle ilgili örnekli soru

42)Yeni ürün kararı almada etkileyicilerden hangisi kaynak / biçimsel olan

43)Piyasa türleri ile ilgili bir soru

44)Dağıtım ile ilgili 3 soru

45)Hizmetin özelliklerinden değildir

46)Örnekle genişletilmiş ürün

47)Opsiyonel ürün

Erlin Özdeniz

① Aşağıdakilerden hangisi bulunulması karnası kinde yer almaz?

- A) Reklam
- B) Kişisel Satış
- C) Ürün
- D) Satış geliştirme
- E) Tala ile ilişkiler ve doğrudan pazarlama

② İki işletme aynı yerde gyalabi satışları ve birbirlerinin bölgeye göreli satış yaparsa bu nasıl bir çatışmadır?

- A) Yatay Çatışma
- B) Dikey Çatışma
- C) Garipaz Çatışma
- D) Gri Pazar Çatışması
- E) Bölgesel Çatışma

③ Aracı almayı githigiride aracı standart donanımın dışında bazı özelliklerde (steup her bir özellik için ayrı ayrı fiyat veriniz) Bu hangi fiyatlandırma yöntemidir?

- A) Tutarak için fiyatlandırma
- B) Serbest fiyatlandırma
- C) Teki kısımlı fiyatlandırma
- D) Opsiyonel Ürün fiyatlandırma

4. Öz Ürün

Sonuç Ürün

Genişletilmiş Ürün

Özelliklerini bil, muhtemelen bir
sonu getiriyor.

5. Bir işletmede AR-GE departmanında çalışıp, diğer işletmeler
nasıl bir tavrıdır?

A) Dış Kaynak / Bilimsel Olmayan

B) İç Kaynak / Bilimsel Olan

C) Dış Kaynak / Bilimsel Olan

D) İç Kaynak / Bilimsel Olmayan

6. Yenilikler ile alakalı bir soru vardı, yeni ürün nasıl
olmalı, yeni ürün işletmeye ne katkı sağlar

7. Beyaz Piyasa

Siyah Piyasa

Gri Piyasa

Mavi Piyasa

Mor İnce Piyasa

Test Sorusu vardı.

Kırmızı mallar ile alakalı

8) Radikal yenilik

teknolojik yenilik

Pazar yeniliği

Test Sonuçları vardır

9) İşaret, Sembol, Tüsmüm veya bunların hepsini birleştiren

A) Marka

B) Logo

C) Amblem

D) Reklam

E) Ambalaj

10) Dayanıklı Etken, Dayanmaz Etken

11) Dayanmaz ile alakalı 30 Soru vardı test olarak

BAVARILAR