

Vize Tüketici Davranışları

1. Bireylerin nesne , kişi yada olaylara yönelik olumlu ya da olumsuz tepki verme eğilimlerine, zihinsel duruşlarına ne ad verilir?

- a) benlik b) tutum c) güdü d) kişilik

2. FREUD'un psikoanalitik kuramına göre kişilik 3ayrı yapıdan oluşmaktadır. Aşağıdakilerden hangisi bu 3yapıdan biri değildir?

- a) ego b) id c) kimlik d) super ego

3. Tüketicinin satın alma karar süreci aşağıdaki aşamalardan hangisi ile başlar?

- a) seçeneklerin değerlendirilmesi

- b) satın alma kararı

- c) bilgi ve seçenekleri arama

- d) sorunun belirlenmesi

4. Algı yaratmada temel amaç..... Oluşturarak arttırmaktır

- a) zihinsel kodlar-tercih edilme olasılığını

- b) anlaşılabilirlik-çatışmayı

- c) motivasyonlar-hizmeti

- d) tutumlar-algıyı

5. Ürünlerin kültürel bağlamda , ve açımları olduğu düşünülebilir.

- a) moda-örf ve adet-ulusal

- b) düşmanlık-yakınlık-kozmopolit

- c) yerel-ulusal-küresel

- d) yerel-ulusal-dünya görüşlü

6. Algılamanın gerçekleşmesi için ,ve Gerekli değildir

- a) farkında olmak-ilgilenmek-açık olmak

- b) reklam-halkla ilişkiler-konumlandırma

- c) maruz kalma-dikkat-yorumlama

- d) motivasyon-tutum-kategorilere ayırma

7.5 duyu organı yardımı ile insanın çevresini anlaması-anlamaya çalışması sürecine ne ad verilir?

- a) ilgilenim

- b) algılama

- c) motivasyon

d)tutum

8.Hangisi tutum fonksiyonlarından değildir?

a)fayda

b)bilgi

c)değer ifade etme

d)motivasyon

9.Hangisi tutumların unsurlarından değildir?

a)duygusal

b)sosyal

c)davranışsal

d)bişsel

10.Tutumların unsurları arasındaki uyum,tutumların arasında gösterile bilir.

a)unsurları

b)özellikleri

c)değıştirme stratejileri

e)fonksiyonları

11.Hangisi kişilik çatışmalarını çözen savunma mekanizmaları arasında gösterile bilir?

a)gerçeğin reddedilmesi

b)bastırma

c)mantığa bürüme

d)hepsi

12. Pazarlamacıların markaya verebilecekleri güvenilir, heyecanlı gibi insan özelliklerdir. ve ile yakından ilgilidir.

a)konumlandırma-segmentasyon-mavi okyanus

b)marka kişiliyi-segmentasyon-konumlandırma

c)şemsiye markalama-niş pazar-tutundurma

d)tutum oluşturma-motivasyon-maruz kalma

13.Marka adları ve edebi figürlerin etkisi kültürün hangi unsuru bağlamında değerlendirile bilir?

a) din

b) gelenekler

c) dil

d) torenler

14. Hangisi HOFSTED'inin beş kriterli kültür değeri değerlendirmesine dahil değildir?

- a) motivasyon araçları
- b) güç uzaklığı
- c) bireysellik derecesi
- d) riskten kaçınma derecesi

15. Aşağıdakilerden hangisi tüketicilerin algıladıkları riskler arasında gösterilemez?

- a) psikolojik
- b) sosyal
- c) zaman
- d) bireysel

KLASSİK SORU :

Türk tüketicilerin satın alma karar davranışı hakkında bilgi veriniz.

Final Tüketici davranışlar

1. Bireyin kendisi ve diğer insanlar hakkındaki düşünce ve hisleriyle kendini dış çevresi ve diğer insanlarla karşılaştırmalı olarak değerlendirmesine ne ad verilir ?

a)benlik b)tutum c)güdü d)kişilik

2..... bireyin vicdan yönünü oluştururken toplumun ahlak kurallarını dikkate alıp kişinin ne zaman ne yapması gerektiğini belirleyerek baskı altında tutar.

a)ego b)id c)süperego d)hiçbiri

3.Aşağıdakilerden hangisi tüketicilerin karar alma türlerindendir?

a)yoğun sorun çözme ile satın alma

b)sınırlı sorun çözme ile satın alma

c)anlık satın alma

d)hepsi

4. Aşağıdakilerden hangisi ilgilenim düzeyini etkileyen temel faktörler arasında gösterilemez?

a)kişisel fak

b)ürün ile ilgili fak

c)rekabeti etkileyen fak

d)anlık (durumsal) fak

5.Tutumla ilgili düşünce bilgi ve inançları kapsayan tutum unsuru aşağıdakilerden hangisidir?

a)duygusal b)bilişsel c)davranışsal d)hiçbiri

6.Satın alma davranışı sonunda memnun kalmayan bir tüketici satın alma karar sürecinin karar sürecinin aşamasına geri dönecektir.

a)problemin belirlenmesi

b)satın alma

c)bilgileri ve seçenekleri arama

d)seçeneklerin değerlendirilmesi

7.Aşağıdakilerden hangisi tüketicinin karar alma sürecinde karşılaştıkları riskler arasında değildir?

a)psikolojik

b)sosyal

c)zaman

d)bireysel

8.Aşağıdakilerden hangisi anlık tüketimi etkileyen faktörler arasında gösterilemez?

a)maddi durumdaki ani değişim

b)mevsimsel faktörler

c)halkla ilişkilerde başarı

d)sosyal etki

9.Aşağıdakilerden hangisi yanlıştır?

a)ürün/markalar bir sosyal sınıf göstergesidir

b)birey tüketimi içinde bulunan sosyal sınıfa uygun gerçekleştirilebilir

c)sosyal sınıf gelir ve meslek gibi unsurlarla açıklanırken değerlerle
açıklamaz

d)tüketim bir sosyal sınıftan uzaklaşmak adına gerçekleşebilir

10. Aşağıdakilerden hangisi yanlıştır?

a)konumlandırma rekabete dayalı olarak yapılamaz

b)aşırı konumlandırma bir konumlandırma hatasıdır

c)marka kişiliği ve konumlandırma birbiriyle ilişkili iki kavramdır

d)belirli bir kullanıcı grubuna yönelik konumlandırma stratejisi
uygulanır

11. Aşağıdakilerden hangisi yanlıştır?

a)zihin her şeyi alır ama her şeyi hatırlamaz

b)ürün dizaynı algı yaratmada kullanılabılır

c)firmalar zihinsel kodlar oluşturarak rakiplerden ayrılmak isterler

d)mesaj slogan ve ses unsurları tüketiciyi şartlandırmak için
kullanılmaz algı yaratmak için kullanılır

12. Aşağıdakilerden hangisi tüketicilerde motivasyon aracı olarak
gösterilemez?

a)özgürlük

b)sosyalleşme

c)ekonomiklik

d)güç duygusu

13.Piyasaya nostaljik ürünler sunmaya yönelik bir strateji geliştiren
firma hangi etkiyi kullanmayı amaçlamaktadır?

a) sosyal etki

b) yaş etkisi

c) kültürel etkiler

d) mevcut trendler

14. Sosyal sınıf aşağıdaki unsurlardan hangisiyle açıklanamaz?

a) küresel kültür

b) gelir

c) meslek

d) yaşam tarzı

15. Tüketicilerin marka tercihlerini etkileyen faktörler nelerdir?

TÜKETİCİ DAVRANIŞLARI

- 1) Aşağıdakilerden hangisi yaşam tarzı göstergelerindendir? (169)
- a) İlgiler
b) ~~Hepsi~~
c) Kanaatler
d) Demografik özellikler
- Faaliyetler
→ İlgiler
→ Kanaatler
→ Demografik özellikler
- 2) Kişinin nesne kişi ya da olaylara yönelik olumlu ya da olumsuz tepki verme eğilimine ne ad verilir (133)
- a) Motivasyon
b) ~~Tutum~~
c) Davranış
d) Niyet
- 3) Aşağıdakilerden hangisi 3 boyutlu tutum modeline dahil değildir? (134)
- a) ~~Bilişsel~~
b) Duygusal
c) Algısal
d) Davranışsal
- 4) Hangisi Maslow'un ihtiyaçlar hiyerarşisi kuramında en alt basamakta yer alır? (56)
- a) Saygı görme
b) ~~Fizyolojik ihtiyaçlar~~
c) Güvenlik ihtiyacı
d) Hayatta kalma
- en üstte kendini gerçekleştirme var
- 5) Aşağıdakilerden hangisi konumlandırma stratejileri arasında gösterilemez? (248)
- a) Rakibe göre
b) Kullanım alanına göre
c) ~~Sorusuna göre~~
d) Dağıtım noktasına göre
- Faydaya
→ mal farklılığına göre
- 6) Aşağıdakilerden hangisi tüketici davranışlarında öğrenme kuramları arasında gösterilemez? (117)
- a) Davranışsal öğrenim kuramı
b) Bilişsel öğrenim kuramı
c) ~~Duygusal öğrenim kuramı~~
- Tepkisel öğrenim
→ Edimsel (Operant) öğrenim
→ Bağlantı kuramı

d) Model alma

7) Hangisi kültürlerin özellikleri arasında gösterilemez ?

- ☒ a) Kültür farklılıklar içermez
- b) Kültür zamanla değişebilir
- c) Kültür gelenekseldir
- d) Kültür bir ihtiyacı karşılar

8) bireyin çocukluktan gelen duygularının kaynağı ve bilinçdışı davranışların kaynağıdır ?

- a) Ego
- b) Süper ego
- ☒ c) İlkel benlik
- d) Kişilik

9) Hangisi doğrudur ?

- a) Sosyal sınıf değişmez
- b) Sosyal sınıflar reklam mesajına etki etmemelidir
- c) Bireylerin birbirlerini rütblemelerini isteyen sosyal sınıf ölçü yöntemine sübjektif yöntem adı verilir → *Ünlem yönteminin tını*
- ☒ d) Sosyal sınıflar yeni ihtiyaçların yaratılmasında yardımcı olur

10) Acil çözüm gerektiren beklenmedik sorunlarda çözüm yöntemi aşağıdakilerden hangisidir ?

- a) Rutin
- b) Planlama
- c) Geliştirme
- ☒ d) An olarak ortaya çıkan

11) Hangisi alt kültürün boyutlarından değildir ?

- a) ~~İlk~~
- ☒ b) Adetler
- c) Milliyet
- d) Dini inanışlar

12) Yenilikleri ortalama bir tüketiciden hızlı benimseyen ancak bir çok marka hakkında bilgi toplama ve değerlendirmeye ağırlık veren tüketiciler aşağıdaki gruplardan hangisine dahildir ?

- ☒ Erken çoğunluk
- b) Yenilikçiler
- c) Erken benimseyenler
- d) Geç kalan çoğunluk

13) Öğrenme kavramı hakkında hangisi yanlıştır ? 114. sayfa

- a) Yaşantı ve uygulamalardan kaynaklanır
- b) Kazanılan davranış değişikliği kalıcıdır
- c) Öğrenme sonrası davranış değişikliği olumludur
- ☒ d) Bilgi edinilmesi ve depolanması anlamına gelmez

14) Farkında olma ile başlayan ve benimseme ile sona eren tüketicilerin yeni ürün bileşeni kabul edip karar vermelerini açıklayan kavram aşağıdakilerden hangisidir ? 234

- a) İnovasyon
- ☒ b) Yeniliklerin benimsenme süreci
- c) Teknoloji kabul modeli
- d) Yenilikçilik

15) Hangisi tüketici davranışları bağlamında durumsal faktörlere girmez ?

- a) Amaçsal faktörler
- b) Sosyal çevre faktörü
- ☒ c) Demografik faktörler
- d) Zamanla ilgili faktörler

16) Hangisi tüketicileri plansız alışverişe iten faktörlerden değildir ?

- a) Ürüne karşı marjinal ihtiyaç
- b) Kısa ürün yaşam eğrisi
- c) Demografik faktörler
- d) Zamanla ilgili faktörler

17) Belirli bir markanın satın alınmasında etkili olan sebepler aşağıdaki sınıflardan hangisinde incelenebilir ? 78

- a) Birincil ve bilinçaltı güdüler
- b) Birincil güdüler
- ☒ c) İkincil ve bilinçaltı güdüler
- d) Birincil ve rasyonel güdüler

18) İhtiyaçları gidermek için belirli bir yönde etkinlik göstermesine ne ad verilir ?

- 54
- Syf 74
- ☒ a) Güdü
 - b) Dürtü
 - c) Davranış
 - d) Satın alma

19) Satın almanın malın tekli ya da çoklu kullanımı hangi durumsal faktörler altında incelenebilir ?

224 syf

- a) Satınalınmayla ilgili
- ☒ b) Tketimle ilgili
- c) rn özellikleriyle ilgili
- d) Haberleřme ile ilgili

20) Hangisi tüketici davranışları bağlamında durumsal faktörlere girmez ?

- a) Amaçsal faktörler
- b) Sosyal evre faktörleri
- ☒ c) Demografik faktörler
- d) Zamanla ilgili faktörler

224

TÜKETİCİ DAVRANIŞLARI (VİZE 2015)

1. Satın Alma süreci sıralaması
2. Güdülenme süreci
3. Maslow ihtiyaçlar hiyerarşisi
4. Güdülerin özellikleri
5. Algılama süreci
6. Tüketici riskleri
7. Yasa dışı pazarlama ilişkisi
8. Kültür
9. Sosyal sınıf
10. Algılama → zihinsel kodlar
11. Motivasyon araçları
12. Benlik → İd, ego, süperego
13. Ürünlere yüklenen anlamlar