

GRUP LİNKİ: <https://t.me/LORDPDF>

Soru 1

Aşağıdakilerden hangisi Ansof tarafından geliştirilen "Ürün-Pazar Genişleme Matrisi" içerisinde yer alan temel stratejilerden biri değildir?

- A) Çeşitlendirme
- B) Taktik geliştirme**
- C) Ürün geliştirme
- D) Pazara nüfuz etme
- E) Pazar geliştirme

Soru 2

"Genellikle pazar liderini takiben pazarda 2., 3. ya da daha aşağı sıralarda konumlanan ve çoğunlukla agresif ya da saldırgan stratejiler izleyen işletmeler olarak adlandırılır."

Yukarıdaki cümlede boş bırakılan yere aşağıdakilerden hangisi getirilmelidir?

- A) yıldızlar
- B) niş oyuncuları
- C) takipçiler
- D) pazar liderleri
- E) meydan okuyucular**

Soru 3

"İşletmeler, müşterileriyle ilişkiler kurabilmek için onların memnuniyetini sürekli olarak gözetmektedir."

Yukarıdaki cümlede boş bırakılan yere aşağıdakilerden hangisi getirilmelidir?

- A) maddi
- B) manevi
- C) pragmatik
- D) uzun dönemli**
- E) kazançlı

Soru 4

Marka ismi, ambalajlama, kalite düzeyi, tasarım gibi özellikler aşağıdaki hangi ürün düzeyinde yer alır?

- A) Genişletilmiş ürün
- B) Öz ürün
- C) Somut ürün
- D) Tam ürün
- E) Hedef ürün**

Soru 5

"....., daha geniş bir pazarın, tüketicilerin paylaştığı kimi ortak karakteristiklere göre daha küçük anlamlı parçalara ayrılması sürecidir."

Yukarıdaki cümlede boş bırakılan yere aşağıdakilerden hangisi getirilmelidir?

- A) Pazarlama planlaması
- B) Konumlandırma
- C) Hedef pazar
- D) Bölümlendirme**
- E) İş birimleri

Soru 6

Tüketicilerin ve işletmelerin, mevcut ihtiyaçlarını karşılarken gelecek nesilleri de düşünerek topluma ve çevreye sorumlu olmalarını ifade eden anlayış aşağıdakilerden hangisidir?

- A) Değer pazarlaması
- B) İlişkisel pazarlama
- C) Üretim anlayışı
- D) Sürdürülebilir pazarlama**
- E) Ürün anlayışı

Soru 7

İletişim sürecinde mesajın gönderilmesi ve alınmasını engelleyen her türlü olumsuz etki ve uyarıcıya ne ad verilir?

- A) Şifreleme
- B) Şifre çözme
- C) Tepki
- D) Mesaj
- E) Parazit**

Soru 8

"Yeniliğin benimsenme süreci, eğer yeni ürüne dair risk algısı yüksek ise çaba gerektirirken, riski düşük ise daha çaba gerektirir."

Yukarıdaki cümlede boş bırakılan yerlere sırasıyla aşağıdakilerden hangisi getirilmelidir?

- A) düşük / düşük
- B) yüksek / yüksek
- C) yüksek / düşük**
- D) düşük / orta
- E) düşük / yüksek

GRUP LİNKİ: <https://t.me/LORDPDF>**Soru 9**

Aşağıdakilerden hangisi fiyatlandırma kararlarını etkileyen dışsal unsurlardan biri değildir?

- A) Politik çevre
- B) Yasal düzenlemeler
- C) Maliyetler**
- D) Pazarın özelliği
- E) Talebin yapısı

Soru 10

Sınırlı ürün hattı bulunduran, uzun saatler açık olmasıyla müşterinin neredeyse her an ulaşabildiği, genelde kolayda mallar satan perakende mağazalarına ne ad verilir?

- A) Süpermarketler
- B) Özellikli mağazalar
- C) Zincir mağazalar
- D) Departmanlı mağazalar
- E) Kolaylık mağazaları**

Soru 11

İletişim mesajı hazırlanırken sıklıkla kullanılan bir model olan "AIDA" modelinin aşamaları aşağıdakilerden hangisinde doğru şekilde sıralanmıştır?

- A) İstek uyandırma / Harekete geçirme / Dikkat çekme / İlgi uyandırma
- B) İlgi uyandırma / Dikkat çekme / İstek uyandırma / Harekete geçirme
- C) Dikkat çekme / İlgi uyandırma / İstek uyandırma / Harekete geçirme**
- D) Dikkat çekme / İstek uyandırma / İlgi uyandırma / Harekete geçirme
- E) Harekete geçirme / İstek uyandırma / İlgi uyandırma / Dikkat çekme

Soru 12

Aşağıdakilerden hangisi dağıtım kanalı üyelerinden "bağımsız araçlar" arasında yer almaz?

- A) Perakendeciler
- B) Toptancılar
- C) Tüccarlar
- D) Üreticinin satış osleri**
- E) Komisyoncular

Soru 13

"..... üretici işletmelerin kendi mallarını, kendi satış örgütüyle kendisinin dağıttığı, herhangi bir aracı kuruluşun kullanılmadığı dağıtım şeklidir."

Yukarıdaki cümlede boş bırakılan yere aşağıdakilerden hangisi getirilmelidir?

- A) Yoğun dağıtım
- B) Seçkin dağıtım
- C) Dolaylı dağıtım
- D) Doğrudan dağıtım**
- E) Çoklu dağıtım

Soru 14

"....., fikirler, mallar ya da hizmetlerin belirli bir bedel karşılığında, kimliği belirli bir sponsor tarafından kitlesel (kitle iletişim araçları vasıtasıyla) sunumu ve tanıtımıdır."

Yukarıdaki cümlede boş bırakılan yere aşağıdakilerden hangisi getirilmelidir?

- A) Doğrudan pazarlama
- B) Halkla ilişkiler
- C) Kişisel satış
- D) Satış geliştirme
- E) Reklam**

Soru 15

"..... nihai tüketicilere doğrudan posta, katalog, telefon, internet, TV alışveriş kanalları, kapıdan kapıya satış ve diğer satış yaklaşımları yoluyla ulaşılan perakendecilik türüdür."

Yukarıdaki cümlede boş bırakılan yere aşağıdakilerden hangisi getirilmelidir?

- A) Perakende örgütleri
- B) Sınırlı hizmet sunan perakendeciler
- C) Mağazalı perakendecilik
- D) Tam hizmet sunan perakendeciler
- E) Mağazasız perakendecilik**

GRUP LİNKİ: <https://t.me/LORDPDF>

Soru 16

"İşletmelerin, daha altında bir fiyat ile kâr elde etmeyi beklemediği yata fiyat, söz konusu fiyatın üzerinde tüketicilerin ürünü talep etmesini beklemediği fiyata ise fiyat denir."

Yukarıdaki cümlede boş bırakılan yerlere sırasıyla aşağıdakilerden hangisi getirilmelidir?

A) taban / tavan KONTOL EDİN

B) yüksek / düşük

C) üst / alt

D) orta / yüksek

E) tavan / taban

Soru 17

" stratejisinde işletme satış hacmini arttırmayı önemsemekte, pazara yeni girdiğinde başlangıçta düşük yat uygulayarak pazardan yüksek pay elde etmeye odaklanmaktadır."

Yukarıdaki cümlede boş bırakılan yere aşağıdakilerden hangisi getirilmelidir?

A) Psikolojik fiyatlandırma

B) Sepet yatlandırma

C) Dinamik yatlandırma

D) Pazara nüfuz etme

E) Pazarın kaymağını alma

Soru 18

Kanal üyelerinden birinin, kendi üstündeki veya altındaki üyelerden birini veya tümünü satın aldığı veya bu kademeleri kendisinin oluşturduğu dikey bütünleşme türü aşağıdakilerden hangisidir?

A) Geleneksel pazarlama sistemi

B) Kurumsal dikey iş birliği

C) Yatay pazarlama sistemi

D) Sözleşmeli dikey iş birliği

E) Yönetimsel dikey iş birliği

Soru 19

", fiyattaki azalış ya da artışlara rağmen ürüne yönelik talebin önemli ölçüde değişmediği durumlarda söz konusudur."

Yukarıdaki cümlede boş bırakılan yere aşağıdakilerden hangisi getirilmelidir?

A) Sabit talep

B) Birim elastik talep

C) İnelastik talep

D) Elastik talep

E) Başa-baş noktası

Soru 20

"....., bir topluluğun yaklaşık %2,5'lik bir azınlığını oluşturmakla birlikte diğerleri üzerindeki etkileri nedeniyle işletmelerin ürün geliştirirken ve sunarken odak noktalarına yerleştirmeleri gereken bireylerdir. Genel olarak cesur, risk alabilen kişilerdir. "

Yukarıdaki cümlede boş bırakılan yere aşağıdakilerden hangisi getirilmelidir?

A) Geride kalanlar

B) Geciken çoğunluk

C) Erken benimseyenler

D) Erken çoğunluk

E) Yenilikçiler

Soru 21

"....., talep edilen ürün miktarındaki değişiklik yüzdesinin, fiyatta gerçekleşen değişikliğin yüzdesine bölünmesi ile saptanır."

Yukarıdaki cümlede boş bırakılan yere aşağıdakilerden hangisi getirilmelidir?

A) Talebin fiyat elastikiyeti

B) Başa-baş noktası

C) Talep eğrisi

D) Toplam gelir

E) Müşteri değeri

Soru 22

", bir mal veya hizmetin satılması ya da bir fikrin desteklenmesini sağlamak amacıyla bilgilendirici ve ikna edici kanalların kurulması için satıcı tarafından başlatılan her türlü çabanın koordinasyonudur."

Yukarıdaki cümlede boş bırakılan yere aşağıdakilerden hangisi getirilmelidir?

A) Lojistik

B) Fiyatlandırma

C) Tutundurma

D) Dağıtım

E) Planlama

Soru 23

Belli bir kategoriye domine etmiş, az sayıda mal çeşidi bulunduran ve düşük fiyatlara önem veren bir tür perakende satış kuruluşu aşağıdakilerden hangisidir?

A) Departmanlı kategoriler

B) İndirim mağazaları

C) Zincir Kategoriler

D) Kolaylık kategorileri

E) Kategori katilleri