

PERAKENDECİLİKTE ÜRÜN YÖNETİMİ

1. Perakendeci için stok devir oranı nasıl ölçülebilir?
Yıllık satış miktarının/değerinin ortalama stok miktarına/değerine oranı ile ölçülür.
2. Aşağıdakilerden hangisi müşterileri mağazaya, koridorlara (mağaza gezinti alanlarına) ve kategoriye çekmek için kullanılan stratejidir?
Trafik yaratmak
3. Uygun ürün çeşidi ile karlılığı sağlamak için siparişin verilmesi, taşıma , depolama , rafta sunum ve satış maliyetleri gibi faaliyetlerin planlanması, uygulanması ve kontrolü çabalarına ne ad verilir?
Perakende stok yönetimi
4. Büyümekte olan ulusal bir teknoloji ürünleri zincirinde ürünlerin hala kime satıldığının takip edilip, müşteri kitlesinin kim olduğunun anlaşılabilmesi iyi bir planlamanın özelliklerinden hangisinin eksikliğini göstermektedir?
Analitik olmak
5. , tedarik süresince stoksuz kalıp satış yapamama ihtimalini azaltmak amacıyla stokta tutulan ilave ürünlerdir.
Yukarıdaki cümlede boş bırakılan yeri aşağıdakilerden hangisi doğru olarak tamamlar?
Emniyet stoku
6. Satın alma grupları ile ilgili aşağıdaki ifadelerden hangisi yanlıştır?
Satın alma grupları, daha büyük ve daha güçlü perakendecilerin küresel ölçekte daha dar bir alanda var olmasını sağlar
7. En kolay standartlaştırılabilen ve dünya pazarına bu şekilde sunulabilen ürünler aşağıdakilerden hangisidir?
Endüstriyel ürünler
8. Aşağıdakilerden hangisi firmaların çok tedarikçiyle çalışmalarının nedenlerinden biridir?
Rekabet avantajı sağlamak
9. Müşterilerin ekonomik olarak hayatları boyunca yapacağı satın alımların toplam parasal tutarı aşağıdakilerden hangisi ile ifade edilir?
Müşteri yaşam değeri
10. I. Fiyatın kendisi
II. Farklılaştırma
III. Müşterinin ürün ya da hizmeti kullanmasından sağladığı yarar
IV. Rakiplerin konumlandırması
Yukarıdakilerden hangileri fiyat konumlandırma stratejisinde dikkate alınması gerek unsurlardandır?
I, III ve IV
11. Satın alma organizasyonunda satın almanın nicel (sayısal) yönü ile daha fazla ilgilenen ve genellikle satışların tahmin edilmesi, mağazalara gidecek ürünlerin sevkiyatlarının ve dağıtımın planlanması sorumluluğuna sahip olan satın alma organizasyonundaki yönetsel rol aşağıdakilerden hangisidir?
Stok planlamacıları
12. Ne satıldığı ve satılmak istendiği arasındaki farkın analiz edildiği analitik araç aşağıdakilerden hangisidir?
Doğru pay ve talep açığı
13. Aşağıdakilerden hangisi fiyat konumlandırma stratejisinin dikkate aldığı unsurlardan biri değildir?
Satış ve kar hedefleri
14. İş ortakları veya grup alımları şeklinde güç birleştirilerek yapılan tedarik söz konusu olduğu tedarik ve temin türü aşağıdakilerden hangisidir?
Konsorsiyum alımlar
15. Aşağıdaki mağaza kısımlarından hangisinin genellikle mağaza alanı değeri diğerlerinden daha düşüktür?
Mağaza üst katları
16. Aşağıdaki stok kontrol yöntemlerinden hangisi birim değeri düşük, küçük hacimli ve çok sayıdaki stok kalemlerinin kontrolünde kullanılır?
ABC Yöntemi

17. Uluslararası pazarlamada bir Pazar bölümüne birden fazla çeşitte ürünle girmek isteyen işletmenin alternatif ürün politikası aşağıdakilerden hangisidir?
Ürün birleşimin farklılaştırılması
18. Raflarda alt sıralarda yer alan ve oldukça düşük fiyat ile satılan ürünler aşağıdakilerden hangisidir?
İsimsiz ürünler
19. görevini yürütenler perakendecinin her mağazasında doğru zamanda bulunmasını sağlar. Yukarıdaki cümlede boş bırakılan yeri aşağıdakilerden hangisi doğru olarak tamamlar?
Stok dağıtıcı
20. 21. Yüzyılda tüketici ihtiyaçları daha karmaşık hale gelmiştir. Ürün ve mağaza seçimi ile alışveriş süreçleri, hizmet ve bilgi sunumu tüketicinin sorunlarına çözüm bulmaya yöneliktir. Yukarıda açıklanan kavram aşağıdakilerden hangisidir?
Yaşam tarzı perakendeciliği
21. Tedarikçi firmanın kontrol prosedürlerini düzgün işletmesi ürünleri sağlam ve doğru bir şekilde ve doğru bir zamanda ulaştırıp teslim etmesi tedarikçide aranması gereken hangi özelliği açıklanmaktadır?
Kalite yönetim düzeyi
22. Aşağıdakilerden hangisi adil ticaretin temel varsayımlarının dayandığı etik ilkelerden biri değildir?
Girişimciliğe önem verilmesi
23. Aşağıdaki pazara giriş stratejilerinden hangisi yüksek finansal risk içeren stratejilerden biri değildir?
İhracat
24. Aşağıdakilerden hangisi tüketicilerin talep yapısını belirleyen etkenlerden biri değildir?
Tedarikçi etkenleri
25. Firmaların, benzer ürün veya hizmeti küçük ya da büyük (miktar, fiyat, özellikler bakımından) değişiklikler ile tekrar satın almasına ne ad verilir?
Güncellenmiş tekrar alım
26. Müşterilerin ekonomik olarak hayatları boyunca satın alımlarının toplam parasal tutarına ne ad verilir?
Müşteri yaşam değeri
27. Aşağıdaki stratejilerden hangisinin uygulanması halinde işletmeler, araştırma, geliştirme, üretim, tanıtım ve dağıtım masrafları yönünden büyük tasarruf sağlar?
Standart ürün standart mesaj
28. Aşağıdakilerden hangisi temel iş depo süreçlerinde ürün girişi ve boşaltmadan sonraki aşamadır?
Fiziksel depolama
29. Ürünleri işlev ve amacına göre birlikte gruplandırarak sunmayı esas alan gruplandırma yöntemi aşağıdakilerden hangisidir?
Fonksiyonel gruplandırma
30. Ürün tedariki ve teminin de birden çok perakendeciye veya nesneyi ilgilendiren, onlara özgü olan, onların katılmasıyla oluşan, müşterek satın almalara ne ad verilir?
Ortak alımlar
31. Aşağıdakilerden hangisi stratejik ürün yönetimi kara alanlarından biridir?
Bütünleşik bilgi sistemlerinin planlanması
32. Aşağıdakilerden hangisi satın alma esaslı ürün yerleştirme tekniklerinden biridir?
Tamamlayıcı ürünlerin yerleştirilmesi
33. Özellikle defolu ürünler, iade mallar, müşteri şikayetleri, yeni sezon siparişler gibi konularda tedarikçilerle gerçekleştirilen iletişim tarzı aşağıdakilerden hangisidir?
Etkileşimli iletişim
34. Aşağıdakilerden hangisi işletmede stok kontrolünden etkilenen maliyet unsurlarından biri değildir?
İletişim maliyetleri
35. Aşağıdakilerden hangisi stok bulundurma maliyetlerini oluşturan kalemlerden ortalama maliyeti en yüksek olan kalemdir?
Sermaye
36. Aşağıdakilerden hangisi günlük, haftalık, aylık sabit zaman aralıklarında sipariş vermeyi öngören stok yönetimi sistemidir?
Sabit sipariş periyodu yöntemi

37. Aşağıdakilerden hangisi işletme ve tedarikçi firma arasındaki satış ilişkilerinde etik olmayan durumlardan biri değildir?
Dürüst olmak
38. Bir ürünü veya markayı pazarlamak için sorumlulukların, görevlerin ve çalışanların düzenlenmesine ne ad verilir?
Strateji
39. Aşağıdaki satın alma organizasyonundaki yönetsel rollerden hangisi "ürün direktörü" unvanı da almaktadır?
Satın alma kontrolörleri
40. Aşağıdakilerden hangisi işlev odaklı organizasyonların özelliklerinden biri değildir?
Tüketici davranışlarındaki farklılıkların ürün stratejilerini çeşitlendirdiği sektörlerde faydalıdır.
41. Ürün ve/veya firmanın perakendeci rafına ilk girişte talep edilen bedele ne ad verilir?
Listeleme bedeli
42. Aşağıdakilerden hangisi perakendeci markaların genel amaçlarından biridir?
Daima en ucuz ürün anlayışını korumak
43. Bir müzik marketteki ürünler halk müziği, özgün müzik, pop müziği, sanat müziği, arabesk müzik gibi kategorilere ayrılıp sunuluyorsa bu müzik marketin kullandığı ürün gruplandırması tekniği aşağıdakilerden hangisidir?
Pazar bölümüne göre gruplandırma

