



İSTANBUL ÜNİVERSİTESİ

AUZE F
SKYMOON PDF

DON'T ASK QUESTIONS, JUST FOLLOW...

SINCE 2020

AUZE F

E-TİCARET VE MÜŞTERİ DAVRANIŞI

2025

BÜTÜNLEME SORULARI

SKYMOON PDF

DON'T ASK QUESTIONS, JUST FOLLOW...

SINCE 2020



SKYMOON PDF

DON'T ASK QUESTIONS, JUST FOLLOW...

SINCE 2020



1. Aşağıdaki bilim insanlarından hangisi bilinçaltı süreçlere vurgu yapmıştır?

- A) Pavlov
- B) Freud
- C) Ebbinghaus
- D) Bandura
- E) Skinner

2. Aşağıdakilerden hangisi müşteri bağlılığı bileşenlerinden biri değildir?

- A) Söylenti yayma
- B) Kişisel etkileşim
- C) Bilgi paylaşımı
- D) Sorumlu davranış
- E) Bilgi arama

3. Ürünle ilgili tanıtımların sürekli yapılması tüketicinin o ürüne aşinalık kazanmasını ve o ürüne karşı olan tutumunu bellekten daha kolay çağırabilmesini sağlamaktadır. Bu durum tutumlarla ilgili hangi özelliği vurgulamaktadır?

- A) Tutumlar arası tutarlılığı
- B) Tutumların ulaşılabilirliğini
- C) Tutumların sadeliğini
- D) Tutumların fonksiyonelliğini
- E) Tutumların karmaşıklığını

4. Yüz yüze iletişim sürecinde aşağıdaki unsurlardan hangisi diğerlerine göre daha önemlidir?

- A) Sözcükler
- B) Jestler ve mimikler
- C) Ses tonu
- D) Dil kullanımı
- E) Cümle vurgusu

5. I. Her tutum davranışa dönüşür.
II. Tutumlar bilişsel, duygusal ve davranışsal olmak üzere üç öğeden oluşurlar.
III. Duygusal öge bilişsel öğeden etkilenir.
Tutumlarla ilgili olarak yukarıdakilerden hangisi ya da hangileri yanlıştır?

- A) Yalnız III
- B) II ve III
- C) I ve II
- D) Yalnız I
- E) Yalnız II

6. Mantıklı Eylem Kuramı'na göre (Theory of Reasoned Action) aşağıdaki ifadelerden hangisi bir ürünü satın alma niyetini etkileyen subjektif normlara örnektir?

- A) Bu ürün gerçekten işime yarayacak mı?
- B) Bu ürün yeterince ucuz mu?
- C) Bu ürünü almak ne kadar kazançlı?
- D) Bu ürün benim için ne ifade ediyor?
- E) Bu ürünü alırsam başkaları ne der?

7. Ebbinghaus'un öğrenme eğrisine göre aşağıdakilerden hangisi yanlıştır?

- A) Tekrarlanmayan bilgiler unutulur.
- B) Öğrendiklerimizi tekrarlamalıyız.
- C) Bu eğriye göre firmaların reklam ve tanıtım faaliyetlerini sürekli yapmaları gerektiği söylenebilir.
- D) Bir gün içerisinde öğrendiklerimizi tekrar etmezsek yüzde doksanını unuturuz.
- E) Tekrar öğrenmede önemli bir faktördür.

8. Pazarlama faaliyetlerinde serinliği ve doğallığı ifade ettiği için kullanılan renk aşağıdakilerden hangisidir?

- A) Mavi
- B) Mor
- C) Yeşil
- D) Kırmızı
- E) Şeffaf

9. Bir ürünün satış platformunda müşteri ile çok fazla ilgilenen ve ürün dışındaki ihtiyaçlarına da yanıt vermeye çalışan satıcının müşteriyi etkilemek için hangi ikna prensibini kullanıyor olması daha muhtemeldir?

- A) Tutarlılık
- B) Azlık çokluk
- C) Otorite figürü
- D) Toplumsal kanıt
- E) Karşılıkta bulunma

10. İletişim sürecini işteş bir yapıya dönüştüren öge aşağıdakilerden hangisidir?

- A) Dönüt (Geribildirim)
- B) Kodlama
- C) Ortam
- D) Kanal
- E) İletişim araçları

11. Edimsel Koşullama deneyini yapan ve alana "Edimsel Koşullama" kavramını kazandıran araştırmacı aşağıdakilerden hangisidir?

- A) Young
- B) Skinner
- C) Taylor
- D) Bandura
- E) Freud

12. Aşağıdakilerden hangisi kültürü oluşturan temel unsurlardan biri değildir?

- A) Örgütler
- B) Semboller
- C) Törenler
- D) Gelenekler
- E) Görenekler

13. Bir markanın ürününü satın almadan önce ürünün fiyat performansını o ürünü üreten diğer markalar ile karşılaştırdığınızda bir sonuca varırsınız ki bu durum güdülere örnektir.

Yukarıdaki cümlede boşluğa getirilebilecek en uygun ifade aşağıdakilerden hangisidir?

- A) rasyonel
B) açık
C) ikincil
D) birincil
E) gizli

14. Maslow'un İhtiyaçlar Hiyerarşisi modeline göre, aşağıdakilerden hangisi diğerlerine göre daha üst basamakta yer alır?

- A) Güvence
B) İş Güvencesi
C) Cinsellik
D) Kendine saygı
E) Emniyet

15. "Ben ahlaklı bir insanım" diyen birey benlik algısını hangi alan üzerinden tanımlamaktadır?

- A) Maddi Benlik
B) Sosyal Benlik
C) Materyal Benlik
D) Yetişkin Benlik
E) Psikolojik Benlik

16. I. Hedonizm
II. Güç
III. Güvenlik

Aldığı arabayla çevresi üzerinde daha fazla hakimiyet kurmak isteyen ve bu aracı kullanmaktan keyif alan müşteri yukarıdaki değerlerden hangisiyle ya da hangileriyle hareket ediyordur?

- A) II ve III
B) Yalnız II
C) I ve II
D) Yalnız I
E) Yalnız III

17. Aşağıdakilerden hangisi planlanmamış mesajların kaynağına bir örnektir?

- A) Kişisel pazarlama
B) Halkla ilişkiler
C) Reklam
D) Çalışan dedikoduları
E) Doğrudan pazarlama

18. kişiliğin sonradan gelişen, aileden ve yakın çevreden etkilenen bölümüdür.
Yukarıda boş bırakılan yere aşağıdakilerden hangisi getirilmelidir?

- A) Eğilim
B) Mizaç
C) Karakter
D) Yetenek
E) Huy

19. Reklam filmlerinde geri planda yer alan bir saatin 10'u 10 geçiyor olması hangi tür mesaja örnektir?

- A) Doğrudan mesaj
B) Subjektif mesaj
C) Subliminal (eşik altı) mesaj
D) Dolaylı mesaj
E) Stratejik mesaj

20. I. Feminen (dişil) kültürdür.
II. Belirsizliğe toleransı yüksek bir kültürdür.
III. Uzun dönem odaklı bir kültürdür

Türk kültürü ile ilgili yukarıdaki ifadelerden hangisi ya da hangileri doğrudur?

- A) Yalnız III
B) Yalnız II
C) I ve II
D) II ve III
E) Yalnız I