



تعداد سوالات: تستی: ۰۰ تشریحی: ۷

زمان آزمون (دقیقه): تستی: ۰۰ تشریحی: ۱۰۰

سری سوال: یک ۱

عنوان درس: بازاریابی و مسائل بازاریابی

رشته تحصیلی/کد درس: مدیریت بازرگانی (بازاریابی)، مدیریت بازرگانی (بازرگانی بین الملل)، مدیریت بازرگانی (گرایش مدیریت مالی) ۱۲۱۸۲۲۴

- ۱- بازاریابی را تعریف کنید و تفاوت های نیاز، خواسته و تقاضا را با ذکر مثال بیان نمایید. ۲،۰۰ نمره
- ۲- هشت مرحله فرآیند برنامه ریزی استراتژیک واحد فعالیت اقتصادی را با رسم شکل نشان دهید. ۲،۰۰ نمره
- ۳- سیستم پشتیبانی تصمیم گیری بازاریابی را تعریف نمایید و انواع مدل های آن را نام ببرید. (۴ مورد) ۲،۰۰ نمره
- ۴- ماتریس مزیت رقابتی گروه مشاوران بوستون را رسم نمایید و یکی از صنایع آن را شرح دهید. ۲،۰۰ نمره
- ۵- خط مشی های بازاریابی در مرحله رشد عمر کالا را توضیح دهید. (۴ مورد) ۲،۰۰ نمره
- ۶- چهار مشخصه عمده خدمات را نام ببرید و یک مورد را توضیح دهید. ۲،۰۰ نمره
- ۷- بازاریابان بازاریابی آن لاین را به چهار روش مختلف به کار می گیرند، این چهار روش را نام برده و یک مورد را توضیح دهید. ۲،۰۰ نمره