

تعداد سوالات: تستی: ۴۰ تشریحی: ۰

زمان آزمون (دقیقه): تستی: ۶۰ تشریحی: ۰

سری سوال: یک ۱

عنوان درس: بازاریابی محصولات کشاورزی، بازاریابی محصولات کشاورزی و منابع طبیعی، ترویج بازاریابی محصولات کشاورزی
رشته تحصیلی/کد درس: مهندسی کشاورزی - اقتصاد کشاورزی (چندبخشی)، مهندسی کشاورزی (اقتصاد کشاورزی) ۱۱۲۱۰۲۷ - کارشناسی-دسی
کشاورزی- ترویج و آموزش کشاورزی ۱۴۱۱۵۶۳ - مهندسی کشاورزی - اقتصاد کشاورزی ۱۴۱۳۰۲۳

۱- کلی ترین مفهوم مارکتینگ چیست؟

۱. نزدیک کردن فروشندگان و خریداران
۲. برآورده کردن درخواست مصرف کنندگان
۳. انتقال کالا از محلی به محل دیگر
۴. رساندن کالا به مصرف کنندگان نهایی

۲- شناخت کدام یک از عوامل زیر مهم ترین و مشکل ترین وظیفه یک بازاریاب است؟

۱. نیازهای فیزیکی
۲. نیازهای اجتماعی
۳. عوامل درونی و انگیزشی
۴. عوامل بیرونی

۳- کدامیک از موارد زیر بعنوان آمیخته بازاریابی (S + P) نمی باشد؟

۱. کالا
۲. قیمت
۳. ریسک
۴. محل

۴- کدام یک از انواع بازاریابی، زمانی مشاهده می شود که برای کالاها و خدمات مشخصی تقاضا وجود ندارد؟

۱. بازاریابی تبدیلی
۲. بازاریابی انگیزشی
۳. بازاریابی توسعه ای
۴. بازاریابی همزمانی

۵- وظیفه بازاریاب در بازاریابی با تقاضای کامل چیست؟

۱. بازاریابی مجدد
۲. بازاریابی همزمانی
۳. بازاریابی تحریکی
۴. بازاریابی ابقایی

۶- کدام گزینه جزو عوامل چهارگانه تولید به شمار نمی رود؟

۱. زمین
۲. اطلاعات
۳. کار
۴. سرمایه

۷- کدام گزینه یکی از بنیادی ترین فعالیتهای بازاریابی است و از مهم ترین مباحث بازاریابی نوین و راهبردی می باشد که بسیار مورد توجه است؟

۱. حمل و نقل
۲. درجه بندی
۳. بسته بندی
۴. انبارداری

۸- در نظام مبتنی بر بازار آزاد کدام عامل بعنوان ابزار برای ایجاد تعادل، نقشی محوری و اساسی ایفا می کند؟

۱. فروشنده
۲. خریدار
۳. قیمت
۴. دولت

۹- آخرین مرحله عملکرد و فعالیت فیزیکی بازاریابی چیست؟

۱. درجه بندی
۲. بسته بندی
۳. انبارداری
۴. توزیع مکانی

سری سوال: ۱ یک

زمان آزمون (دقیقه): تستی: ۶۰ تشریحی: ۰

تعداد سوالات: تستی: ۴۰ تشریحی: ۰

عنوان درس: بازاریابی محصولات کشاورزی، بازاریابی محصولات کشاورزی و منابع طبیعی، ترویج بازاریابی محصولات کشاورزی
رشته تحصیلی/کد درس: مهندسی کشاورزی - اقتصاد کشاورزی (چندبخشی)، مهندسی کشاورزی (اقتصاد کشاورزی) ۱۱۲۱۰۲۷ - کارشناسی-دسی
کشاورزی- ترویج و آموزش کشاورزی ۱۴۱۱۵۶۳ - مهندسی کشاورزی - اقتصاد کشاورزی ۱۴۱۳۰۲۳

۱۰- هدف اولیه بسته بندی محصولات چیست؟

۱. سهولت در مبادله محصول
۲. کاهش ضایعات
۳. حفاظت در مقابل صدمات فیزیکی، شیمیایی و بیولوژیکی
۴. ایجاد جاذبه برای خریدار

۱۱- بازار اکثر محصولات کشاورزی، نزدیک به کدام نوع بازار است؟

۱. رقابت کامل
۲. انحصار چندجانبه
۳. رقابت انحصاری
۴. انحصار کامل

۱۲- فاصله موجود بین حداقل توان بازار و توان بالقوه بازار، چه چیزی را نشان می دهد؟

۱. حساسیت کلی تولید
۲. حساسیت کلی تقاضا
۳. حساسیت کلی توزیع
۴. حساسیت کلی عرضه

۱۳- کسب اطلاعات از کدام یک از منابع، معمولاً سریع تر و کم هزینه تر از اطلاعاتی است که از سایر منابع تهیه می شوند؟

۱. سرمایه های اطلاعاتی بازاریابی
۲. تحقیقات بازاریابی
۳. سایتهای اطلاع رسانی رقبا
۴. منابع داخلی

۱۴- اولین مرحله از فرآیند تحقیقات بازاریابی کدام است؟

۱. تهیه طرح تحقیق
۲. اجرای طرح تحقیق
۳. تعریف مشکل و تعیین اهداف تحقیق
۴. تعبیر و تفسیر و گزارش یافته ها

۱۵- پرهزینه ترین مرحله ی فرآیند تحقیقات بازاریابی کدام است؟

۱. تعیین اهداف تحقیق
۲. جمع آوری اطلاعات
۳. تهیه طرح تحقیق
۴. گزارش یافته ها

۱۶- در کدام یک از انواع تحقیقات بازاریابی، رابطه علت و معلولی بین دو پدیده کشف و اندازه گیری می شود؟

۱. تحقیق تجربی
۲. تحقیق اکتشافی
۳. تحقیق توصیفی
۴. تحقیق میدانی

۱۷- اگر محققان، جامعه را به گروه هایی تقسیم کنند که شامل انواع مختلفی از اعضا باشد و سپس از میان آنها گروه هایی را انتخاب کنند که نمونه کل جامعه باشد، از کدام روش نمونه گیری استفاده کرده اند؟

۱. نمونه گیری غیر احتمالی
۲. نمونه گیری طبقه بندی شده
۳. نمونه گیری منطقه ای
۴. نمونه گیری خوشه ای

تعداد سوالات: تستی: ۴۰، تشریحی: ۰. زمان آزمون (دقیقه): تستی: ۶۰، تشریحی: ۰. سری سوال: ۱ یک

عنوان درس: بازاریابی محصولات کشاورزی، بازاریابی محصولات کشاورزی و منابع طبیعی، ترویج بازاریابی محصولات کشاورزی
رشته تحصیلی/کد درس: مهندسی کشاورزی - اقتصاد کشاورزی (چندبخشی)، مهندسی کشاورزی (اقتصاد کشاورزی) ۱۱۲۱۰۲۷ - کارشناسی-دسی
کشاورزی- ترویج و آموزش کشاورزی ۱۴۱۱۵۶۳ - مهندسی کشاورزی - اقتصاد کشاورزی ۱۴۱۳۰۲۳

۱۸- زمانی که محقق بخواهد پرسشهایش را بصورتی عمیق مورد بحث قرار دهد از کدام نوع مصاحبه و نظرخواهی استفاده می کند؟

۱. نظرخواهی از طریق پست
۲. مصاحبه تلفنی
۳. نظرخواهی حضوری
۴. مصاحبه گروهی

۱۹- رایج ترین و متداول ترین شکل سازمان بازاریابی کدام است؟

۱. سازمان جغرافیایی
۲. سازمان عملیاتی
۳. سازمان دایره بازاریابی
۴. سازمان مدیریت محصول

۲۰- شرکتهایی که محصول تولیدی زیادی دارند و یا محصولات آنها دارای تعداد زیادی مارکهای تجاری است، اغلب از کدام سازمان بازاریابی استفاده می کنند؟

۱. سازمان مدیریت محصول
۲. سازمان دایره بازاریابی
۳. سازمان جغرافیایی
۴. سازمان عملیاتی

۲۱- شرکتهای برای بررسی منتقدانه از عملکرد کلی بازاریابی خود برای ارزیابی اهداف و خط مشیها به کدام نوع کنترل نیاز دارند؟

۱. کنترل تولید
۲. کنترل بازاریابی
۳. کنترل استراتژیک
۴. کنترل فروش

۲۲- کدام یک از موارد زیر امروزه پایه و اساس همه ی فعالیتهای تخفیف دار محسوب می شود؟

۱. سلف سرویس
۲. خدمات محدود
۳. خدمات کامل
۴. فوق بازار

۲۳- کدام یک از انواع بازاریابی، ابزار اساسی بازاریابی مستقیم به حساب می آید؟

۱. بازاریابی با کاتالوگ
۲. بازاریابی از راه دور
۳. بازاریابی تلویزیونی
۴. بازاریابی الکترونیکی

۲۴- کدام گزینه قسمت اعظم خرده فروشی را تشکیل می دهد؟

۱. خرده فروشی بازاری
۲. خرده فروشی سازمانی
۳. خرده فروشی فروشگاه
۴. خرده فروشی غیر فروشگاه

۲۵- کدام دسته از فروشگاه ها، هدف مصرف کنندگانی هستند که برای خرید، درآمد کافی دارند ولی وقت کافی ندارند؟

۱. فروشگاه های اختصاصی
۲. فروشگاه های عمومی
۳. فروشگاه های بازاری
۴. فروشگاه های راحت

تعداد سوالات: تستی: ۴۰ تشریحی: ۰ زمان آزمون (دقیقه): تستی: ۶۰ تشریحی: ۰ سری سوال: ۱ یک

عنوان درس: بازاریابی محصولات کشاورزی، بازاریابی محصولات کشاورزی و منابع طبیعی، ترویج بازاریابی محصولات کشاورزی
رشته تحصیلی/ کد درس: مهندسی کشاورزی - اقتصاد کشاورزی (چندبخشی)، مهندسی کشاورزی (اقتصاد کشاورزی) ۱۱۲۱۰۲۷ - کارشناسی-دسی
کشاورزی- ترویج و آموزش کشاورزی ۱۴۱۱۵۶۳ - مهندسی کشاورزی - اقتصاد کشاورزی ۱۴۱۳۰۲۳

۲۶- بزرگترین گروه عمده فروشان کدامند؟

۱. دلان ۲. دفاتر و شعبات فروش ۳. کارگزاران ۴. عمده فروشان تجاری

۲۷- کدام یک از موارد زیر، ترکیب محدودی از کالاها را عرضه می کنند که گردش سریعی دارند و بیشتر مشتریان آنها خرده فروشان کوچکند؟

۱. عمده فروشان پستی ۲. عمده فروشان نقدی ۳. واسطه های امانی ۴. واسطه های فرمایشی

۲۸- بیشترین نوع موجود در عمده فروشی کارگزاری چیست؟

۱. کارگزاران بیمه ۲. کارگزاران معاملات ملکی
۳. کارگزاران تولیدکنندگان ۴. کارگزاران مواد غذایی

۲۹- کدام دسته از کالاها بدون برنامه ریزی قبلی یا صرف انرژی برای یافتن آنها خریداری می شوند و معمولاً همه جا در دسترسند؟

۱. کالاهای مقایسه ای ۲. کالاهای اختصاصی ۳. کالاهای محرک ۴. کالاهای ضروری

۳۰- کدام گزینه، کالاهایی هستند که توسط افراد و سازمانها با هدف بازپروری یا استفاده در اداره امور خریداری می شوند؟

۱. کالاهای صنعتی ۲. کالاهای اختصاصی ۳. کالاهای اضطراری ۴. کالاهای محرک

۳۱- در طول منحنی عمر محصول، مشکل ترین مرحله برای شرکت کدام است؟

۱. مرحله بلوغ ۲. مرحله معرفی ۳. مرحله رشد ۴. مرحله افول

۳۲- در مرحله بلوغ و اشباع، روند قیمت چگونه است؟

۱. حداکثر و سپس کاهش ۲. کاهش و سپس حداکثر
۳. یکنواخت ۴. صعودی

۳۳- شرکتهایی که اغلب با مزاد ظرفیت مواجه می شوند یا با شرایط رقابتی بسیار جدی مواجه می شوند، کدام گزینه را بعنوان مهم ترین و اصلی ترین هدف خود انتخاب می کنند؟

۱. بقا ۲. رهبری سهم بازار
۳. به حداکثر رساندن سود جاری ۴. رهبری کیفیت کالا

۳۴- کدام گزینه حد پایین قیمت فروش را نشان می دهد؟

۱. تقاضا ۲. هزینه ۳. تابع بازار ۴. سود

تعداد سوالات: تستی: ۴۰، تشریحی: ۰. زمان آزمون (دقیقه): تستی: ۶۰، تشریحی: ۰. سری سوال: ۱ یک

عنوان درس: بازاریابی محصولات کشاورزی، بازاریابی محصولات کشاورزی و منابع طبیعی، ترویج بازاریابی محصولات کشاورزی
رشته تحصیلی/کد درس: مهندسی کشاورزی - اقتصاد کشاورزی (چندبخشی)، مهندسی کشاورزی (اقتصاد کشاورزی) ۱۱۲۱۰۲۷ - کارشناسی-دسی
کشاورزی- ترویج و آموزش کشاورزی ۱۴۱۱۵۶۳ - مهندسی کشاورزی - اقتصاد کشاورزی ۱۴۱۳۰۲۳

۳۵- کدام یک از انواع بازارها از تعداد محدودی فروشنده تشکیل شده که هر کدام نسبت به سیاست قیمت گذاری و خطی مشی های بازاریابی دیگران از خود حساسیت بسیاری نشان می دهند؟

۱. انحصار کامل ۲. رقابت کامل ۳. انحصار چندجانبه ۴. رقابت انحصاری

۳۶- در کدام یک از شیوه های قیمت گذاری، قیمت کالا تابع اقلام و لوازم اضافی همراه کالای اصلی است؟

۱. قیمت گذاری اجباری ۲. قیمت گذاری نفوذی
۳. قیمت گذاری خط محصول ۴. قیمت گذاری اختیاری

۳۷- از کدام یک از انواع کانالهای توزیع، غالباً تولیدکنندگان کوچک مواد غذایی، دارویی، فلزآلات و سایر کالاهای مشابه استفاده می کنند؟

۱. کانال یک ۲. کانال دو ۳. کانال سه ۴. کانال چهار

۳۸- کدام یک از روشهای حمل و نقل، دارای بالاترین میزان مزایاست؟

۱. حمل و نقل هوایی ۲. حمل و نقل با کامیون ۳. حمل با کشتی ۴. حمل و نقل ریلی

۳۹- مهمترین متغیر اقتصادی محصول چیست؟

۱. قیمت ۲. تقاضا ۳. عرضه ۴. سود

۴۰- کدام گزینه جزو ریسکهای شخصی نمی باشد؟

۱. ریسک مالی ۲. ریسک شغلی ۳. ریسک روحی ۴. ریسک اعتماد

شماره سوال	پاسخ صحيح	وضعيت كليد
1	الف	عادي
2	ج	عادي
3	ج	عادي
4	ب	عادي
5	د	عادي
6	ب	عادي
7	الف	عادي
8	ج	عادي
9	د	عادي
10	ج	عادي
11	الف	عادي
12	ب	عادي
13	د	عادي
14	ج	عادي
15	ب	عادي
16	الف	عادي
17	د	عادي
18	ج	عادي
19	ب	عادي
20	الف	عادي
21	ج	عادي
22	الف	عادي
23	ب	عادي
24	ج	عادي
25	الف	عادي
26	د	عادي
27	ب	عادي
28	ج	عادي
29	ج	عادي
30	الف	عادي
31	د	عادي
32	ج	عادي
33	الف	عادي
34	ب	عادي
35	ج	عادي
36	د	عادي
37	ج	عادي
38	ب	عادي
39	الف	عادي
40	د	عادي