

تمهيدى جامعة بنها ماجستير قسم الاقتصاد المنزلى
كلية التربية النوعية المادة / تسويق المنتجات النسيجية والملبسية (1)
اختبار فصل الربيع 2016/2015 الزمن :3 ساعات

تاريخ الامتحان الخميس 26 / 5 / 2016

السؤال الاول :هناك اكثر من تعريف للتسويق –ادكرى اربعة تعريفات منهم ؟

السؤال الثانى :ادكرى اهم طرق الترويج مع الشرح ؟

السؤال الثالث :ادكرى فى نقاط اهم المشاكل التسويقية والمعوقات التى تواجه صناعة الملابس فى مصر ؟

السؤال الرابع :الاقناع الفعال هو مزيج من عمليات التعلم والتفاوض ، وتحديد نمط العملاء هى الخطوة الثانية على طريق كسب العملاء –ادكرى خمسة من انماط العملاء المختلفة مع شرح كيفية التعامل معهم ؟

نموذج اجابة مادة تسويق المنتجات النسيجية والملبسية

تاريخ الامتحان الخميس 26 / 5 / 2016

ج 1- هو مجموعة من الانشطة الادارية والفنية

هو مجموعة من الانشطة تقوم بها الافراد

هو توفير البضاعة او الخدمات لتلبية حاجات الزبائن

هو عملية تفكير منظم فى ما الذى يمكن انتاجه

ج 2- طرق الترويج : منشورات - بروشورات - رسائل اخبارية - نشرات اعلانية -
ملصقات - التسعير - مطبوعات - الاعلانات - قنوات التوزيع

ج 3 - 1 - الارتفاع الكبير فى الاسعار

2- تزايد حدة المنافسة بين المصنعين

3- انخفاض القوة الشرائية

4- عدم توافر المعلومات الكافية

5- عدم الخبرة بالعمليات التسويقية

6- عدم الاهتمام بدراسة السوق

7- عدم قدرة العمالة التعامل مع التكنولوجيا المتقدمة

8- عدم دراسة المشاكل والمعوقات التى تواجه الصناعة

ج 4- اولا : العميل خشن المعاملة

ثانيا : العميل المتشكك

ثالثا : العميل المتردد

رابعا : العميل الايجابى

خامسا : العميل الودود

سادسا : العميل المغرور

سابعا : العميل ذو التجاوب البطئ