

التقييم الذاتي – الفصل الأول -المستوى الثاني

السؤال ١:

"ناسكار هي رياضة سباق:

السيارات.

- الخيول.
- الدراجات الهوائية.
- الدراجات النارية.

السؤال ٢:

أول خطوة من خطوات نموذج عملية التسويق:
البيع.

فهم السوق، وحاجات ورغبات العملاء.

- الشراء.
- المكافآت.

السؤال ٣:

تعد "ديزني لاند" ب:
السعر أقل.
اكل لذيق.

جعل اللحم يتحول الى حقيقه.

اكل عضوي.

السؤال ٤:

الحاجات هي:

عوز وحرمان أو نقص مادي أو معنوي.

- حرمان مادي فقط.
- حرمان معنوي فقط.
- الرغبات.

السؤال ٥:

الأسواق هي مجموعة من العملاء:
الفعالين فقط.
المحتملين فقط.

الفعالين والمحتملين للمنتج. ويشترك هؤلاء في احتياجهم ورغبتهم لهذا المنتج.

الغير الفعالين.

السؤال ٦:

لتصميم استراتيجية تسويق مربحة، يجب ان يجيب المسوقون على سؤالين: ما العملاء الذين سنخدمهم؟ (ماسوقنا المستهدف؟)، كيف يمكننا خدمة هؤلاء العملاء بصورة أفضل؟ (ما اقتراحنا؟):

القيمة:

- للموردين.
- للووسطاء.
- للميزانية.

السؤال ٧:

اتفاق جيد بين عروض المنظمة واحتياجات العملاء هو من خصائص:
الاقوياء.

الفرشاة:

- الاصدقاء.
- الغرباء.

السؤال ٨:

جني مكافآت من خلال رضا العميل عن القيمة المقدمة له هي الخطوة من خطوات عملية التسويق.

الخامسة:

- الاولى.
- الثانية.
- الثالثة.

السؤال ٩:

يختار العميل منتج من بين المنتجات بناء على التي يتحصل عليها.
التوجيهات.

- الاوزان.
- الارباح.

القيمة:

تذكر دائماً أن : "الذي خلق الطريق الصعب ، خلق فيك القوة على اجتيازه"

الحماسي