

2010 YS 1321-A

1. I. Pazar bölümünün, toplam pazardan farklılık gösteren özelliklerinin olması
- II. Pazar bölümünde önemli büyüklükte bir pazar potansiyelinin olması
- III. Pazar bölümüne dağıtım ve tutundurma çabaları ile ulaşılabilmesi
- IV. Pazar bölümünün pazarlama karmasına uygun tepki vermesi

**Yukarıdakilerden hangileri pazar bölümlerinin anlamlı sayıda olup olmadığını belirlerken dikkat edilmesi gereken noktalardandır?**

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

2. **Pazarlama kavramıyla ilgili aşağıdaki ifadelerden hangisi yanlıştır?**

- A) Pazarlama, insanların istek, gereksinim ve ihtiyaçlarının karşılanmasına yöneliktir.
- B) Pazarlamada belirli bir bedel karşılığında ürünlerin değişimi söz konusudur.
- C) Pazarlama faaliyetleri, sürekli değişen iç ve dış çevre koşullarında yerine getirilir.
- D) Pazarlama, bir ürünün sadece reklam ve satışıyla ilgilidir.
- E) Pazarlama, birbirinden farklı pek çok faaliyetin bütünü ya da sistemidir.

3. **Pazarlama planında; satışlarla, maliyetlerle, kârlarla, pazar durumuyla, rakiplerle, dağıtımla ve makro çevre faktörleriyle ilgili geçerli bilgilerin yer aldığı bölüme ne ad verilir?**

- A) Eylem programları bölümü
- B) Beklenen kâr- zarar durumu bölümü
- C) Pazarlama stratejisi bölümü
- D) Amaçlar bölümü
- E) Mevcut pazarlama durumu bölümü

4. **Kümelere göre örnekleme yöntemiyle ilgili aşağıdaki ifadelerden hangisi yanlıştır?**

- A) Kümelere göre örnekleme yönteminin amacı, en az giderle en çok doğruluk sağlamaktır.
- B) Kümelere göre örnekleme yönteminde, örnekleme başına düşen gider azdır.
- C) Kümelere göre örnekleme yönteminde, örnekleme birimleri kişiler değil kümelerdir.
- D) Kümelere göre örnekleme tek aşamalı, iki aşamalı ve çok aşamalı olmak üzere üç şekilde olabilir.
- E) Kümelere göre örnekleme yönteminde, örnekleme hatası çok düşüktür.

5. **Amacı, analiz yoluyla mevcut satış miktarını incelemek ve tahmin yoluyla da gelecekteki satış miktarını ölçmek olan pazarlama araştırma türüne ne ad verilir?**

- A) Reklam araştırması
- B) Fiyatlama araştırması
- C) Güdü araştırması
- D) Satış araştırması
- E) Mamul araştırması

6. **Belirli bir alanda uzmanlık oluşturmuş kişi ve grupların edindiği güce ne ad verilir?**

- A) Zorlayıcı güç
- B) Bilgilendirme gücü
- C) Yasal güç
- D) Uzman gücü
- E) Ödül gücü

7. **Kişiyi maddi ve manevi yönden ödüllendiren güce ne ad verilir?**

- A) Uzman gücü
- B) Bilgilendirme gücü
- C) Ödül gücü
- D) Zorlayıcı güç
- E) Yasal güç

2010 YS 1321-A

8. Aşağıdakilerden hangisi endüstriyel satın alma yöntemlerinden biri değildir?

- A) Örneklendirme
- B) Müzakere edilmiş sözleşmeler
- C) Tetkik
- D) Leasing
- E) Tanımlama

9. Toplumun, fiziksel ya da ruh sağlığını tehdit eden ürün ve hizmetlere karşı olan talebine ne ad verilir?

- A) Aşırı talep
- B) Gizli talep
- C) Düzensiz talep
- D) Azalan talep
- E) Sağlıklı olmayan talep

10. Harekete geçirici pazarlama görevi aşağıdaki talep türlerinin hangisinde kullanılır?

- A) Tam talepte
- B) Sıfır talepte
- C) Negatif talepte
- D) Azalan talepte
- E) Aşırı talepte

11. Aşağıdakilerden hangisi kolayda ürünlerden biri değildir?

- A) Dergi
- B) Sigara
- C) Mobilya
- D) Pil
- E) Kibrit

12. Aşağıdakilerden hangisi yeni ürün geliştirme sürecinin aşamalarından biri değildir?

- A) Yeni ürün düşüncelerinin toplanması
- B) Yeni ürünün pazara sunulması
- C) Yeni ürün kavramının oluşturulması ve sınanması
- D) Yeni ürün geliştirilirken, diğer işletmelerin kullandığı markaların taklit edilmesi
- E) Yeni ürün düşüncelerinin ayıklanması

13. Fiyatların genel arz ve talebe göre oluştuğu, işletmelerin fiyat yapıcı değil, fiyat kabullenici olduğu pazar türü aşağıdakilerden hangisidir?

- A) Oligopol pazarı
- B) Tekelci rekabet pazarı
- C) Tam rekabet pazarı
- D) Aksak rekabet pazarı
- E) Monopol pazarı

14. Üretici adına ürün ya da hizmet pazarlamak ya da diğer işlevleri yerine getirmek için yasal yetkiye sahip olan aracılar ne ad verilir?

- A) Acente
- B) Perakendeci
- C) Toptancı
- D) Distribütör
- E) Yardımcı aracı

15. Aşağıdakilerden hangisi distribütörlerin işlevlerinden biri değildir?

- A) İşletmelerin yönetim kadrosunu belirlemek
- B) Satış sonrası hizmet sağlamak
- C) Stok bulundurmak ve fiziksel dağıtım
- D) Müşteriye kredi sağlamak
- E) Satış yapmak

16. I. Taşıma  
II. Stok yönetimi  
III. Depolama ve ambalajlama  
IV. Malzeme aktarımı  
V. Müşteri hizmet düzeyi ve sipariş işleme

Yukarıdakilerden hangileri fiziksel dağıtım işlevlerini oluşturan temel öğelerdendir?

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

## 2010 YS 1321-A

17. I. Kooperatifler  
II. Şube mağazaları  
III. Kolaylık mağazaları  
IV. Zincir mağazaları

Yukarıdakilerden hangileri sahipliğine göre sınıflandırılan perakendeci kurumlardandır?

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

18. Ürünlerin ve hizmetlerin nihai tüketicilere pazarlanmasıyla ilgili eylemler bütününe ne ad verilir?

- A) Makinede satış  
B) Perakendecilik  
C) Reklamlı satış  
D) Halkla ilişkiler  
E) Tezgahta satış

19. Aşağıdakilerden hangisi tutundurma karması araçlarından biri değildir?

- A) Reklam  
B) Fiyatlandırma  
C) Kişisel satış  
D) Halkla ilişkiler  
E) Duyurum

20. Tutundurma kavramının özellikleriyle ilgili aşağıdaki ifadelerden hangisi yanlıştır?

- A) Tutundurma genellikle fiyata dayalı bir rekabet aracıdır.  
B) Tutundurma, iletişim kuramına dayanır.  
C) Tutundurma, doğrudan satışları kolaylaştırma amacına yönelik olduğu kadar tutum ve davranışları etkileme amacına da yöneliktir.  
D) Tutundurma genellikle bir işletmenin dış çevresiyle olan iletişimini içerir.  
E) Tutundurmaın ikna edici olma özelliği vardır.

21. I. Ürünleri teslim etmek  
II. Pazar hakkında bilgi sağlamak  
III. Risk üstlenmek  
IV. Teknik, mali ve yönetsel konularda danışmanlık yapmak

Yukarıdakilerden hangileri toptancıların pazarlama kanalında yerine getirdikleri işlevlerdendir?

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

22. Aşağıdakilerden hangisi kişisel satışın zayıf yönlerinden biri değildir?

- A) Maliyetinin yüksek olması  
B) Ulaşımın ve sıklığın az olması  
C) Bilgi miktarının fazla olması  
D) Kontrol yetersizliklerinin olması  
E) Tutarsızlıkların oluşabilmesi

23. Paket sunuşla ilgili aşağıdaki ifadelerden hangisi yanlıştır?

- A) Müşteri katılımını teşvik eder.  
B) Yeni ve deneyimsiz satışçılar için uygundur.  
C) Satışçının sunuş heyecanını ve şevkini ortadan kaldırır.  
D) Çok profesyonelce hazırlanmış satış destek malzemeleri, satış destekler.  
E) Satışçı için firma tarafından hazırlanmış ve her bir müşteri için çok az değiştirilebilen sunuşlardır.

24. Bir reklam kampanyası düzenlenirken yapılması gereken ilk işlem aşağıdakilerden hangisidir?

- A) Reklam bütçesinin belirlenmesi  
B) Reklam kampanyasının etkinliğinin değerlendirilmesi  
C) Reklam amaçlarının oluşturulması  
D) Reklam stratejisinin geliştirilmesi  
E) Kullanılacak mesaj ve medyaya karar verilmesi

2010 YS 1321-A

25. Aşağıdakilerden hangisi satış tutundurma faaliyetlerinin artmasının nedenlerinden biri değildir?

- A) Markalar arası benzerlikler arttıkça marka bağımlılığının azalması
- B) Rakiplerin pazardan çekilmesi
- C) Tüketicilerin promosyon beklentilerinin artması
- D) Gücün üreticilerden perakendecilere geçmesi
- E) Tüketicilerin fiyat duyarlılıklarının artmasının ekonomik teşviklere olan ilgilerini artırması

26. Bir reklam mesajının sunulmasında, ürünü normal ortamında deneyen sıradan insanların kullanılması aşağıdaki reklam tarzlarından hangisine ait bir örnektir?

- A) Yaşamdan kesite
- B) Yaşam biçimine
- C) Tanıklığa
- D) Bilimsel kanıta
- E) Fanteziye

27. İşletmeler, kâr amaçlı olmayan kuruluşlar ve kişiler tarafından belirli bir kitleyi bilgilendirmek ve ikna etmek amacıyla gerçekleştirilen, parası ödenmiş ve kişisel olmayan iletişim biçimine ne ad verilir?

- A) Reklam
- B) Kişisel satış
- C) Factoring
- D) Franchising
- E) Joint - venture

28. İşletme amaçlarına ulaşmayı sağlayacak değişimi gerçekleştirmek üzere malların, hizmetlerin, fikirlerin geliştirilmesi, fiyatlandırılması ve dağıtılmasına ilişkin olarak birden çok ülkede yapılan planlama ve uygulama sürecine ne ad verilir?

- A) Üretim anlaşması
- B) Uluslararası pazarlama
- C) Ortaklaşa yatırım
- D) Uluslararası taşıma
- E) Gümrükleme

29. Uluslararası ticarete riski en düşük ödeme biçimi aşağıdakilerden hangisidir?

- A) Konsinye satış
- B) Peşin ödeme
- C) Teyidsiz akreditif
- D) Poliçe karşılığı ödeme
- E) Teyidli akreditif

30. Amaca yönelik pazarlamanın uygulanmasıyla ilgili dünyadaki ilk örnek aşağıdakilerden hangisidir?

- A) 1944 yılında yapılan Bretton Woods Konferansı
- B) 1964 yılında yürürlüğe giren Ankara Antlaşması
- C) 24 Ocak 1980 Ekonomik Kararları
- D) 1980'lerin başında yapılan American Express'in sosyal sorumluluk kampanyası
- E) 1994 yılında sonuçlanan Uruguay Çok Taraflı Ticaret Görüşmeleri