

به نام خداوند جان و خرد

دیپارتمان علوی متوسطه اول غرب تهران

نمونه سوالات سواد مالی نوبت دوم سواد مالی (۲) پایه هشتم و نهم خرداد ۱۴۰۲

۱- در کدام روش قیمت گذاری پایین ترین قیمت انتخاب می شود؟

الف: تاثیرات روانی ب: رسوخ در بازار پ: براساس رقبا ج: اهداف بلند مدت

۲- اگر هزینه کل تولید کنسول بازی ps4 ۲.۰۰۰.۰۰۰ دلار باشد و تعداد دستگاه تولید شده ۱۰.۰۰۰ عدد باشد و مالک شرکت سونی خواهان کسب سود ۳۰ درصدی باشد، قیمت هر دستگاه ps4 را محاسبه نمایید؟

۳- هر محصول را به محل تبلیغات مناسب آن محصول در سمت راست وصل کنید.

- | | |
|------------------|-----------------------------------|
| • (الف) تلویزیون | • (۱) محصولات الکترونیکی |
| • (ب) روزنامه | • (۲) وسایل روزانه مثل پودر شستشو |
| • (پ) مجله | • (۳) خودرو |
| • (ت) اینترنت | • (۴) عطرهاى زنانه |
| | • (۵) دارو |

۴- درستی یا نادرستی عبارات را مشخص کنید. درست نادرست

- الف) از مزایای توسعه محصول جدید برای یک سازمان، کسب سهم بیشتری از بازار است. □ □
- ب) بسته بندی مناسب و جذاب یک محصول در ترویج و توسعه آن محصول بی تاثیر است. □ □
- پ) بازار برخی از محصولات به قدری رقابتی است که صاحبان آن ناچاراً ملزم به قیمتگذاری براساس محصولات رقبا هستند. □ □
- ت) بازار هدف در استراتژی جایزه، که یکی از استراتژیهای ترویج و پیشبرد فروش است بزرگسالان میباشد. □ □
- ث) از معایب اینترنت برای صاحبان سازمانها، کسب اطلاعات همه جانبه از عادات و رفتار مشتریان، از سلیقه آنها گرفته تا مکان مورد نظر جهت عرضه ر شامل می شود

۵- خطوط هواپیمایی معمولاً از کدام روش برای قیمت گذاری استفاده می کنند؟

الف: بر مبنای توسعه ب: بر اساس رقبا پ: قیمت گذاری پویا ج: مورد الف و ب

۶- انواع تبلیغ را نام ببرید؟ (۳ مورد)

۷- گزینه صحیح را انتخاب کنید.

- الف) یک بسته بندی مناسب چه ویژگی‌هایی باید داشته باشد؟
(۱) حمل آسان (۲) حفاظت از محصول (۳) ترویج نام و نشان تجاری (۴) همه موارد
- ب) کدامیک از موارد زیر به اهمیت نام تجاری محصول اشاره میکند؟
(۱) تبلیغات فراوان (۲) بسته بندی محصول (۳) تعیین نامی منحصر به فرد (۴) امکان عرضه محصول
- پ) یک محصول در طول عمر خود، در این مرحله به بالاترین نقطه فروش میرسد؟
(۱) اشباع (۲) بلوغ (۳) معرفی (۴) افول
- ت) دلیل اصلی و عمده افراد برای کار کردن کدامیک از موارد زیر است؟
(۱) پرکردن اوقات فراغت (۲) درآمدزایی و توانایی خرید ملزومات (۳) کسب جایگاه اجتماعی (۴) بهره‌مندی از بیمه
- ث) در مسیر توزیع شماره ۴ کدامیک از گزینه‌های زیر، بین تولید کننده و عمده فروش قرار میگیرد؟
(۱) نمایندگی (۲) خرده فروش (۳) عمده فروش (۴) هیچکدام

۸- کدام گزینه مراحل تبلیغ را به درستی نشان می دهد؟

- الف: تعیین اهداف - تعیین تصویر تبلیغاتی - تعیین رسانه - ارزیابی اثر بخش - تعیین بودجه
ب: تعیین اهداف - تعیین بودجه - تعیین تصویر تبلیغاتی - تعیین رسانه - ارزیابی اثر بخش
ج: تعیین بودجه - تعیین اهداف - تعیین تصویر تبلیغاتی - تعیین رسانه - ارزیابی اثر بخش
د: تعیین بودجه - تعیین رسانه - تعیین اهداف - تعیین تصویر تبلیغاتی - ارزیابی اثر بخش

۹- با توجه به کلمات داده شده جملات را کامل کنید. (یک کلمه اضافی است.

- «برند - افول - گران قیمت - بستهبندی - تقاضا - خرده فروش»
الف) نام یک محصول به قدری در ذهن مشتری تثبیت میشود که فرد به طور ناخودآگاه همواره همان را خریداری کرده و به سراغ محصولات مشابه رقبا نمیرود.
ب) کالاهای گران قیمت همیشه در های لوکس و رنگ طلایی به فروش میرسند.
پ) آخرین مرحله عمر یک محصول، مرحله میباشد.
ت) قیمتگذاری پویا هنگامی موثر است که مشتریان براساس میزان در گروهبندیهای متفاوت قرار گرفته و محصولات یکسان با قیمتهای متفاوت به آنان عرضه شود.
ث) در مسیر توزیع شماره ۲، مرحله میانی که بین تولید کننده و مشتری قرار دارد میباشد

۱۰- هر واژه را به جملات مربوط به آن وصل کنید

- الف) تلویزیون - ۱- محدودیت دسترسی
- ۲- گران قیمت بودن
- ۳- ارائه اطلاعات همه جانبه محصول
- ۴- دسترسی آسان
- ۵- ایجاد جذابیت بصری

ب) اینترنت

۱۱- کانال های توزیع را نام ببرید؟

۱۲- به سوالات داده شده پاسخ کوتاه دهید.

- الف) به مسیری که محصول از هنگام تولید تا عرضه به مشتری طی میکند چه می گویند؟
ب) طراحی خارجی محصول که تاثیر به سزایی در جلب توجه مشتریان دارد چیست؟
پ) مراحل طی شده از معرفی تا افول محصول را چه می نامند؟
ت) نام یکی از تئوریهای انگیزه که عوامل انگیزشی نیروی انسانی را مورد بررسی قرار داده و آن را به شکل هرم در نظر میگیرد؟

۱۳- دو مورد از روش های توزیع را نام ببرید و یکی را توضیح دهید؟

۱۴- کدام گزینه از دلایل افراد برای کار کردن نمی باشد؟

- الف) رشایت شغلی ب) درآمدزایی ج) احترام به دیگران د) امنیت

۱۵- کدام تئوری انگیزه، نگاهی ماشینی به نیروی انسانی دارد؟

۱۶- هرم سلسه مراتب نیاز، مربوط به کدام تئوری انگیزه می باشد؟

۱۷- الف) یکی از روشهای توزیع فروشگاههای زنجیرهای است آن را توضیح داده و دو

نمونه از فروشگاههای زنجیرهای فعال در ایران را نام ببرید.

ب) کمیسیون در سیستم پرداخت حقوق را توضیح دهید.

پ) تنوع کار که از عوامل رعایت شغلی است را به اختصار توضیح دهید

۱۸- تئوری انگیزش هرزبرگ بر مبنای فعالیت چه مشاغلی پایه گذاری شده است؟

۱۹- کدام گزینه از عوامل رضایت شغلی نمی باشد؟

- الف) ارتقا ب) پاداش ج) سلامتی جسمی د) ساعت کار

پاسخنامه نوبت دوم سواد مالی خرداد ۱۴۰۲

۱- ب (رسوخ در بازار)

$$۲۶۰ \text{ دلار} = ۳۰\% * ۲.۰۰۰.۰۰۰ \text{ سود} * \text{هزینه کل تولید}$$
$$۱۰.۰۰۰ \text{ تعدا محصول}$$

۳- الف ۲ (ب) ۳ (پ) ۴ و ۵ (ت) ۱

۴- الف) درست

ب) نادرست

پ) درست

ت) نادرست

ث) نادرست

۵- پ (قیمت گذاری پویا)

۶- ۱- آموزنده ۲- متقاعد کننده ۳- ترکیبی از آموزنده و متقاعد کننده

۷- الف) گزینه ۴ ب) گزینه ۳ پ) گزینه ۱ ت) گزینه ۲ ث) گزینه ۱

۸- گزینه ب

۹- الف) برند ب) بسته بندی پ) افول ت) تقاضا ث) خرده فروش

۱۰- الف) ۲ و ۴ و ۵ ب) ۱ و ۳

۱۱- ۱- تولید کننده -> مشتری

۲- تولید کننده -> خرده فروش -> مشتری

۳- تولید کننده -> عمده فروش -> خرده فروش -> مشتری

۴- تولید کننده -> نمایندگی -> عمده فروش -> خرده فروش -> مشتری

۱۲- الف) کانال توزیع ب) بسته بندی محصول پ) چرخه عمر محصول ت) تئوری مازلو

۱۳- ۱- فروشگاه های زنجیره ای: فروشگاه هایی با دو یا چند شعبه در سراسر شهر یا کشور که به توزیع محصولات مشابه می پردازند

۲- سوپر مارکت: خرده فروشانی هستند که به عرضه ی محصولات روزانه و همچنین محصولات غیر خوراکی نیز می پردازند

۱۴- گزینه ج (احترام به دیگران)

۱۵- تئوری تیلور

۱۶- تئوری مازلو

۱۷- الف) فروشگاههایی که با دو یا چند شعبه در سراسر شهر مشغول به فعالیت هستند و به توزیع محصولات مشابه می پردازد.(مثال: رفاه - شهروند - هایپر

ب) غالباً به فروشندگان تعلق میگیرد، هر چه میزان فروش آنها بیشتر باشد، بهازای هر مقدار، مبلغی مشخص دریافت میکنند. این امر کارکنان را به فروش هر چه بیشتر ترغیب خواهد کرد.

پ) کارکنان خط تولید در مدت زمان طولانی ملزم به انجام فعالیت یکسان هستند. مدیران کسب و کار میتوانند با ایجاد اندکی تغییر و تنوع در فعالیت آنها. رضایت را در کارکنان ایجاد کنند. مثال: چرخشی کردن کار

۱۸- حسابداران و مهندسان

۱۹- گزینه ج (سلامتی جسمی)