



سؤال جامع فصل «مکان و توزیع در بازاریابی»

نام و نام خانوادگی:

کلاس:

تاریخ:

شرکت «شیرین کام» تولیدکننده شکلات و بیسکویت است. مدیران شرکت در حال تصمیم گیری درباره ی بهترین روش رساندن محصولاتشان به مشتریان هستند. آنان دو گزینه دارند:

- ① استفاده از شبکه ی فروشگاههای زنجیره ای عمده و خرده فروشها
- ② فروش مستقیم به مصرف کننده از طریق وبسایت و شبکه های اجتماعی

با توجه به آموخته های این فصل، به پرسش های زیر پاسخ دهید:

- الف) نقش تصمیمات مربوط به مکان در موفقیت آمیخته بازاریابی شرکت شیرین کام را توضیح دهید.
- ب) دو مزیت و دو عیب هر یک از گزینه های بالا را بنویسید.
- ج) اگر تصمیم با شما بود، با استدلال مشخص کنید کدام کانال توزیع را انتخاب می کردید و چرا؟
- د) درباره ی تأثیر تجارت الکترونیک بر فرصت ها و محدودیت های سازمان ها و مشتریان مثال بزنید.
- ه) بر اساس پاسخ های بالا، نتیجه بگیرید که در انتخاب کانال توزیع، چه عواملی باید بیشتر مورد توجه قرار گیرد.



موفق باشید . ❤️ .