

فعالیت کلاسی

با توجه به مفهوم آمیخته بازاریابی مانند نمونه جدول زیر را تکمیل کنید.

شامپو کلرنک خانواده ها	شامپو کلیبر خانواده ها	شامپو بچه ی فیروز پدران و مادران کودکان	محصول خریداران محصول
<input type="checkbox"/> عالی <input type="checkbox"/> متوسط <input checked="" type="checkbox"/> ضعیف	<input checked="" type="checkbox"/> عالی <input type="checkbox"/> متوسط <input type="checkbox"/> ضعیف	<input type="checkbox"/> عالی <input checked="" type="checkbox"/> متوسط <input type="checkbox"/> ضعیف	تناسب با طراحی و بسته بندی
تومان	تومان	تومان	قیمتهای به روز نوشته شود
<input type="checkbox"/> بله <input type="checkbox"/> تا حدی <input checked="" type="checkbox"/> خیر	<input checked="" type="checkbox"/> بله <input type="checkbox"/> تا حدی <input type="checkbox"/> خیر	<input type="checkbox"/> بله <input checked="" type="checkbox"/> تا حدی <input type="checkbox"/> خیر	هم سطح بودن با محصولات مشابه
<input checked="" type="checkbox"/> هایپرمارکت <input checked="" type="checkbox"/> داروخانه <input checked="" type="checkbox"/> فروشگاه های بهداشتی	<input checked="" type="checkbox"/> هایپرمارکت <input checked="" type="checkbox"/> داروخانه <input checked="" type="checkbox"/> فروشگاه های بهداشتی	<input checked="" type="checkbox"/> هایپرمارکت <input checked="" type="checkbox"/> داروخانه <input checked="" type="checkbox"/> فروشگاه های بهداشتی	مکان مناسب عرضه
<input type="checkbox"/> عالی <input checked="" type="checkbox"/> متوسط <input type="checkbox"/> ضعیف	<input checked="" type="checkbox"/> عالی <input type="checkbox"/> متوسط <input type="checkbox"/> ضعیف	<input type="checkbox"/> عالی <input type="checkbox"/> متوسط <input checked="" type="checkbox"/> ضعیف	تبلیغات

فعالیت ملال

با کمک بزرگترها یا جستجو در اینترنت، آمیخته‌ی بازاریابی دو محصول زیر را بررسی کنید.

خریداران محصول:	خانواده های متوسطه ایرانی
قیمت محصول:	قیمت روز نوشته شود
<p>سمند SE بتزینی</p> <p>سفید صفر</p>	
تبلیغات:	<p>نمایشگاه ایران خودرو -</p> <p>مکان عرضه محصول: نمایشگاه درون شهری -</p> <p>سایت های فروش اینترنتی</p>
تبلیغات:	بیلبورد - روی شیشه ی نمایشگاه های ماشین

خریداران محصول:	خانواده های با درآمد بالا
قیمت محصول:	قیمت روز نوشته شود
<p>تویوتا لندکروز حداکتر پنج</p> <p>سال کارکرده</p>	
تبلیغات:	<p>نمایشگاه درون شهری -</p> <p>مکان عرضه محصول: سایت های فروش اینترنتی -</p> <p>سایت دیوار</p>
تبلیغات:	داخل ایران تبلیغات فاصی ندارد



فرض کنید که می‌خواهید یک تلفن همراه جدید را به صورت اینترنتی خریداری کنید. با مراجعه به سایت‌های اینترنتی معتبر، مدل‌های مختلف تلفن همراه را مورد بررسی قرار داده و جدول زیر را کامل کنید.

پاسخ اختیاری است

ردیف	تلفن همراه مورد نظر	قیمت	ویژگی	تلفن همراه مشابه	قیمت	ویژگی
۱	S23FE		دوربین و حافظه عالی	A54		ابعاد صفحه ۶.۴
۲	S24		رم ۸ و ۱۲ گیگ	S23 ultra		دوربین حرفه ای و حافظه داخلی ۲۵۶ گیگابایت
۳	A54		ابعاد صفحه ۶.۴	S23FE		دوربین و حافظه عالی
۴	Iphone13		رم ۱۲ گیگ	IPhone14		رم ۶ گیگ

قیمتهای به روز نوشته شود

قیمتهای به روز نوشته شود

فعالیت منزل

فرض کنید می‌خواهید یک لپ‌تاپ را در دو حالت زیر خریداری کنید. مراحل خرید و نحوه پرداخت آن را بنویسید.

(۱) خرید لپ‌تاپ از بازار کامپیوتر

قیمت لپ‌تاپ مورد نظرم را در مغازه‌های مختلف با هم مقایسه می‌کنم و آنها را از نزدیک می‌بینم و از راهنمایی‌های فروشنده استفاده می‌کنم و براساس کاربرد و نیازم یکی را انتخاب می‌کنم و همانجا از طریق کارت بانکی یا اینترنتی پول آن را پرداخت می‌کنم و لپ‌تاپ را همراه خودم به خانه می‌برم.

(۲) خرید لپ‌تاپ از سایت

ابتدا درباره‌ی لپ‌تاپ‌های مختلف تحقیق کرده و ویژگی‌ها و کاربردهای هر کدام را بررسی می‌کنم بعد یک سایت فرید اینترنتی معتبر پیدا می‌کنم، قیمت‌ها و مدل‌های مختلف لپ‌تاپ را بررسی می‌کنم، براساس نیازم و با توجه به بودجه‌ای که دارم یکی را انتخاب کرده و از طریق درگاه مطمئن بانکی پول را پرداخت کرده و زمان و روش ارسال را مشخص می‌کنم و مدتی باید منتظر باشم تا لپ‌تاپ به دستم برسد.



هر یک از موارد زیر بیانگر کدام نوع از مسیرهای توزیع است؟

(۱) خرید خیار از سر جالیز ← تولید کننده ← مصرف کننده (مسیر توزیع شماره ۱)

(۲) کارخانه لوازم بهداشتی ← پخش دستمال کاغذی توسط عمده‌فروشی ← فروش دستمال کاغذی توسط فروشنده‌ی سوپر مارکت
تولید کننده ← عمده فروش ← خرده فروش ← مصرف کننده (مسیر توزیع شماره ۲)

(۳) خرید صابون از فروشگاه رفاه

تولید کننده ← خرده فروش ← مصرف کننده (مسیر توزیع شماره ۳)

(۴) واردکننده‌ی یخچال LG ← فروش به عمده‌فروش ← فروش به فروشگاه لوازم خانگی ← خرید توسط مصرف‌کننده

تولید کننده ← عامل یا نمایندگی ← عمده فروش ← خرده فروش ← مصرف کننده (مسیر توزیع شماره ۴)

فعالیت مثال

با جستوجو در اینترنت و یا کمک از بزرگترهایتان بگویید که هر یک از محصولات زیر از طریق کدام مسیرهای توزیع می‌تواند در اختیار مصرف‌کننده قرار گیرند؟

(۱) خودروی BMW

تولید کننده ← عامل یا نمایندگی ← عمده فروش ← خرده فروش ← مصرف کننده (مسیر توزیع شماره ۱۴)

(۲) گوشی تلفن همراه Apple

تولید کننده ← عامل یا نمایندگی ← عمده فروش ← خرده فروش ← مصرف کننده (مسیر توزیع شماره ۱۴)

(۳) پلوپز پارس خزر

تولید کننده ← عامل یا نمایندگی ← عمده فروش ← خرده فروش ← مصرف کننده (مسیر توزیع شماره ۱۴)

(۴) بستنی عروسی

تولید کننده ← خرده فروش ← مصرف کننده (مسیر توزیع شماره ۱۲)

(۵) خودکار BIC

تولید کننده ← عمده فروش ← خرده فروش ← مصرف کننده (مسیر توزیع شماره ۱۴)