

زمان آزمون (دقیقه) : تستی : ۵۰ تشریحی : ۰

تعداد سوالات : تستی : ۳۰ تشریحی : ۰

عنوان درس : مدیریت بازار یابی و تبلیغات جهانگردی، مدیریت بازاریابی و تبلیغات جهانگردی

روش تخصصی / گد درس : مدیریت جهانگردی ۱۲۱۸۰۱۵ - ، مدیریت جهانگردی (چندبخشی) ۱۴۳۹۰۱۴

۱- از نظر مورگان عمدۀ ترین ویژگی تمایز بین گردشگری و فراغت ، کدام مورد می باشد؟

۴. الگوهای مصرف

۳. شیوه زندگی

۲. مکان

۱. زمان

۲- کدامیک از رویکردهای گردشگری ، بروظایف افرادی که نقش واسطه را در گردشگری ایفا می کنند تاکید می کند؟

۲. رویکرد سیستمی

۴. رویکرد جامعه شناسانه

۱. رویکرد مدیریتی

۳. رویکرد نهادی

۳- از دیدگاه متیسون و وال کدامیک از عوامل زیر ، ویژگی های گردشگران را به ویژگی های مقصد مرتبط می سازد؟

۴. عامل متغیر

۳. عامل منتج

۲. عامل پویا

۱. عامل ایستا

۴- کدام قاره از لحاظ ورودهای گردشگران بین المللی در صدر قاره ها می باشد و طی پیش بینی های انجام شده این جایگاه را درآینده نیز حفظ می نماید؟

۴. افریقا

۳. امریکا

۲. اروپا

۱. آسیا

۵- گردشگری بین المللی در درجه اول کدامیک از موارد زیر را مورد توجه قرار می دهد؟

۲. مسافرت های داخلی

۴. مسافرت های تفریحی

۱. مسافرت بین قاره ای

۳. مسافرت بین کشورهای همسایه

۶- حفظ بازدیدکننده ، مفهوم اصلی کدامیک از موارد مورد نظر بازاریابی گردشگری می باشد؟

۲. بازارهای رقابتی شدید

۴. قدرت مصرف کننده

۱. پیش بینی تغییرات بازار

۳. ملاحظات اجتماعی و محیطی

۷- سه مرحله کلی و پیوسته مدیریت گردشگری از نظر رویدادنگاری تاریخی ، از دیدگاه گیلبرت و بیلی کدامند؟

۲. عصر تولید، عصر بازاریابی، عصر تجارت

۱. عصر محصول، عصر تولید، عصر فروش

۴. عصر تولید، عصر فروش، عصر بازاریابی

۳. عصر محصول، عصر بازاریابی، عصر تجارت

۸- کدام مرحله از فرایند مدیریت بازاریابی ، شامل بهسازی راهبرد جامع بازاریابی می باشد؟

۲. برنامه ریزی بازاریابی

۴. عملیات بازاریابی

۱. تهیه یک سیستم اطلاعاتی بازاریابی

۳. برنامه ریزی مبارزات تاکتیکی سازمان

زمان آزمون (دقیقه): تستی: ۵۰ تشریحی: ۰

تعداد سوالات: تستی: ۳۰ تشریحی: ۰

عنوان درس: مدیریت بازار یابی و تبلیغات جهانگردی، مدیریت بازار یابی و تبلیغات جهانگردی

رشته تحصیلی/ گذ درس: مدیریت جهانگردی ۱۲۱۸۰۱۵ - ، مدیریت جهانگردی (چندبخشی) ۱۲۳۹۰۱۴

۹- اساس نظریه بازار یابی کلاسیک، کدامیک از موارد زیر می باشد؟

۲. سود بیشتر بازار یاب

۱. خشنودی بازار یاب

۴. کاهش هزینه ها

۳. خشنودی مصرف کننده

۱۰- کدامیک از رویکردهای مطالعات در گردشگری در مورد مصرف کننده، در صدد تشریح ترکیب متغیرهای داخلی و بیرونی در برانگیختن رفتار خرید می باشند؟

۲. فرایند خرید

۱. الگوهای یکپارچه

۴. فرایند بازار یابی

۳. مطالعات انگیزشی گردشگری

۱۱- کدامیک از موارد زیر به خواسته درونی برای رضایت ارتباط دارد که به شیوه های متعددی خودنمایی می کند و موضوع بحث علمی در رشته روانشناسی می باشد؟

۴. انگیزش

۳. ادراک

۲. نگرش

۱. یادگیری

۱۲- در گونه شناسی گردشگری کدامیک از گروه های زیر با فکر مسافرت به هیجان می ایند و برای پیام و بروای پیام و تاثیری که سفر در زندگی شان ایجاد می کند اهمیت زیادی قائل هستند؟

۴. افراد صرفه جو

۳. خیال پردازان

۲. افراد مضطرب

۱. ماجراجویان

۱۳- در گونه شناسی پلاگ، مسافران کدام گروه بوسیله علاقه به تاریخ و فرهنگ هدایت می شوند؟

۴. عقل گرایان

۳. میان گرایان

۲. بابرنامه

۱. آشنا گرایان

۱۴- کدامیک از نقش های زیر به شخصی اطلاق می شود که کنترل مالی و احتمالا اختیار انجام خرید در درون یک گروه از مردم را دارد؟

۴. خریدار

۳. تصمیم گیرنده

۲. تاثیرگذار

۱. آغازگر

۱۵- اولین مرحله از فرایند خرید مصرف کننده، کدام مرحله می باشد؟

۲. توسعه نگرش

۱. ارزیابی

۴. تحقیق و درک مطلب

۳. آگاهی

۱۶- مهمترین مکان برای برگزاری مجامع و گردهمایی ها، کدامیک از کشورهای زیر می باشد؟

۲. فرانسه

۱. ایالات متحده امریکا

۴. بریتانیا

۳. آلمان

زمان آزمون (دقیقه) : تستی : ۵۰ تشریحی : ۰

تعداد سوالات : تستی : ۳۰ تشریحی : ۰

عنوان درس : مدیریت بازار یابی و تبلیغات جهانگردی، مدیریت بازاریابی و تبلیغات جهانگردی

رشته تحصیلی / گد درس : مدیریت جهانگردی ۱۲۱۸۰۱۵ - ، مدیریت جهانگردی (چندبخشی) ۱۲۳۹۰۱۴

۱۷- از دیدگاه کدامیک از متفکرین زیر اساس بازاریابی تجاری، بخش بندی معین می باشد؟

۴. دیویس

۳. باکر

۲. گیباس

۱. اورلی

۱۸- از نظر یشین ، تفاوت اصلی میان مصرف کننده و خرید تجاری کدام مورد زیر می باشد؟

۴. کیفیت محصول

۳. خردمندی

۲. هزینه

۱. منفعت

۱۹- کدامیک از مشخصه های بخش تقسیم بندی بازار باید افرادی را در بر گیرد که به دنبال کسب منافع مشخص مشابهی از عرضه داشت های گردشگری باشند؟

۴. قابل تشخیص

۳. قابل توجه بودن

۲. قابل دسترسی

۱. فابل سنجش

۲۰- کدام نوع از انواع تقسیم بندی مشتریان اغلب در بخش های حمل و نقل و مهمان نوازی اعمال می شود؟

۲. ادراک

۴. تقسیم بندی چندسطحی

۱. کاربرد (استعمال)

۳. تقسیم بندی چندمتغیره

۲۱- کدام مورد زیر در درجه اول به اندازه و مصرف بالقوه بازار و مهمتر از آن به میزان و شدت رقابت بستگی دارد؟

۱. موقعیت بازار

۳. تمرکز بازار

۲. راهبرد بازار

۴. جذابیت بازار

۲۲- شیوه ای که در آن یک سازمان، وظایف اصلی اش ، بالاخص وظایفی را که زیربنای ارزش هایش است پیش می برد، چه نامیده می شود؟

۴. هدف شرکت

۳. فرهنگ شرکت

۲. راهبرد شرکت

۱. تاکتیک شرکت

۲۳- در ماتریس گروه مشاوران بoustون ، کدام مورد نیاز به سرمایه گذاری اساسی دارندو جریانات نقدي ایجاد می کنند و بنابراین قابلیت سوددهی پایین یا منفی را ارائه خواهند کرد؟

۴. سگ ها

۳. گاوهای شیرده

۲. ستاره ها

۱. علامت سوال

۲۴- هنگامی که یک شرکت به دلیل محدودیت های منابع در موقعیتی نیست که بتواند کار دیگری انجام دهد، از کدامیک از راهبردهای زیر استفاده می شود؟

۲. راهبرد پیرو

۴. راهبرد بازاریابی گوشه ای

۱. راهبرد رهبری بازار

۳. راهبرد من همینطورم

همیار دانشجو

hdaneshjoo.ir

کارشناسی

حضرت علی(ع): دانش راهبر نیکویی برای ایمان است

تعداد سوالات: تستی: ۳۰ تشریحی: ۰

عنوان درس: مدیریت بازار یابی و تبلیغات جهانگردی، مدیریت بازاریابی و تبلیغات جهانگردی

رشته تحصیلی/ گذ درس: مدیریت جهانگردی ۱۲۱۸۰۱۵ - ، مدیریت جهانگردی (چندبخشی) ۱۲۳۹۰۱۴

۲۵- کدام بخش از بخش های طرح های بازاریابی (براساس اندازه و ساختار)، ابتدا به بازاریابی خارجی اشاره می کند و ثانیا بزرگترین بخش در طرح ریزی های بازاریابی گردشگری است؟

- ۱. طرح ریزی ارتباطی
- ۲. طرح ریزی قیمت گذاری
- ۳. طرح ریزی توزیع
- ۴. طرح ریزی فرایند

۲۶- کدامیک از تکنیک های زیر جز تکنیک های کمی روش های پیش بینی تقاضا می باشد؟

- ۱. روش های علی
- ۲. بررسی قصد خریداران
- ۳. تکنیک دلفی
- ۴. برنامه ریزی سناریو

۲۷- کدامیک از تکنیک های پیش بینی شامل کسب نظر و عقیده کارشناسی درباره دیدگاه های آینده برای یک بازار خاص می شود، بدون اینکه کارشناسان واقعا با یکدیگر ملاقات کنند؟

- ۱. سری های زمانی
- ۲. برآورد کارمندان فروش
- ۳. تکنیک دلفی
- ۴. روش های علی

۲۸- دورويکرد وسیع شیوه های بودجه بندی کدامند؟

- ۱. شیوه درصد فروش، شیوه بررسی تقاضا
- ۲. شیوه بررسی تقاضا، شیوه برابری با رقبا
- ۳. شیوه درصد فروش، شیوه هدف و انجام کار
- ۴. شیوه برابری با رقبا، شیوه هدف و انجام کار

۲۹- کدامیک از مراحل فرایند تحقیق بازاریابی، کاملا به روش شناسی انتخاب شده، خواه کمی خواه کیفی بستگی خواهد داشت؟

- ۱. بررسی مقدماتی منابع اطلاعاتی
- ۲. تجزیه و تحلیل اطلاعات
- ۳. تفسیر و ارائه تحقیق
- ۴. جمع اوری اطلاعات

۳۰- میزان پایین بازگشت، مشکل اصلی کدامیک از شیوه های پیمايش می باشد؟

- ۱. پیمايش های تلفنی
- ۲. پیمايش های در محل یا خارج
- ۳. پیمايش های کلی
- ۴. پیمايش های پستی