

الواجب الثالث لمقرر سلوك المستهلك

سؤال ١

1. الصورة الذهنية الموجودة في ذهن المستهلك أحيانا تكون أهم من المميزات الموجودة في المنتج. صواب

السؤال ٢

1. إذا كانت الميزة الموجودة في المنتج غير مهمة لمدير التسويق فهي فعلا غير مهمة للمستهلك. خطأ

تصويب الخطأ/ إذا كانت الميزة او الفائدة غير مهمه من وجهة نظر مستخدم السلعه فهي غير مهمه على الاطلاق

السؤال ٣

1. من الاستراتيجيات الناجحة في بناء الموقع التنافسي مهاجمة الموقع التنافسي للعلامة الشركة القائدة. خطأ

تصويب الخطأ/ من اسباب ضعف وفشل الموقع التنافسي مهاجمه الموقع التنافسي لعلامه الشركة القائده

السؤال ٤

1. كلما كان الموقع التنافسي مناسباً لكل الناس كان أفضل. خطأ

تصويب الخطأ/ كلما كان الموقع التنافسي مناسب لكل الناس يصعب عليه ان يحتل مركز تنافسي ويفقد ميزته لان ذلك معناه تسويق المنتج لكل الناس بدون تميز

السؤال ٥

1. التوسع في خط المنتجات يزيد من قوة الموقع التنافسي. خطأ

تصويب الخطأ/ التوسع بسبب تشويش الموقع التنافسي وبسبب ضعف الموقع التنافسي