

ΥΠΟΥΡΓΕΙΟ ΠΑΙΔΕΙΑΣ ΚΑΙ ΠΟΛΙΤΙΣΜΟΥ
ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΜΕΣΗΣ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗΣ
ΛΕΥΚΩΣΙΑ

**ΠΑΓΚΥΠΡΙΕΣ
ΓΡΑΠΤΕΣ ΕΞΕΤΑΣΕΙΣ
2011
(ΓΙΑ ΑΠΟΛΥΣΗ)**

Α΄ ΣΕΙΡΑ ΕΞΕΤΑΣΕΩΝ

ΜΑΘΗΜΑ : ΤΕΧΝΙΚΗ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

ΧΡΟΝΟΣ : 2 ώρες

ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑ : 10 Μαΐου 2011

ΩΡΑ : 10:15 – 12:15

ΤΟ ΕΞΕΤΑΣΤΙΚΟ ΔΟΚΙΜΙΟ ΑΠΟΤΕΛΕΙΤΑΙ ΑΠΟ 4 (ΤΕΣΣΕΡΙΣ) ΣΕΛΙΔΕΣ

ΟΔΗΓΙΕΣ:

- Να απαντήσετε σε όλες τις ερωτήσεις.
- Οι απαντήσεις να είναι σαφείς, ακριβείς και περιεκτικές.
- Όλοι οι υπολογισμοί να φαίνονται στο τετράδιο των απαντήσεών σας.
- Επιτρέπεται η χρήση μη προγραμματιζόμενης υπολογιστικής μηχανής.
- Απαγορεύεται η χρήση διορθωτικού υγρού.

Ερώτηση Α´

1. «Οι στόχοι του Κυπριακού Συνδέσμου Καταναλωτών (ΚΣΚ) είναι η προστασία των δικαιωμάτων του καταναλωτή».

α) Να αναφέρετε τέσσερα (4) και να εξηγήσετε δύο (2) από τα δικαιώματα αυτά. (Μονάδες 6)

β) Να αναφέρετε δύο (2) χαρακτηριστικά του ΚΣΚ. (Μονάδες 2)
 2. «Η διαφήμιση σήμερα, ως μέσο διασποράς πληροφοριών δεν περιορίζεται μόνο στις εμπορικές επιχειρήσεις».

α) Η πιο πάνω φράση είναι ορθή ή λανθασμένη; Να δικαιολογήσετε την απάντησή σας αναφέροντας ένα (1) παράδειγμα. (Μονάδες 3)

β) Να αναφέρετε και να εξηγήσετε δύο (2) από τα βασικά στοιχεία της διαφήμισης. (Μονάδες 4)

γ) «Δύο (2) από τα μέσα διαφήμισης είναι η τηλεόραση και οι εφημερίδες».
 i. Να αναφέρετε και να εξηγήσετε ένα πλεονέκτημα και ένα μειονέκτημα του καθενός.
 ii. Να αναφέρετε δύο (2) άλλα μέσα διαφήμισης. (Μονάδες 6)
- (Σύνολο Μονάδων 21)**

Ερώτηση Β´

1. «Στις μέρες μας τα παραδοσιακά παντοπωλεία της γειτονιάς στις πόλεις και στα μεγάλα χωριά (γνωστά και σαν μπακάλικά ή αποικιακά) τείνουν να εκλείψουν. Την θέση τους καταλαμβάνουν οι τεράστιες υπεραγορές που υπάρχουν σε όλη την Κύπρο».

Να αναφέρετε τέσσερις (4) λόγους που η τεράστια πλειοψηφία των Κυπρίων προτιμά να ψωνίζει από τις υπεραγορές. (Μονάδες 4)
 2. α) Να περιγράψετε δύο (2) σημαντικούς περιορισμούς που έχει η πώληση μέσω τηλεφώνου σε σχέση με την προσωπική πώληση. (Μονάδες 4)

β) Να αναφέρετε τρία (3) στοιχεία μιας σωστής τακτικής που παίζουν ρόλο στην επιτυχία των πωλήσεων με τη χρήση του τηλεφώνου. (Μονάδες 3)
 3. «Η κατανομή των πωλητών στα διάφορα τμήματα της αγοράς γίνεται με διάφορα κριτήρια».

α) Να αναφέρετε τρία (3) τέτοια κριτήρια. (Μονάδες 3)

β) Να εξηγήσετε ποιος είναι ο σκοπός της κατανομής των πωλητών σε διάφορα τμήματα της αγοράς. (Μονάδες 3)
 4. Να αναφέρετε δύο ποσοτικά και δύο ποιοτικά κριτήρια πάνω στα οποία βασίζεται η αξιολόγηση των πωλητών. (Μονάδες 4)
- (Σύνολο Μονάδων 21)**

Ερώτηση Γ΄

1. α) «Διάφορες έρευνες αναφέρουν πως ένα μεγάλο ποσοστό από τα προϊόντα που εισάγονται στην αγορά αποτυγχάνουν για διάφορους λόγους».

Ποιοι είναι οι κυριότεροι λόγοι αποτυχίας των νέων προϊόντων, κατά την άποψή σας; Να αναφέρετε και να εξηγήσετε τρεις (3) από αυτούς. (Μονάδες 6)

β) Ο πωλητής έχει να αντιμετωπίσει διάφορους τύπους πελατών. Μεταξύ αυτών είναι ο συνεσταλμένος, ο φλύαρος και ο αναποφάσιστος. Με ποιους τρόπους ο πωλητής μπορεί να αντιμετωπίσει τον καθένα από αυτούς ώστε να πραγματοποιήσει μια πώληση; (Μονάδες 6)

3. «Ο κυριότερος στόχος της Υπηρεσίας Εμπορίου του Υπουργείου Εμπορίου, Βιομηχανίας και Τουρισμού είναι η ανάπτυξη των Κυπριακών εξαγωγών προϊόντων και υπηρεσιών.»

Διαδίκτυο: ΚΥΠΡΟΣ Εξωτερικό Εμπόριο, www.mcit.gov.cy

Αναφορικά με το πάνω δημοσίευμα, να δώσετε τέσσερα (4) παραδείγματα κινήτρων που ενισχύουν την προσπάθεια για την ανάπτυξη των εξαγωγών των Κυπριακών επιχειρήσεων. (Μονάδες 4)

4. Γιατί η φορτωτική αποτελεί το πιο σημαντικό έγγραφο στο διεθνές εμπόριο; Ποιος και πότε την εκδίδει; (Μονάδες 4)

(Σύνολο Μονάδων 20)

Ερώτηση Δ΄

1. «Το Μάρκετινγκ αναλύεται σε οκτώ βασικές λειτουργίες που είναι ουσιαστικές και πρέπει να εκτελεστούν για να γίνει δυνατή η επίτευξη ικανοποιητικών ανταλλαγών».

α) Να αναλύσετε τις λειτουργίες: Ανάληψη κινδύνου και Ανάπτυξη πληροφοριών. (Μονάδες 4)

β) Να αναφέρετε δύο (2) άλλες λειτουργίες του Μάρκετινγκ, διαφορετικές από τις πιο πάνω. (Μονάδες 2)

2. Τι σημαίνει ο όρος «Μίγμα Μάρκετινγκ» και από ποια στοιχεία αποτελείται; (Μονάδες 5)

3. Να εξηγήσετε ποια σκοπιμότητα εξυπηρετεί ο καθορισμός τιμής ενός προϊόντος σε € 99,99 αντί € 100 ; (Μονάδες 2)

4. α) Σε ποια αρχή βασίζεται η τιμολόγηση με βάση το Νεκρό Σημείο; Τι καθορίζεται και τι συμβαίνει στο σημείο αυτό; (Μονάδες 3)

- β) Μια επιχείρηση έχει Σταθερό Κόστος παραγωγής €100.000, Μέσο Μεταβλητό €12 και τιμή πώλησης €32. Να βρεθεί το Νεκρό Σημείο του κύκλου εργασιών της επιχείρησης σε μονάδες και αξία, εφαρμόζοντας τον πιο κάτω τύπο:

$$\text{Νεκρό Σημείο} = \frac{\text{Σταθερό Κόστος}}{\text{Τιμή} - (\text{Μέσο Μεταβλητό Κόστος})}$$

(Μονάδες 4)
(Σύνολο Μονάδων 20)

Ερώτηση Ε΄

1. Ποια η διαφορά της χρεωστικής (debit card) από την πιστωτική (credit card) κάρτα;
(Μονάδες 2)
2. Να εξηγήσετε ποια είναι η σημασία του εμπορικού σήματος τόσο για τον Καταναλωτή, όσο και για τον Παραγωγό.
(Μονάδες 4)
3. (α) Σας δίδονται οι πιο κάτω αριθμοδείκτες μαζί με τα αριθμητικά δεδομένα μιας επιχείρησης:

$$(i) \text{ Αριθμοδείκτης Μικτού Κέρδους} = \frac{\text{Μικτό κέρδος}}{\text{Πωλήσεις}} \times 100$$

$$(ii) \text{ Αριθμοδείκτης Καθαρού Κέρδους} = \frac{\text{Καθαρό κέρδος}}{\text{Πωλήσεις}} \times 100$$

$$(iii) \text{ Μέση Διάρκεια Χορηγούμενων Πιστώσεων (σε μέρες)} = \frac{\text{Χρεώστες} \times 365}{\text{Πωλήσεις με πίστωση}}$$

Ζητείται:

- (α) Να υπολογισθούν οι πιο πάνω αριθμοδείκτες χρησιμοποιώντας τα πιο κάτω ετήσια αριθμητικά δεδομένα όπως παρουσιάζονται στο τέλος της χρονιάς:
 - Πωλήσεις: € 200.000, όλες με πίστωση.
 - Χρεώστες: € 50.000
 - Μικτό κέρδος: € 100.000
 - Καθαρό Κέρδος: € 20.000

(Μονάδες 6)
- (β) Να συγκρίνετε τα αποτελέσματα των αριθμοδεικτών (i) και (ii) και να ερμηνεύσετε τη διαφορά τους.
(Μονάδες 4)
- (γ) Να εξηγήσετε τι δείχνει ο αριθμοδείκτης (iii) πιο πάνω.
(Μονάδες 2)

(Σύνολο Μονάδων 18)

(Γενικό Σύνολο Μονάδων 100)

-----ΤΕΛΟΣ-----