

الإجابة النموذجية لامتحان السداسي الخامس في مقياس سلوك المستهلك

1. أجب بصحيح أو خطأ مع تصحيح الخطأ إن وجد (05 ن) : لكل إجابة صحيحة (01) نقطة

- المستهلك النهائي يتكون من الأفراد الذين يشترون السلع والخدمات للاستهلاك الشخصي صحيح
- تكون الدوافع عقلانية إذا بني قرار الشراء على تحليل ودراسة جميع العوامل المرتبطة بقرار شراء المنتج صحيح
- تمثل الحاجات نقطة البداية في العملية الشرائية للمستهلك النهائي صحيح
- يرى بيتر و اولسن أن ديناميكية سلوك المستهلك أحد الابعاد الأساسية لسلوك المستهلك صحيح
- تعتبر العوامل الموقفية المؤثرة على القرار الشرائي عوامل مستقلة لا علاقة لها بخصائص الفرد المستهلك صحيح

2. ضع علامة ( × ) أمام الإجابة الصحيحة (09 ن): لكل إجابة صحيحة (01) نقطة

- تعتبر من العوامل الموقفية المؤثرة على قرار الشراء للمستهلك النهائي:
  - الجماعات المرجعية
  - الدوافع
  - المؤثرات الزمنية ×
  - الأسرة
- يزداد الجهد المبذول في عملية التقييم:
  - كلما كانت الحاجة إلى المنتج ماسة
  - كلما كانت البدائل معقدة ×
  - كلما كان المنتج أقل أهمية
  - كلما قلت درجة المخاطر المدركة
- جميع ما يلي يعتبر من المصادر الشخصية ماعدا:
  - الخبرة السابقة ×
  - زملاء العمل
  - الخبراء في المنتج
  - أحد افراد الاسره
- الحاجة هي:
  - معنى من معاني الرغبة
  - القدرة على الشراء
  - الشعور بالحرم من الفرد ×
  - كل مما سبق
- تعتبر قوة أو طاقة كامنة داخل الفرد تدفعه لیسلك سلوكا معينا في اتجاه معين وذلك لتحقيق هدف معين:
  - الحاجات
  - الدوافع ×
  - الثقافة
  - الرغبات

● يقوم بدراسة القيم الجوهرية والمعتقدات والعادات والتقاليد الخاصة بالشعوب:

- دراسة الثقافات والاجناس البشرية
- علم النفس
- علم الاجتماع ×
- علم الاقتصاد

● أول من يقترح قرار الشراء داخل الاسرة

- الباحث
- المبادر ×
- المؤثر
- لمقرر

● من خصائص سلوك المستهلك أنه:

- سلوك غير متغير
- سلوك غير رشيد
- سلوك لا يتأثر بالعوامل الخارجية
- سو ك انساني ×

● جميع ما يلي يعتبر من أسباب التي تدعو للاهتمام بسلوك المستهلك ماعدا:

- تطوير وتحسين الخدمات
- تثقيف العميل لاتخاذ القرار الشرائي الرشيد ×
- التأثير في الاتجاهات النفسية للمستهلكين
- التعرف على العوامل الاجتماعية المؤثر على القرار الشرائي

3. اشرح باختصار خطوات القرار الشرائي لدى المستهلك (06 ن): 1ن لكل خطوة ( 0.5 ن لذكر الخطوة و 0.5 ن

ن لشرح الخطوة)

- التعرف على المشكلة والشعور بالحاجة
- جمع المعلومات
- تقييم البدائل المتاحة
- اختيار البديل الأمثل
- القيام بعملية الشراء الفعلي
- التقييم بعد عملية الشراء والتخلص من المنتج.