

۱۱۹	۱. بازاریابی را تعریف کنید؟ فرایند شناخت و رفع نیازها و خواسته های مشتری و کسب درآمد است که این فرایند به مردم برای خرید محصول و خدمت کمک می کند.
۱۱۹	۲. بازاریابی موفق برای محصول به چه عواملی بستگی دارد؟ (۱) خود محصول (۲) قیمت محصول (۳) نحوه معرفی آن (۴) جایی که محصول فروخته می شود.
۱۱۹	۳. از پرسش هایی که برای مشخص کردن وضعیت فعلی و آینده محصول لازم است دو مورد را بنویسید؟ ۱ آیا محصول به طور خاص متناسب با انتظارات مشتری طراحی و ساخته شده است ۲ آیا محصول طراحی، اندازه و رنگ درستی برای جلب نظر مشتری دارد؟ ۳ محصول ما چه ویژگی دارد که مشتری بابت آن پول بدهد؟ ۴ آیا هزینه ای که مشتری بابت کالا می دهد، با ارزشی که به خاطر خریدش کسب می کند، یکسان است؟ ۵ بهترین راه برای برقراری ارتباط با مشتری ها و رساندن پیام بازاریابی به آنها چیست؟ ۶ بهترین زمان برای شروع تبلیغات چه وقتی است؟ چرا؟ ۷ رقبا کجا محصولاتشان را می فروشند؟ ۸ برای مشتری هایی که سرشان شلوغ است، خرید چقدر فرایند ساده و راحتی است؟
۱۱۹	۴. شناخت از مشتری به چه روشی انجام پذیر است؟ (۱) تحقیقات بازار (۲) بخش بندی بازار
۱۱۹	۵. تحقیقات بازار شامل چه مواردی است؟ (۱) پیدا کردن حفره های خالی در بازار برای ساخت یک محصول یا ارائه یک سرویس (۲) محاسبه عکس العمل مشتری ها در برابر محصول جدید
۱۱۹	۶. بخش بندی بازار را تعریف کنید؟ خرد کردن بازار به گروه های کوچک تر مشتری با نیازهای مشابه
۱۲۴	۷. چهار عامل که در طراحی و تولید محصول باید در نظر گرفته شوند را نام ببرید؟ (۱) ارزش (۲) کیفیت (۳) جمعیت (۴) رقابت
۱۲۸	۸. انواع روش های قیمت گذاری را نام ببرید؟ (۱) روانی (۲) بسته ای (۳) جغرافیایی
۱۳۳	۹. چطور مشتری درست را انتخاب کنیم؟ (۱) بازار یابی محدود (۲) بازاریابی انبوه

۱۲۷	انواع روش های قیمت گذاری را نام ببرید؟ انواع روشهای قیمت گذاری را نام ببرید؟ (۱) روانی (۲) بسته ای (۳) جغرافیایی	۱۰.
۱۳۴	با چه روش هایی با مشتری می توان ارتباط برقرار کرد؟ (۱) روش سنتی - مانند تبلیغات تلویزیون (۲) روش های نرم - مانند استفاده از شبکه های اجتماعی	۱۱.
۱۳۴	رفتارمان در زمان فروش باید چگونه باشد؟ اول محصول یا خدمت را به یک گروه کوچک از مشتری ها عرضه کنید. تجربه موفق فروش به آنها می تواند بهترین شروع برای شما باشد	۱۲.
۱۳۴	دو روش مرسوم بازاریابی را بنویسید؟ (۱) تعاملی (۲) حسی	۱۳.
۱۳۸	همه محصولات به یکی از چهار روش زیر به دست مشتری می رسد، آنها را نام ببرید؟ (۱) روشی مستقیم (۲) فروش از طریق خرده فروشی های (۳) فروش عمده و خرده (۳) واسطه های	۱۴.
۱۴۱	نشان تجاری حاصل چیست؟ نشان تجاری نتیجه برقراری ارتباطات طولانی مدت و مؤثر با مشتری درباره کیفیت محصول است.	۱۵.
۱۴۱	چطور نشان تجاری ایجاد می شود؟ (۱) شخصیت نشان تجاری تان را مشخص کنید. (۲) شناخت از مصرف کننده (۳) ساخت ویژگی های ظاهری (۴) معرفی نشان تجاری به بازار	۱۶.
۱۴۲	چرا باید نشان تجاری خود را ثبت کنید؟ برای اینکه مالکیت معنوی شما نسبت به محصولی که دارید به بازار عرضه می کنید، حفظ شود، باید در همان ابتدای راه، نشان تجاری خود را ثبت کنید	۱۷.