

ĐÁP ÁN ĐỀ THI KẾT THÚC MÔN HỌC

HỌC KỲ: II

NĂM HỌC: 2022 – 2023

Bậc đào tạo: CAO ĐẲNG LIÊN THÔNG

Môn học: MARKETING HÀNG MAY MẶC

Đáp án đề số 2

Lớp: 22C2-CNM1 Ngày thi: ____ / ____ / 2023

Đáp án đề thi gồm 03 trang

Câu hỏi	Nội dung	Điểm
Câu 1 (2.5 điểm)	Liệt kê các giai đoạn của chu kỳ sống sản phẩm? (2.5 điểm)	
	- Giới thiệu hay triển khai	0.5
	- Phát triển hay tăng trưởng	0.5
	- Chín muồi hay bão hoà	0.5
	- Đi xuống hay suy thoái	0.5
	- Marketing đảm bảo cho hoạt động kinh doanh của Doanh nghiệp hướng theo thị trường, biết lấy thị trường - nhu cầu và ước muốn của khách hàng làm chỗ dựa vững chắc nhất cho mọi quyết định kinh doanh.	0.5
Câu 2 (2.5 điểm)	Anh/ Chị hiểu thế nào là phân đoạn thị trường? (0.5 điểm)	
	- Phân đoạn thị trường là quá trình phân chia người tiêu dùng thành nhóm trên cơ sở những điểm khác biệt nhu cầu, về tính cách hay hành vi.	0.5
	Trình bày các yêu cầu đối với việc phân đoạn thị trường? (2 điểm)	
	Để xác định được một đoạn thị trường có hiệu quả việc phân đoạn thị trường phải đạt được những yêu cầu sau: <u>- Tính đo lường được:</u> Tính đo lường được tức là quy mô và hiệu quả của đoạn thị trường đó phải đo lường được.	0.5

	<u>- Tính tiếp cận được:</u> Tính tiếp cận được tức là Doanh nghiệp phải nhận biết và phục vụ được đoạn thị trường đã phân chia theo tiêu thức nhất định.	0.5
	<u>- Tính quan trọng:</u> Tính quan trọng nghĩa là các đoạn thị trường phải bao gồm các khách hàng có nhu cầu đồng nhất với quy mô đủ lớn, có khả năng sinh lời được..	0.5
	<u>- Tính khả thi:</u> Tính khả thi tức là có thể có đủ nguồn lực để hình thành và triển khai chương trình marketing riêng biệt cho từng đoạn thị trường đã phân chia.	0.5
Câu 3 (3 điểm)	Trình bày phương pháp định giá dựa vào chi phí? (3 điểm)	
	Khi dựa vào các yếu tố đầu vào hợp lý để lựa chọn và bán được hàng hóa Doanh nghiệp cần phải chi các khoản: - Chi phí khấu hao tài sản cố định	0.5
	- Chi phí nguyên vật liệu	0.5
	- Chi phí tiền lương	0.5
	- Chi phí quản lý hành chính	0.5
	- Chi phí các hoạt động marketing	0.5
	- Chi việc phân phối và lưu thông hàng hóa - Nộp thuế và các khoản nộp khác	0.5
Câu 4 (2 điểm)	Trình bày các nội dung cơ bản của chiến lược giá? (2 điểm)	
	Chiến lược giá bao gồm các nội dung cơ bản: - Nắm bắt và dự báo một cách chính xác mức độ ảnh hưởng của các nhân tố tác động đến các quyết định về giá.	0.5
	- Xác định mức giá giới thiệu, giá bán, giá sản phẩm mới, khung giá, giá giới hạn, thời hạn thanh toán... Đó là việc xác định những mức giá cụ thể cho từng mặt hàng, kiểu kênh phân phối, thời gian và địa điểm tiêu thụ, phương thức thanh toán. Việc tìm kiếm các phương pháp định giá khoa học là vấn đề quan trọng nhất của nội dung này.	0.5
	- Ra các quyết định về điều chỉnh và thay đổi giá theo môi trường kinh doanh luôn biến đổi.	0.5

	- Lựa chọn những ứng xử thích hợp trước những hoạt động cạnh tranh qua giá cả.	0.5
Cộng điểm		10

----- HẾT -----

TRƯỞNG BỘ MÔN

(Ký tên và ghi rõ họ tên)

Phạm Thị Thanh Thúy

GIẢNG VIÊN SOẠN ĐÁP ÁN

(Ký tên và ghi rõ họ tên)

Lê Thị Phương Thảo