

ΕΝΔΕΙΚΤΙΚΕΣ ΑΠΑΝΤΗΣΕΙΣ

Θέμα 2^ο

2.1

1. γ
2. δ
3. α
4. β

2.2 Ο Φ. Κότλερ (P. Kotler) θεωρεί ότι ο καταναλωτής δέχεται ερεθίσματα δύο κατηγοριών:

- α) ερεθίσματα που προκαλεί το Μάρκετινγκ με διάφορες ενέργειές του π.χ. κάνοντας διαφήμιση του προϊόντος, προσφέροντάς το σε ελκυστική τιμή κτλ. και
- β) άλλα ερεθίσματα που προέρχονται από το περιβάλλον του (κοινωνικά, πολιτιστικά κλπ.).

Όλα αυτά τα ερεθίσματα επεξεργάζονται και συνδυάζονται στο μυαλό του, με αποτέλεσμα αργότερα να αντιδρά θετικά ή αρνητικά στην επιλογή του προϊόντος, της μάρκας κλπ.

2.3 Ένα πρόγραμμα Μάρκετινγκ περιλαμβάνει:

- Ανάλυση της αγοράς.
- Πληροφορίες για τα τμήματα της αγοράς που παρουσιάζουν ενδιαφέρον για την επιχείρηση.
- Τη στρατηγική του μίγματος Μάρκετινγκ.
- Το χρονικό ορίζοντα υλοποίησής του, τους προϋπολογισμούς και
- Την έκθεση κερδών και ζημιών.