

ชื่อ.....

ชั้น.....

เลขที่.....

โรงเรียนกันทรลักษณ์วิทยา

อำเภอกันทรลักษณ์

จังหวัดศรีสะเกษ

แบบทดสอบกลางภาค

ภาคเรียนที่ 2 ปีการศึกษา 2564

ชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 6

รายวิชา หลักการตลาด รหัสวิชา ง30286

ครูผู้สอน นางรัชกร ชะนะนิล

เวลา 90 นาที

คำชี้แจง ให้นักเรียนเลือกคำตอบที่ถูกต้องที่สุดเพียงข้อเดียว

- การตลาด หมายถึงอะไร
 - สถานที่ซื้อขายสินค้า
 - กลุ่มผู้ผลิตและผู้ขายสินค้าทั้งหมด
 - การซื้อขายก่อให้เกิดการหมุนเวียนของเงินตราและผลิตภัณฑ์ขึ้น
 - กระบวนการวางแผนและดำเนินการตามแนวความคิด สินค้าและบริการเพื่อก่อให้เกิดการแลกเปลี่ยน และสร้างความพอใจให้กับบุคคลและองค์กร
- ความหมายของการตลาด (Marketing) ในแง่สังคมตรงกับข้อใด
 - กิจกรรมหนึ่งของการดำเนินธุรกิจ
 - กิจกรรมทุกอย่างของธุรกิจ
 - ความอยู่ดีกินดีของประชาชนทั่วไป
 - การแลกเปลี่ยนสิ่งที่มีคุณค่าต่อกัน
- ร้านสะดวกซื้อก่อให้เกิดอรรถประโยชน์ใดแก่ผู้บริโภคมากที่สุด

ก. เวลา	ข. สถานที่
ค. ราคา	ง. รูปแบบของสินค้า
- กิจการใดที่ให้อรรถประโยชน์ด้านราคากับลูกค้ามากที่สุด

ก. เซเว่น อีเลฟเว่น	ข. แม็คโคร
ค. ตลาดสดทั่วไป	ง. ห้างสรรพสินค้า
- การตลาดก่อให้เกิดการจ้างงาน เป็นความสำคัญของการตลาดต่อหน่วยงานใดมากที่สุด
 - ระบบเศรษฐกิจของประเทศชาติ
 - องค์กรธุรกิจ
 - ผู้บริโภค
 - องค์กรที่ไม่แสวงหาผลกำไร
- การตลาดทำให้มีคุณภาพการดำรงชีวิตที่ดีขึ้น เป็นความสำคัญของการตลาดต่อสิ่งใดมากที่สุด
 - ระบบเศรษฐกิจของประเทศชาติ
 - องค์กรธุรกิจ
 - ผู้บริโภค
 - องค์กรที่ไม่แสวงหาผลกำไร
- ส่วนประสมทางการตลาด หมายถึงอะไร
 - ผลิตภัณฑ์ ราคา การจัดจำหน่าย การส่งเสริมการตลาด
 - ตลาดเป้าหมาย
 - ตลาดคนกลาง
 - ปัจจัยทางการตลาดที่ธุรกิจควบคุมไม่ได้
- ผลิตภัณฑ์โดยปกติไม่รวมถึงข้อใด
 - คุณสมบัติทางกายภาพของผลิตภัณฑ์นั้น
 - ตรายี่ห้อ
 - การออกแบบบรรจุภัณฑ์
 - สื่อโฆษณาที่ใช้
- การขาย หมายถึงอะไร
 - การพบปะระหว่างผู้ซื้อกับผู้ขาย
 - กิจกรรมในการแลกเปลี่ยนสินค้าระหว่างผู้ผลิตกับผู้ซื้อ
 - กิจกรรมทางการตลาด
 - กิจกรรมในการส่งเสริมการตลาด
- การตลาดกับการขายแตกต่างกันอย่างไร
 - การตลาดเป็นส่วนหนึ่งของการขาย
 - การขายเป็นส่วนหนึ่งของการตลาด
 - การตลาดมุ่งที่พนักงานขาย การขายมุ่งที่ลูกค้า
 - การตลาดมุ่งกำไรระยะยาว การขายมุ่งกำไรระยะสั้น

11. แนวความคิดทางการตลาด หมายถึงข้อใด

- ก. ปรัชญาการจัดการทางการตลาด
- ข. การบริหารการตลาด
- ค. การดำเนินงานทางการตลาด
- ง. การกำหนดเป้าหมายทางการตลาด

12. แนวความคิดมุ่งการผลิต หมายถึงข้อใด

- ก. ผลิตสินค้าให้ได้มากที่สุดเท่าที่จะทำได้
- ข. ผลิตสินค้าให้ได้มากที่สุดด้วยต้นทุนต่ำที่สุด
- ค. ผลิตสินค้าให้ตรงกับความต้องการของลูกค้ามากที่สุด
- ง. ผลิตสินค้าเพื่อการวางจำหน่ายให้กว้างขวางที่สุด

13. การใช้การส่งเสริมการตลาดรูปแบบต่าง ๆ เพื่อช่วยให้ขายสินค้าได้มากขึ้นเป็นแนวความคิดทางการตลาดข้อใด

- ก. แนวความคิดมุ่งการผลิต
- ข. แนวความคิดมุ่งการขาย
- ค. แนวความคิดมุ่งตัวผลิตภัณฑ์
- ง. แนวความคิดมุ่งการตลาดเพื่อสังคม

14. การบริหารการตลาด หมายถึงอะไร

- ก. การวางแผนด้านการตลาด
- ข. การปฏิบัติงานตามแผน
- ค. วางแผนและบริหารแนวความคิดเกี่ยวกับสินค้าหรือบริการ
- ง. การวางแผนด้านการปฏิบัติงานและการควบคุมการปฏิบัติงานด้านการตลาดเพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ขององค์กร

15. การดำเนินงาน การสั่งการ เป็นขั้นตอนใดของการวางแผนการตลาด

- ก. การวิเคราะห์สถานการณ์ทางการตลาด
- ข. การกำหนดเป้าหมายทางการตลาด
- ค. การวางแผน
- ง. การปฏิบัติงานตามแผน

16. การวางแผนการตลาดขั้นตอนใด ที่ใช้ตรวจสอบว่าการปฏิบัติงานเป็นไปตามแผนที่กำหนด

- ก. การวิเคราะห์สถานการณ์ทางการตลาด
- ข. การกำหนดเป้าหมายทางการตลาด
- ค. การปฏิบัติงานตามแผน
- ง. การควบคุมการปฏิบัติงาน

17. ปัจจัยทางธุรกิจคือข้อใด

- ก. สถานประกอบการ คน เงิน การจัดการ
- ข. ทุน แรงงาน วัสดุ การจัดการ
- ค. คน เงิน วัสดุ เครื่องจักร วิธีการ การบริหาร
- ง. คน เงิน วัสดุ เครื่องจักร

18. ข้อใดคือแนวความคิดทางการตลาดมุ่งการตลาด

- ก. ออกแบบสินค้าตามแนวคิดของผู้ประกอบการ
- ข. กระจายสินค้าให้เข้าถึงตลาดให้มากที่สุด
- ค. วิจัยตลาดเพื่อหาความต้องการของลูกค้า
- ง. ผลิตสินค้าคุณภาพดีที่สุดสำหรับลูกค้า

19. แผนหลักของกิจการคือข้อใด

- ก. แผนกลยุทธ์
- ข. แผนยุทธวิธี
- ค. แผนการตลาด
- ง. แผนธุรกิจ

20. การกำหนดรายละเอียดการดำเนินงานของแผน หมายถึงข้อใด

- ก. แผนกลยุทธ์
- ข. แผนยุทธวิธี
- ค. แผนการตลาด
- ง. แผนธุรกิจ

21. ข้อใดคือบทบาทการตลาดด้านสังคม

- ก. คนรับประทานอาหารนอกบ้านมากขึ้น
- ข. ต้นทุนสินค้าเพิ่มสูงขึ้น
- ค. มีอาชีพต่าง ๆ มากขึ้น
- ง. มีการกระจายรายได้

22. ข้อใดคือบทบาทการตลาดด้านเศรษฐกิจ

- ก. การแต่งกายเปลี่ยนไปซื้อเสื้อผ้าสำเร็จรูปมากกว่าการสั่งตัดเย็บ
- ข. การเปลี่ยนลักษณะที่อยู่อาศัยจากบ้านเดี่ยวเป็นอาคารสูง
- ค. นิยมซื้ออาหารสำเร็จรูปมากขึ้น
- ง. มีการหมุนเวียนปัจจัยการผลิต

23. การซื้อสินค้าทางอินเทอร์เน็ตเป็นบทบาทการตลาดด้านใด

- ก. ด้านเศรษฐกิจ ข. ด้านการเมือง
- ค. ด้านสังคม ง. ด้านเทคโนโลยี

24. ข้อใดเป็นหน้าที่ทางการตลาดที่ช่วยให้ลูกค้าเลือกซื้อสินค้าได้ตามคุณภาพที่ต้องการ

- ก. หน้าที่การซื้อสินค้าที่ถูกต้อง
- ข. หน้าที่การขายสินค้าที่ถูกต้อง
- ค. หน้าที่การซื้อขายสินค้าผ่านระบบอินเทอร์เน็ต
- ง. หน้าที่การจัดมาตรฐานสินค้า

25. ข้อใดคือหน้าที่ทางการตลาดที่เกี่ยวกับสินค้า

- ก. การซื้อสินค้า ข. การขนส่ง
- ค. การเก็บรักษาสินค้า ง. การเงิน

26. หน้าที่ทางการตลาดที่เกี่ยวข้องกับสินค้าข้อใดที่ทำกำไรให้กับกิจการโดยตรง

- ก. การซื้อสินค้า
- ข. การขายสินค้า
- ค. การจัดมาตรฐานสินค้า
- ง. การเลือกแหล่งซื้อสินค้า

27. ข้อใดคือหน้าที่ทางการตลาดที่เกี่ยวข้องกับการกระจายสินค้า

- ก. การประกันภัย
- ข. การเก็บรักษาสินค้า
- ค. การขายสินค้า
- ง. การโฆษณา

28. ข้อใดกล่าวถูกต้องที่สุด

- ก. การขนส่งทางบกเหมาะสำหรับขนส่งสินค้าที่ต้องการความปลอดภัยสูง
- ข. การขนส่งทางรถไฟเป็นวิธีการขนส่งที่มีต้นทุนการขนส่งต่อหน่วยสูง
- ค. การขนส่งทางถนนเป็นวิธีการขนส่งภายในประเทศที่มีความยืดหยุ่นด้านเวลาสูงสุด
- ง. การขนส่งทางอากาศเหมาะสำหรับการค้าระหว่างประเทศมากที่สุด

29. ข้อใดคือหน้าที่ทางการตลาดที่เกี่ยวข้องกับการลงทุนของผู้ประกอบการ

- ก. การเงิน
- ข. การขนส่งสินค้า
- ค. การขายสินค้า
- ง. การซื้อสินค้า

30. บริษัทรับทำวิจัยตลาดให้ผู้ผลิตเกี่ยวข้องกับหน้าที่ทางการตลาดด้านอำนวยความสะดวกข้อใด

- ก. การให้คำแนะนำปรึกษาด้านการลงทุน
- ข. การให้บริการด้านการจัดการ
- ค. การรับภาระความเสี่ยงแทนผู้ผลิต
- ง. การให้บริการด้านข้อมูลทางการตลาด

31. ตลาดให้ความสำคัญถึงอะไร

- ก. ผู้ซื้อหรือลูกค้า
- ข. ประชาชนทั่วไป
- ค. ผู้ขายสินค้า
- ง. ผู้ผลิตสินค้า

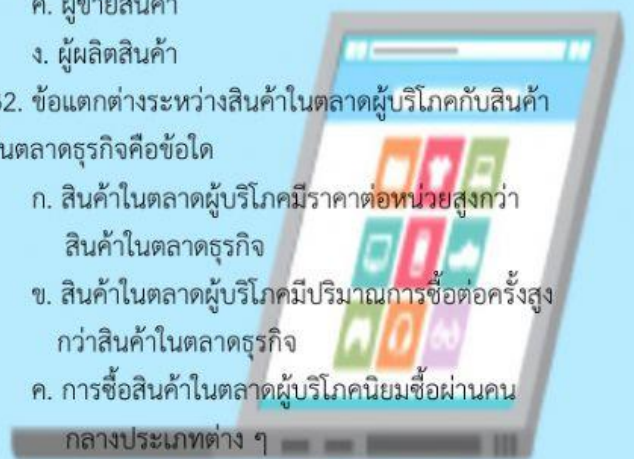
32. ข้อแตกต่างระหว่างสินค้าในตลาดผู้บริโภคกับสินค้าในตลาดธุรกิจคือข้อใด

- ก. สินค้าในตลาดผู้บริโภคมีราคาต่อหน่วยสูงกว่าสินค้าในตลาดธุรกิจ
- ข. สินค้าในตลาดผู้บริโภคมีปริมาณการซื้อต่อครั้งสูงกว่าสินค้าในตลาดธุรกิจ
- ค. การซื้อสินค้าในตลาดผู้บริโภคนิยมซื้อผ่านคนกลางประเภทต่าง ๆ
- ง. การซื้อสินค้าในตลาดผู้บริโภคนิยมสั่งซื้อโดยตรงจากผู้ผลิต

33. การแบ่งส่วนตลาดหมายถึงอะไร

- ก. การแบ่งตลาดใหญ่ออกเป็นตลาดย่อย ๆ
- ข. การแบ่งลูกค้าออกเป็นกลุ่มต่าง ๆ
- ค. การแบ่งตลาดตามเขตพื้นที่
- ง. การแบ่งผู้บริโภคเป็นตลาดย่อย โดยภายในแต่ละส่วนแบ่งตลาดจะมีคุณลักษณะบางอย่างเหมือนกันหรือคล้ายคลึงกัน

Online Marketing



34. ชุดชั้นใน สำหรับวัยแรกรุ่น เป็นการแบ่งส่วนตลาดสินค้าผู้บริโภค โดยอาศัยปัจจัยข้อใด

- ก. อายุ
- ข. การศึกษา
- ค. วัฒนธรรม
- ง. ครอบครัว

35. ธุรกิจอาหารสำเร็จรูปบรรจุกล่องแช่แข็ง ใช้การแบ่งส่วนตลาดสินค้าผู้บริโภค โดยอาศัยปัจจัยข้อใด

- ก. ค่านิยม
- ข. วิธีการดำเนินชีวิต
- ค. อายุ
- ง. รายได้

36. กิจกรรมนโยบายเน้นตลาดลูกค้ารายใหญ่มากกว่ารายย่อย ใช้การแบ่งส่วนตลาดอุตสาหกรรมตามปัจจัยข้อใด

- ก. สถานะของลูกค้า
- ข. ขนาดของบริษัทลูกค้า
- ค. ขนาดของคำสั่งซื้อของลูกค้า
- ง. การนำผลิตภัณฑ์ไปใช้

37. ตลาดเป้าหมายหมายถึงข้อใดมากที่สุด

- ก. กลุ่มลูกค้าที่กิจการจะผลิตสินค้าหรือบริการตอบสนองความต้องการ
- ข. กลุ่มลูกค้าที่กิจการพยายามตอบสนองความต้องการให้มากที่สุด
- ค. กลุ่มลูกค้าที่กิจการจะพัฒนารูปแบบสินค้าหรือบริการให้ตรงกับความต้องการ
- ง. กลุ่มลูกค้าที่กิจการเลือกจะพัฒนาส่วนประสมทางการตลาดตอบสนองความต้องการและความพอใจของลูกค้ากลุ่มนั้น ๆ

38. กิจการขนาดเล็ก มีทรัพยากรต่าง ๆ จำกัด จะเข้าสู่ตลาดควรเลือกตลาดเป้าหมายข้อใดมากที่สุด

- ก. ตลาดมวลรวม
- ข. ตลาดหลายส่วน
- ค. ตลาดเดียว
- ง. ตลาดมวลรวมแบบแตกต่าง

39. กิจการออกผลิตภัณฑ์ชนิดเดียว แต่ใช้ส่วนผสมทางการตลาดแตกต่างกันไปตามตลาดเป้าหมาย ใช้การเลือกตลาดเป้าหมายข้อใดมากที่สุด

- ก. ตลาดมวลรวม
- ข. ตลาดหลายส่วน
- ค. ตลาดเดียว
- ง. ตลาดมวลรวมแบบแตกต่าง

40. การวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์หมายถึงอะไร

- ก. การวางผลิตภัณฑ์บนชั้นวางสินค้าของร้านค้า
- ข. การวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์ของตนกับคู่แข่ง
- ค. การกำหนดคุณลักษณะผลิตภัณฑ์ของตนเทียบกับผลิตภัณฑ์ของคู่แข่ง
- ง. การกำหนดจุดวางของผลิตภัณฑ์ในตลาดแข่งขัน

41. พฤติกรรมผู้บริโภคหมายถึงอะไร

- ก. สาเหตุของการซื้อของผู้บริโภค
- ข. แรงจูงใจในการซื้อของผู้บริโภค
- ค. รูปแบบของการแสดงพฤติกรรมของผู้บริโภค
- ง. กระบวนการตัดสินใจซื้อหรือใช้สินค้าของผู้บริโภค

42. ขั้นตอนแรกของกระบวนการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภคคือข้อใด

- ก. การแสวงหาข้อมูล
- ข. การรับรู้ปัญหา
- ค. การประเมินทางเลือก
- ง. การตัดสินใจซื้อ

43. ข้อใดแสดงกระบวนการตัดสินใจซื้อที่เกิดจากคุณลักษณะของผู้ซื้อมากที่สุด

- ก. ตันวานซื้อน้ำมันพืชยี่ห้อหนึ่งทันทีที่เห็นของแถม
- ข. ตันวานซื้อยาสิฟนียี่ห้อหนึ่งที่มีการลดราคา 50%
- ค. ตันวานซื้อสบู่ยี่ห้อเดิม ๆ กับที่ครอบครัวใช้
- ง. ตันวานตัดสินใจซื้อกล้องถ่ายรูปยี่ห้อหนึ่งเนื่องจากเทคโนโลยีทันสมัยมาก

44. ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภคมากที่สุดคือข้อใด

- ก. กลุ่มอ้างอิง
- ข. วัฒนธรรมย่อย
- ค. ฐานะทางเศรษฐกิจ
- ง. ครอบครัว

45. ความต้องการใช้สินค้าเช่นเดียวกับเพื่อนร่วมงาน เป็นระดับความต้องการของมาสโลว์ข้อใด

- ก. ความต้องการด้านร่างกายหรือพื้นฐาน
- ข. ความต้องการความปลอดภัยในชีวิต
- ค. ความต้องการด้านสังคม
- ง. ความต้องการการยกย่องนับถือ

46. ต้นเรียนจบ ปวช. มีงานทำที่บริษัทเล็ก ๆ ความฝันคืออยากมีบ้านเป็นของตนเอง เป็นระดับความต้องการของมาสโลว์ ข้อใด

- ก. ความต้องการความสำเร็จในชีวิต
- ข. ความต้องการความปลอดภัยในชีวิต
- ค. ความต้องการด้านสังคม
- ง. ความต้องการการยกย่องนับถือ

47. ตามทฤษฎีการกระตุ้นและการตอบสนองที่มีแรงเสริม ตัวกระตุ้นที่เป็นแรงผลักดันให้แสดงพฤติกรรมมากที่สุดคือข้อใด

- ก. แรงจูงใจ
- ข. แรงเสริม
- ค. การตอบสนอง
- ง. แรงขับ

48. ก่อนซื้อสินค้าจะเปรียบเทียบบริการหลังการขายเป็นขั้นตอนใดของกระบวนการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค

- ก. การตระหนักถึงปัญหา
- ข. การตัดสินใจซื้อ
- ค. พฤติกรรมหลังการซื้อ
- ง. การประเมินผลทางเลือก

49. ลูกค้าซื้อผลิตภัณฑ์นั้นอย่างสม่ำเสมอ เป็นขั้นตอนใดของกระบวนการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์ใหม่

- ก. การยอมรับ
- ข. การประเมินค่า
- ค. การทดสอบ
- ง. ความสนใจ

50. ในครอบครัวใครเป็นผู้ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อน้ำยาล้างผ้ามากที่สุด

- ก. พ่อ
- ข. แม่
- ค. พี่ชายคนโต
- ง. ลูกสาวคนเล็ก

