

## วิทยาลัยอาชีวศึกษาลำปาง

ข้อสอบวัดผลปลายภาคเรียน

ครูผู้สอน อุทุมพร โชควัฒนพรชัย

วิชา 20200-1003 การขายเบื้องต้น

เวลา 30 นาที

**คำสั่ง** ให้เลือกคำตอบที่ถูกต้องที่สุดเพียงข้อเดียว

1. **Selling** สัมพันธ์กับ Marketing Mix ในข้อใด

1. Product
2. Price
3. Place
4. Promotion

2. **บิดาแห่งการตลาดยุคใหม่** คือ คำตอบในข้อใด

1. นายมาส์โลว์
2. นายฟิลิป คอตเลอร์
3. กรมพระกำแพงเพชรอัครโยธิน
4. กรมพระยาดำรงราชานุภาพ

3. ความสำคัญของการขาย ตรงกับข้อใด

1. มีความสำคัญต่อการการบรรลุภัณฑ์
2. มีความสำคัญต่อกิจกรรมทางธุรกิจและการค้า
3. เพื่อแจ้งแหล่งกำเนิดหรือแหล่งผลิตสินค้า
4. เพื่อสร้างจิตสำนึกรักบ้านเกิด

4. **“Marketing Concept”** ตรงกับคำตอบในข้อใด

- |                         |                      |
|-------------------------|----------------------|
| 1. เศรษฐกิจการค้า       | 2. การโฆษณาค้าปลีก   |
| 3. แนวความคิดทางการตลาด | 4. การส่งเสริมการขาย |

5. ระบบการขายตรงหลายชั้น มีเป้าหมายที่นอกจากจะเสนอขายผลิตภัณฑ์ให้ได้แล้วจะต้องพยายาม

ชักชวนลูกค้าให้มาเป็นสมาชิกหรือลูกทีมให้ได้ด้วย ตรงกับคำตอบในข้อใด

- |                          |                           |
|--------------------------|---------------------------|
| 1. Multi Level Marketing | 2. Single Level Marketing |
| 3. Self Service          | 4. Door to Door Selling   |

6. การขายโดยเครื่องจักรอัตโนมัติ เป็นการขายที่ต้องใช้วิธีการหยอดเหรียญ เช่น ตู้เครื่องดื่ม ตรงกับ

คำตอบในข้อใด

- |                         |                              |
|-------------------------|------------------------------|
| 1. Manufacturer Selling | 2. Automatic Vending Machine |
| 3. Telephone Selling    | 4. Door to Door Selling      |

7. **ผู้บริโภคคนสุดท้าย** มักซื้อสินค้าจากแหล่งใด

- |               |                |
|---------------|----------------|
| 1. ร้านค้าส่ง | 2. ร้านค้าปลีก |
| 3. แหล่งผลิต  | 4. โรงงาน      |

8. วัตถุประสงค์ของการโฆษณา คือคำตอบในข้อใด

- |                                    |                                  |
|------------------------------------|----------------------------------|
| 1. เพื่อนำผลิตภัณฑ์ใหม่เข้าสู่ตลาด | 2. เพิ่มตัวแทนจัดจำหน่ายสินค้า   |
| 3. ส่งมอบสินค้าให้กับลูกค้า        | 4. เพิ่มประสิทธิภาพการดูแลลูกค้า |

9. คนกลาง ตรงกับคำตอบในข้อใด

- |                      |                    |
|----------------------|--------------------|
| 1. Ultimate Consumer | 2. Industrial User |
| 3. Trainee           | 4. Middleman       |

10. “ Sales Promotion ” ตรงกับคำตอบในข้อใด

- |                           |                      |
|---------------------------|----------------------|
| 1. การโฆษณาขายสินค้า      | 2. การส่งเสริมการขาย |
| 3. การขายโดยใช้พนักงานขาย | 4. การจัดจำหน่าย     |

11. ประเภทของการส่งเสริมการขาย มีรูปแบบใดบ้าง

1. มุ่งสู่ผู้ผลิต
2. มุ่งสู่ผู้บริโภค พ่อค้าคนกลาง และพนักงานขาย
3. มุ่งสู่ผู้จัดจำหน่าย
4. มุ่งสู่ลูกค้าในและนอกประเทศ

12. การแจกสินค้าตัวอย่าง จัดเป็นการส่งเสริมการขายมุ่งสู่ใคร

- |               |                 |
|---------------|-----------------|
| 1. คู่แข่งขัน | 2. พ่อค้าคนกลาง |
| 3. พนักงานขาย | 4. ผู้บริโภค    |

13. การขายตนเองก่อนขายสินค้า หมายถึงคำตอบในข้อใด

- |                                  |                            |
|----------------------------------|----------------------------|
| 1. พอประมาณ                      | 2. มีจิตสำนึก              |
| 3. รู้ลึก รู้รอบ รู้กว้าง รู้ไกล | 4. มีจริยธรรม ศีลธรรมอันดี |

14. คุณสมบัติแรก ที่เป็นสิ่งจำเป็นของพนักงานขาย คือคำตอบในข้อใด

- |                 |                   |
|-----------------|-------------------|
| 1. Personality  | 2. Responsibility |
| 3. Cheerfulness | 4. Donation       |

15. วิธีที่จะทำอย่างไรก็ได้ที่จะขายสินค้าให้ได้มากที่สุดให้ลูกค้าเข้าร้านมากที่สุดหรือจูงใจให้มีลูกค้าประจำเพิ่มมากที่สุด ตรงกับคำตอบในข้อใด

1. กลยุทธ์ผลึกและกลยุทธ์ดิ่ง
2. เทคนิคการขายแบบป่าล้อมเมือง
3. การขายตัดราคา
4. กลยุทธ์การผลิตสินค้า

16. ความสำคัญของการมีความรู้เกี่ยวกับกิจการ คือคำตอบในข้อใด

- |                  |                        |
|------------------|------------------------|
| 1. สร้างยอดขาย   | 2. สร้างความจงรักภักดี |
| 3. สร้างจิตสำนึก | 4. สร้างผลกำไร         |

17. แหล่งความรู้เกี่ยวกับกิจการ สามารถหาได้จากแหล่งใดบ้าง
1. รายงานและเอกสาร
  2. พ่อค้าคนกลาง
  3. คนส่งของ
  4. พนักงานขาย
18. ข้อใดหมายถึงความสำคัญของการมีความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์
1. ช่วยให้ผู้บริโภคหันกลับมาใช้สินค้าใหม่ของบริษัท
  2. สามารถตอบคำถามของลูกค้าได้
  3. ช่วยให้เกิดการตัดสินใจซื้อ ณ จุดขาย
  4. ช่วยในเรื่องการส่งมอบสินค้าให้รวดเร็วและประทับใจผู้ซื้อ
19. ผลิตภัณฑ์แบ่งออกได้เป็น 2 ประเภทใหญ่ๆ อะไรบ้าง
1. ผลิตภัณฑ์นำเข้าและส่งออก
  2. ผลิตภัณฑ์ขายปลีกและขายส่ง
  3. ผลิตภัณฑ์ระดับประเทศและระดับชาติ
  4. ผลิตภัณฑ์บริโภคและผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม
20. ข้อใดถูกต้อง
1. Convenience Product = ผลิตภัณฑ์เลือกซื้อ
  2. Unsought Product = ผลิตภัณฑ์สะดวกซื้อ
  3. Shopping Product = ผลิตภัณฑ์ไม่แสวงซื้อ
  4. Specialty Product = ผลิตภัณฑ์เจาะจงซื้อ
21. ข้อใดหมายถึงลูกค้าที่พนักงานขายจะต้องพยายามเป็นผู้ฟังที่ดี เมื่อมีโอกาสเสนอขายจะต้องเชื่อมั่นในตนเอง พูดด้วยน้ำเสียงที่ชัดเจน และนำเสนออย่างเป็นระบบและเป็นขั้นตอน
1. ลูกค้าประเภทลังเลไม่แน่ใจ
  2. ลูกค้าประเภทใจร้อน
  3. ลูกค้าประเภทเชื่อมั่นในตนเองสูง
  4. ถูกหมดทุกข้อ
22. “Consumer Behavior” คือคำตอบในข้อใด
1. พฤติกรรมผู้บริโภค
  2. ผู้ใช้ทางอุตสาหกรรม
  3. ลูกค้าประเภทผู้บริโภค
  4. การจัดแสดงสินค้า
23. ลำดับความต้องการของมาสโลว์ ระดับที่สองคือคำตอบในข้อใด
1. ความต้องการทางด้านสังคม
  2. ความต้องการความปลอดภัยและความมั่นคง
  3. ความต้องการการยกย่อง
  4. ความต้องการด้านกายภาพหรือร่างกาย
24. ขั้นตอนสุดท้ายของกระบวนการตัดสินใจซื้อของลูกค้า คือคำตอบในข้อใด
1. การซื้อ

