

Pazarlama Karisimi (4P) Nedir?

Calisma Kagidi

4P sunlardir: Urun (ne sattiginiz), Fiyat (ne kadar mali), Dagitim (musterilerin nerede aldigi) ve Promosyon (musterilere nasil haber verdiginiz). Birlikte dengeli bir pazarlama stratejisi olustururlar.

Sorular

1. Pazarlama karisiminin hangi P'si reklam ve sosyal medyayi icerir?
A) Urun
B) Fiyat
C) Dagitim
D) Promosyon
2. Bir luks marka tasarimci cantalilari 2.000\$ cinsinden dunya capinda amiral magazalarinda satiyor. Burda hangi P en cok goruluyor?
A) Fiyat ve Dagitim
B) Urun ve Promosyon
C) Sadece Fiyat
D) Sadece Dagitim
3. Pazarlama karisimina neden '4P' denir?
A) Dort muster grubu oldugu icin
B) Her P harfiyle basladigi icin
C) Uygulanmasi dort haftaya alir
D) Dort pazar oldugu icin
4. Bir sirketin harika urunu var ama yanlis dagitim kanali (yer) kullaniyor ne olabilir?
A) Musteriler yine de alacak
B) Musteriler onu bulamaz veya erisemez
C) Fiyat alakasiz hale gelir
D) Promosyon gerekli degildir
5. Bir elektronik sirketi akilli saat uretir. 4P'ler onu pazarlamaya nasil yardimci olur?
6. Bir kahvehane zincirle rekabet etmek istiyor. Olasi bir 4P stratejisini analiz edin.
7. Bir giyim markasi stratejiyi degistirir. Fiyatları dusurur, sadece cevrimiciye gecer ve reklamlari keser. Neyin ters gitmek olabilir?
8. Tanimla: '4P' ne anlama gelir?
9. Tanimla: Pazarlama karisiminda 'Urun' nedir?
10. Tanimla: Pazarlama karisiminda 'Fiyat' nedir?

Cevap Anahtari

1. D) Promosyon - Promosyon, bir sirketin musterilere nasil iletisim kurdugu - reklamlar, sosyal medya, etkinlikler vb. araciligiyla.
2. A) Fiyat ve Dagitim - Fiyat (2.000\$, premium) ve Dagitim (amiral magazalari, global) vurgulanir. Bu munhasirlik ve kaliteyi gosterir.
3. B) Her P harfiyle basladigi icin - Urun, Fiyat, Dagitim, Promosyon hepsi 'P' ile baslar - dolayisiyla 4P kisaltmasi.
4. B) Musteriler onu bulamaz veya erisemez - Dagitim yanlissa, musteriler ne kadar iyi olursa olsun urunu satin alamaz. Dordu de uyumlu olmalı.
5. Urun: uzun pil omru olan yuksek kaliteli saat. Fiyat: 299\$ (premium). Dagitim: Apple Store, Amazon, Best Buy (online ve fiziki). Promosyon: influencer incelemeler, teknoloji bloglari, YouTube reklamlari. Dordu birlikte calisir.
6. Urun: ozel, yerel kavurulan cekirdekler. Fiyat: 5\$/fincan (zincirden daha yuksek, kalite ile hakli). Dagitim: bir rahat fiziki konum. Promosyon: sosyal medya, yerel etkinlikler, agizdan agiza. Zincirden farkli: olcekten cok kalite.
7. Dagitim (sadece cevrimici) fiziki magaza musterilerini kaybedebilir. Fiyat (dusus) premium marka imajina zarar verebilir. Promosyon (reklam kesme) marka bilincini kaybedebilir. Bir zayif P tum karisimi zayiflatir. Dordu de uyumlu olmalı.
8. Urun, Fiyat, Dagitim ve Promosyon.
9. Sirketin yaptigi veya sundugu - kalite, ozellikler, tasarim, ambalaj ve marka dahil.
10. Musterilerin ne kadar odedigi - strateji premium (yuksek), indirim (dusuk) veya deger-tabanli olabilir.

Bounlu

Tum kartlar, adim adim cozumler ve AI hoca destegi Notek uygulamasinda.
Sinav tarihlerini Promy otomatik hatirlaticiya cevirisir.