

ΥΠΟΥΡΓΕΙΟ ΠΑΙΔΕΙΑΣ ΚΑΙ ΠΟΛΙΤΙΣΜΟΥ
ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΑΝΩΤΕΡΗΣ ΚΑΙ ΑΝΩΤΑΤΗΣ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗΣ
ΥΠΗΡΕΣΙΑ ΕΞΕΤΑΣΕΩΝ

ΠΑΓΚΥΠΡΙΕΣ ΕΞΕΤΑΣΕΙΣ 2007

ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑ (I) ΤΕΧΝΙΚΩΝ ΣΧΟΛΩΝ ΠΡΑΚΤΙΚΗΣ ΚΑΤΕΥΘΥΝΣΗΣ

Μάθημα : ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΚΑΙ ΠΡΟΩΘΗΣΗ ΕΙΔΩΝ ΕΝΔΥΣΗΣ
Ημερομηνία και ώρα εξέτασης: Δευτέρα, 4 Ιουνίου 2007
11:00 – 13:30

Το εξεταστικό δοκίμιο αποτελείται από τρία (3) μέρη (Α, Β και Γ) και 4 σελίδες

Ο/Η κάθε εξεταζόμενος/η θα εφοδιαστεί με τα πιο κάτω:

- Το εξεταστικό δοκίμιο
- Το τετράδιο απαντήσεων

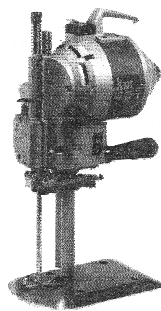
ΟΔΗΓΙΕΣ:

1. Να απαντήσετε σε **ΟΛΕΣ** τις ερωτήσεις του εξεταστικού δοκιμίου.
2. Απαγορεύεται η χρήση διορθωτικού υγρού.
3. Να αναγράφετε πάντα τον αριθμό της κάθε ερώτησης στο τετράδιο απαντήσεων.

ΜΕΡΟΣ Α΄: Αποτελείται από **δώδεκα** (12) ερωτήσεις.

Κάθε ορθή απάντηση βαθμολογείται με τέσσερις (4) μονάδες.

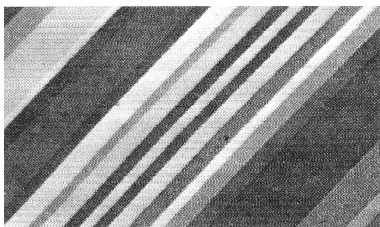
1. (α) Να αναφέρετε τη βασική ανάγκη του ανθρώπου που εξυπηρετεί η βιομηχανία ένδυσης.
(β) Ποια είναι η σημασία της βιομηχανίας ένδυσης, κατά τη δική σας άποψη;
2. Να αναφέρετε τα «κανάλια επικοινωνίας» που έχει στη διάθεση του το τμήμα Μάρκετινγκ μιας βιομηχανίας ένδυσης, ώστε να προωθεί τις πωλήσεις της.
3. (α) Ποιος είναι ο κυριότερος στόχος του τμήματος Αγορών, σε μια επιχείρηση ένδυσης;
(β) Ποια υλικά που χρησιμοποιούνται στη βιομηχανία ένδυσης, θεωρούνται ως πρώτες ύλες;
4. Ποια από τα πιο κάτω εμπορεύματα, θα μπορούσαν να τοποθετηθούν στο ισόγειο ενός πολυώροφου καταστήματος;
(α) Καλλυντικά
(β) Γυναικεία ενδύματα
(γ) Υποδήματα
(δ) Είδη προίκας
(ε) Παιδικά ενδύματα
(στ) Αξεσουάρ μόδας
5. Να επιλέξετε σε ποιο από τα παρακάτω τμήματα, ανήκει η ευθύνη για τον προγραμματισμό και την οργάνωση, των δραστηριοτήτων μιας βιομηχανίας ένδυσης.
(α) Τμήμα Οικονομικών
(β) Τμήμα Διεύθυνσης
(γ) Τμήμα Μάρκετινγκ
6. Ποιες εργασίες διεκπεραιώνονται στο τμήμα Κοπτηρίου;
7. (α) Να ονομάσετε τον τύπο του ψαλιδιού που παρουσιάζει το σχήμα 1.
(β) Να αναφέρετε τους λόγους για τους οποίους χρησιμοποιείται αυτό το είδος ψαλιδιού, στο κοπτήριο της κάθε βιομηχανίας ένδυσης.



Σχήμα: 1

8. Να περιγράψετε το χαρτί σχεδιασμού της «μάρκας».

9. Η μορφή που παίρνει η «στρώση», κατά το άπλωμα του υφάσματος, διακρίνεται σε δύο τύπους. Να εξηγήσετε τα πιο κάτω:
- (α) Την «επίπεδη στρώση»
 - (β) Τη «διαβαθμισμένη στρώση»
10. (α) Να σχολιάσετε πως το ύφασμα μονής κατεύθυνσης, το οποίο παρουσιάζεται στο σχήμα 2, αντιμετωπίζεται κατά το άπλωμά του.
- (β) Να αναφέρετε το ρυθμό παραγωγής που έχει κατά το κόψιμό του, το ύφασμα στο σχήμα 2.



ΥΦΑΣΜΑ ΜΕ ΔΙΑΓΩΝΙΕΣ ΡΙΓΕΣ

Σχήμα: 2

11. Να αναφέρετε τέσσερα (4) στοιχεία που συνθέτουν την «εικόνα» ενός καταστήματος.
12. Να εξηγήσετε πόσο πρέπει να είναι το ποσοστό «υποτίμησης» ενός προϊόντος για να είναι αποτελεσματικό.

ΤΕΛΟΣ ΜΕΡΟΥΣ Α '
ΑΚΟΛΟΥΘΕΙ ΤΟ ΜΕΡΟΣ Β '

ΜΕΡΟΣ Β ': Αποτελείται από **τέσσερις** (4) ερωτήσεις.

Κάθε ορθή απάντηση βαθμολογείται με οκτώ (8) μονάδες.

13. (α) Να εξηγήσετε τον όρο «διαφήμιση».
- (β) Να δώσετε τη δική σας άποψη όσον αφορά τη διαφήμιση μέσω του ταχυδρομείου.
14. Να εξηγήσετε τον τρόπο λειτουργίας του καθενός από τους πιο κάτω τύπους επιχειρήσεων, λιανικής πώλησης ειδών ένδυσης:
- (α) Πολυκαταστήματα
 - (β) Μπουτίκ
 - (γ) Πωλητές υπαίθριων αγορών
 - (δ) Έμποροι εκπτώσεων
15. (α) Να αναφέρετε τους τρόπους πακεταρίσματος των προϊόντων ένδυσης και να δώσετε παραδείγματα ενδυμάτων που καλύπτει η κάθε περίπτωση.
- (β) Τι εννοούμε με τον όρο «ποιοτικός έλεγχος»;

16. (α) Να αναφέρετε τέσσερις (4) τρόπους με τους οποίους βοηθούν οι φόδρες λειτουργικά ένα ένδυμα.
(β) Ποιο ρόλο έχουν τα φερμουάρ σε ένα ένδυμα;

**ΤΕΛΟΣ ΜΕΡΟΥΣ Β΄
ΑΚΟΛΟΥΘΕΙ ΤΟ ΜΕΡΟΣ Γ΄**

ΜΕΡΟΣ Γ΄: Αποτελείται από **δύο** (2) ερωτήσεις.

Κάθε ορθή απάντηση βαθμολογείται με δέκα (10) μονάδες.

17. Σε μια επιχείρηση προώθησης ειδών μόδας (κατάστημα), την ευθύνη **κοστολόγησης του καταλόγου των προϊόντων**, έχουν οι υπεύθυνοι αγορών, οι οποίοι ακολουθούν τις κατευθυντήριες γραμμές που ορίζει η διοίκηση της επιχείρησης. Ορισμένοι από τους παράγοντες που μελετά η διοίκηση της επιχείρησης αναφέρονται πιο κάτω:
- (α) Ο ανταγωνισμός μεταξύ των εμπόρων
 - (β) Η εικόνα της εταιρείας
 - (γ) Το προφίλ του πελάτη
 - (δ) Η συχνότητα εναλλαγής του αποθέματος
 - (ε) Αποκλειστικές πηγές εμπορεύματος

Να αναλύσετε τα πιο πάνω.

18. Οι έμποροι λιανικής πώλησης διεξάγουν έρευνα προτού επιλέξουν την **τοποθεσία για την επιχείρησή τους**. Να αναλύσετε τους πιο κάτω παράγοντες, που λαμβάνουν υπόψη προτού κάνουν την επιλογή τους.
- (α) Οι καταναλωτές
 - (β) Ο ανταγωνισμός
 - (γ) Η ευκολία διακίνησης των πελατών
 - (δ) Οι γειτονικοί ενοικιαστές
 - (ε) Η ανεύρεση προσωπικού

– ΤΕΛΟΣ ΕΞΕΤΑΣΗΣ –