

ΥΠΟΥΡΓΕΙΟ ΠΑΙΔΕΙΑΣ ΚΑΙ ΠΟΛΙΤΙΣΜΟΥ
ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΑΝΩΤΕΡΗΣ ΚΑΙ ΑΝΩΤΑΤΗΣ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗΣ
ΥΠΗΡΕΣΙΑ ΕΞΕΤΑΣΕΩΝ

ΠΑΓΚΥΠΡΙΕΣ ΕΞΕΤΑΣΕΙΣ 2013

ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑ ΙΙ ΤΕΧΝΙΚΩΝ ΣΧΟΛΩΝ ΠΡΑΚΤΙΚΗΣ ΚΑΤΕΥΘΥΝΣΗΣ

Μάθημα: ΤΕΧΝΙΚΗ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

Ημερομηνία και ώρα εξέτασης: Τρίτη 28 Μαΐου 2013
11:00 - 13:30

ΤΟ ΕΞΕΤΑΣΤΙΚΟ ΔΟΚΙΜΙΟ ΑΠΟΤΕΛΕΙΤΑΙ ΑΠΟ ΕΞΙ
(6) ΣΕΛΙΔΕΣ

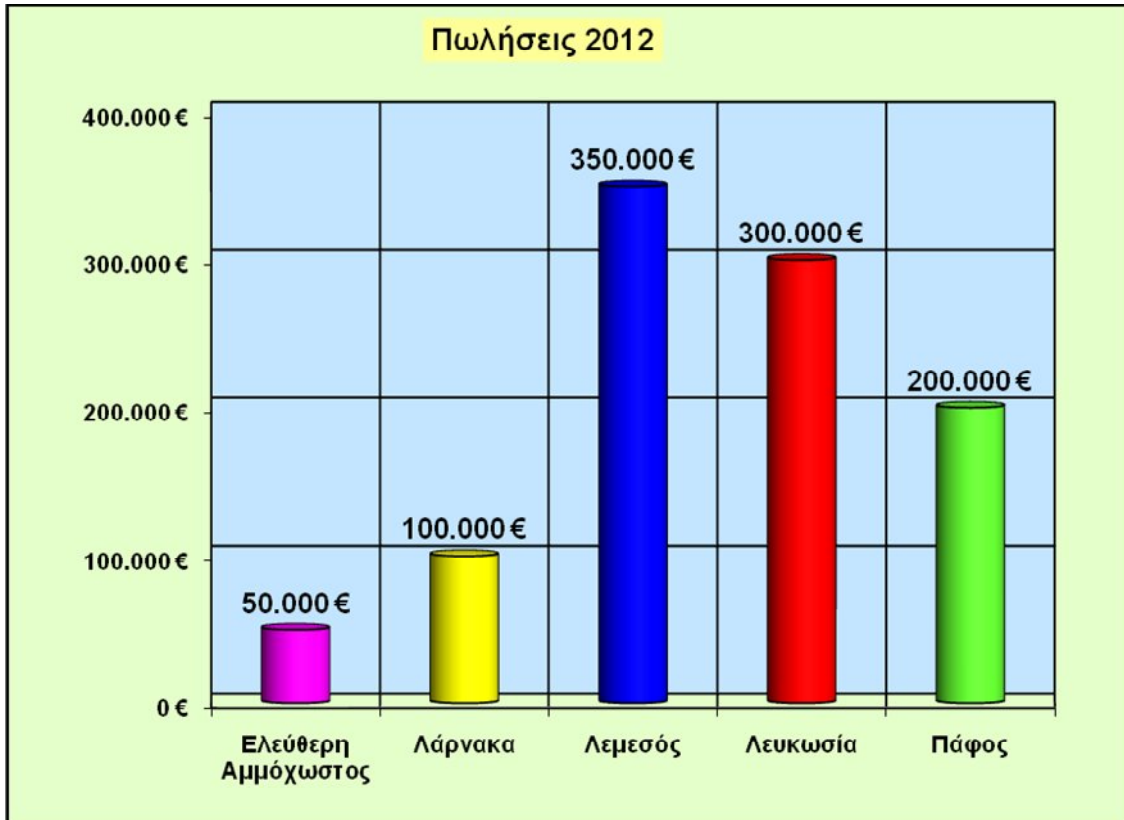
Ειδικές οδηγίες για το συγκεκριμένο μάθημα:

- Να απαντήσετε σε όλες τις ερωτήσεις και των τριών μερών Α΄, Β΄ και Γ΄.
- Επιτρέπεται η χρήση μη προγραμματισμένης υπολογιστικής μηχανής.
- Δεν επιτρέπεται η χρήση διορθωτικού υγρού ή άλλου μέσου.
- Όλες οι απαντήσεις να γραφτούν στο τετράδιο των απαντήσεων και όχι στο εξεταστικό δοκίμιο.
- Στις απαντήσεις σας, μέσα στο τετράδιο, να μην γράψετε τα προσωπικά σας στοιχεία.
- Να φαίνονται όλοι οι υπολογισμοί στο τετράδιο των απαντήσεών σας.

ΜΕΡΟΣ Α΄

Ερώτηση 1

Οι πωλήσεις μιας επιχείρησης για το έτος 2012 ήταν € 1.000.000. Το κέρδος της επιχείρησης είναι 10% επί των πωλήσεων. Στο πιο κάτω διάγραμμα φαίνονται οι πωλήσεις της επιχείρησης ανά επαρχία.



Λαμβάνοντας υπόψη τα πιο πάνω δεδομένα να υπολογίσετε:

- α) το κέρδος της επιχείρησης ανά επαρχία και
- β) το συνολικό κέρδος της επιχείρησης.

(Μονάδες 10)

(Μονάδες 2)

(Σύνολο Μονάδων 12)

Ερώτηση 2

Ο πωλητής έχει να αντιμετωπίσει διάφορους τύπους πελατών. Μεταξύ αυτών είναι ο **συνεσταλμένος**, ο **φλύαρος** και ο **αναποφάσιστος**. Να εξηγήσετε τους τρόπους με τους οποίους ο πωλητής πρέπει να αντιμετωπίσει αποτελεσματικά τον καθένα από αυτούς. **(Μονάδες 6)**

Ερώτηση 3

*«**Η προθήκη (βιτρίνα)**, αποτελεί την "**εικόνα**" της επιχείρησης και παίζει σημαντικό ρόλο στο να πείσει τον πελάτη να μπει στο κατάστημα.»*



Να αναφέρετε τρεις (3) από τις βασικές αρχές, που αφορούν τη διαρρύθμιση και τη λειτουργία της προθήκης (βιτρίνας) ενός καταστήματος. **(Μονάδες 6)**

Ερώτηση 4

*«**Σήμα (Trade Mark)** μπορεί να οριστεί ως το όνομα, το σύμβολο ή το σχέδιο, ή ένας συνδυασμός αυτών, που έχει ως σκοπό να προσδιορίσει τα προϊόντα μιας επιχείρησης και να τα κάνει να ξεχωρίζουν από τα προϊόντα των ανταγωνιστών.»*

α) Να εξηγήσετε τη σημασία του Σήματος:

1. για τον **Καταναλωτή**
2. για τον **Παραγωγό**.

(Μονάδες 6)

β) Να αναφέρετε τέσσερις (4) ιδιότητες που πρέπει να έχει, το Σήμα, για να γίνει δεκτό για εγγραφή στο Μητρώο Σημάτων που τηρείται στο Γραφείο του Επίσημου Παραλήπτη και Εφόρου.

(Μονάδες 4)

(Σύνολο Μονάδων 10)

(Σύνολο Μονάδων Μέρους Α΄ 34)

ΜΕΡΟΣ Β΄

Ερώτηση 1

Ένας έμπορος αγοράζει και πωλεί επαγγελματικά ψυγεία. Κατά τη διάρκεια του Απριλίου 2013 αγόρασε 300 ψυγεία προς €5 00 το ένα, συν 18% Φ.Π.Α. Ο έμπορος πούλησε τα 300 ψυγεία προς €708 το ένα (στην τιμή συμπεριλαμβάνεται 18% Φ.Π.Α.).

Να υπολογίσετε:

- α) Πόσα πλήρωσε συνολικά για την αγορά των 300 ψυγείων.
- β) Τις συνολικές καθαρές πωλήσεις του εμπόρου (χωρίς το ΦΠΑ).
- γ) Το συνολικό ποσό του Φ.Π.Α.:
 - i. που πλήρωσε για την αγορά των ψυγείων.
 - ii. που εισέπραξε από τις πωλήσεις των ψυγείων.
 - iii. που πλήρωσε στο κράτος.

(Μονάδες 12)

Ερώτηση 2

- α) Να δώσετε τον ορισμό του προϊόντος. **(Μονάδες 3)**
- β) Οι καταναλωτές κατατάσσουν τα προϊόντα σε τρεις (3) κατηγορίες:
 - i. προϊόντα που αγοράζονται χωρίς έρευνα ή προϊόντα ευκαιρίας,
 - ii. προϊόντα που αγοράζονται ύστερα από έρευνα αγοράς ή προϊόντα επιλογής και
 - iii. ειδικά προϊόντα.

Να αντιγράψετε τον πίνακα 1 που ακολουθεί στο τετράδιο των απαντήσεών σας και να κατατάξετε τα προϊόντα που ακολουθούν στις τρεις (3) κατηγορίες / στήλες που αναφέρονται.

Καινούργια μοτοσικλέτα
LED Τηλεόραση
Πλυντήριο πιάτων
Καινούργια έπιπλα

Σπάνια έργα τέχνης
Παγωτό
Τυρόπιττα
Αντίκες

Αθλητική εφημερίδα
Σοκολατούχο γάλα
1 κουτί χαρτομάντιλα
Ακριβά αρώματα

Πίνακας 1

i Προϊόντα που αγοράζονται χωρίς έρευνα ή προϊόντα ευκαιρίας	ii Προϊόντα που αγοράζονται ύστερα από έρευνα αγοράς ή προϊόντα επιλογής	iii Ειδικά προϊόντα

(Μονάδες 12)
(Σύνολο Μονάδων 15)

Ερώτηση 3

«Οι στόχοι του **Κυπριακού Συνδέσμου Καταναλωτών**, είναι η προάσπιση και προστασία των δικαιωμάτων του καταναλωτή.».



Να γράψετε τρία (3) δικαιώματα του καταναλωτή που προασπίζει ο **Κυπριακός Σύνδεσμος Καταναλωτών**. **(Μονάδες 3)**

Ερώτηση 4

Να αναφέρετε τους δύο σημαντικούς περιορισμούς που έχει η πώληση μέσω τηλεφώνου σε σχέση με την προσωπική πώληση. **(Μονάδες 3)**

(Σύνολο Μονάδων Μέρους Β΄ 33)

ΜΕΡΟΣ Γ΄

Ερώτηση 1

«*Η συγκέντρωση των αναγκαίων πληροφοριών από όλο τον πληθυσμό είναι σχεδόν αδύνατη ή οικονομικά ασύμφορη, γιατί συνεπάγεται ψηλή δαπάνη. Έτσι η έρευνα της αγοράς γίνεται πολλές φορές με βάση ένα δείγμα.*».

Να εξηγήσετε τι είναι το δείγμα και πότε αυτό είναι αντιπροσωπευτικό του πληθυσμού από τον οποίο λήφθηκε. **(Μονάδες 4)**

Ερώτηση 2

Ο κος Νικολάου είναι περιοδευών πωλητής σε επιχείρηση εμπορίας και διανομής παιδικών παιχνιδιών. Αμείβεται με σταθερό μισθό € 600 το μήνα και 4% προμήθεια πάνω στις πωλήσεις που πραγματοποιεί. Κατά τους μήνες Φεβρουάριο μέχρι και Απρίλιο του 2013 έκανε τις ακόλουθες πωλήσεις:



Μήνας	Φεβρουάριος	Μάρτιος	Απρίλιος
Πωλήσεις (€)	20.000	30.000	25.000

Ζητείται:

α) Να υπολογίσετε πόσο είναι το εισόδημα του κου Νικολάου για τον καθένα από τους πιο πάνω μήνες ξεχωριστά. **(Μονάδες 6)**

β) Να αναφέρετε τις τρεις (3) μεθόδους, που συνήθως καθορίζεται η αμοιβή των πωλητών. **(Μονάδες 3)**

(Σύνολο Μονάδων 9)

Ερώτηση 3



Τα τέσσερα (4) συνηθέστερα μέσα **διαφήμισης** είναι: α) οι εφημερίδες β) τα περιοδικά γ) το ραδιόφωνο και δ) η τηλεόραση.

Να γράψετε ένα πλεονέκτημα και ένα μειονέκτημα για το καθένα από αυτά. **(Μονάδες 8)**

Ερώτηση 4

«Η διαδικασία της παραλαβής των εμπορευμάτων από την αποθήκη περιλαμβάνει μια σειρά ενεργειών. Μια από αυτές, είναι το άνοιγμα των συσκευασιών και η επιθεώρηση των εμπορευμάτων.».



α) Να αναφέρετε τρεις (3) λόγους για τους οποίους, πρέπει να ανοίγονται αμέσως οι συσκευασίες των εμπορευμάτων και να επιθεωρούνται τα εμπορεύματα, από τον υπεύθυνο της αποθήκης. **(Μονάδες 6)**

β) Να εξηγήσετε τρεις (3) λόγους για τους οποίους ο υπεύθυνος της αποθήκης δικαιούται να αρνηθεί την παραλαβή κάποιων εμπορευμάτων. **(Μονάδες 6)**
(Σύνολο Μονάδων 12)

(Σύνολο Μονάδων Μέρους Γ´ 33)

(ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ ΜΟΝΑΔΩΝ 100)

---- ΤΕΛΟΣ ----