

**ΥΠΟΥΡΓΕΙΟ ΠΑΙΔΕΙΑΣ ΚΑΙ ΠΟΛΙΤΙΣΜΟΥ  
ΥΠΗΡΕΣΙΑ ΕΞΕΤΑΣΕΩΝ**

**ΠΑΓΚΥΠΡΙΕΣ ΕΞΕΤΑΣΕΙΣ 2018**

**ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑ ΙΙ ΤΕΧΝΙΚΩΝ ΣΧΟΛΩΝ ΠΡΑΚΤΙΚΗΣ ΚΑΤΕΥΘΥΝΣΗΣ**

**Μάθημα: ΤΕΧΝΙΚΗ ΠΩΛΗΣΕΩΝ**

**Ημερομηνία και ώρα εξέτασης: Τρίτη 5 Ιουνίου 2018  
8:00-10:30**

**ΤΟ ΕΞΕΤΑΣΤΙΚΟ ΔΟΚΙΜΙΟ ΑΠΟΤΕΛΕΙΤΑΙ  
ΑΠΟ ΠΕΝΤΕ (5) 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 προγραμματιζόμενης υπολογιστικής μηχανής
- Δεν επιτρέπεται η χρήση διορθωτικού υγρού ή άλλου μέσου
- Όλες οι απαντήσεις να δοθούν στο τετράδιο των απαντήσεων και όχι στο εξεταστικό δοκίμιο
- Στις απαντήσεις σας, μέσα στο τετράδιο, να μην αναφέρετε 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 2017 ήταν €3.000.000. Το κέρδος της επιχείρησης είναι 40% επί των πωλήσεων. Στον πιο κάτω πίνακα φαίνονται τα ποσοστά των πωλήσεων της επιχείρησης ανά επαρχία:

Επαρχία	Ποσοστά επί των πωλήσεων %
Λευκωσία	30
Λεμεσός	40
Λάρνακα	15
Πάφος	10
Ελεύθερη Αμμόχωστος	5
<b>Σύνολο</b>	<b>100</b>

Η πιο πάνω επιχείρηση είχε για το έτος 2017:

Εκπτώσεις χορηγούμενες	€30.000
Φθορές προϊόντων	€15.000

Λαμβάνοντας υπόψη τα πιο πάνω δεδομένα να υπολογίσετε:

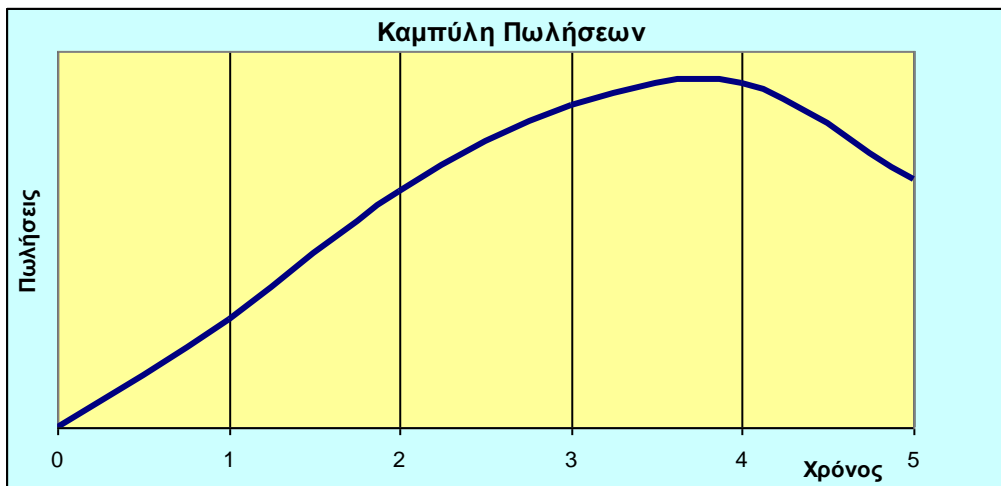
- α)** Την αξία των πωλήσεων της επιχείρησης ανά επαρχία **(Μονάδες 5)**
- β)** Το κέρδος της επιχείρησης ανά επαρχία **(Μονάδες 5)**
- γ)** Να υπολογίσετε τους ακόλουθους δείκτες:
- i. τις εκπτώσεις χορηγούμενες ως ποσοστό επί των πωλήσεων και **(Μονάδες 2)**
- ii. τις φθορές ως ποσοστό επί των πωλήσεων. **(Μονάδες 2)**
- (Σύνολο Μονάδων 14)**

### Ερώτηση 2

*«Η συσκευασία αποτελεί ένα χρήσιμο εργαλείο στην προώθηση των πωλήσεων. Μια σωστή συσκευασία εκτός από το ότι προστατεύει καλύτερα το προϊόν και διατηρεί την ανθεκτικότητά του, διευκολύνει τον καταναλωτή και τον βοηθά στη διαφοροποίηση και αναγνώριση του προϊόντος. Μ' αυτό τον τρόπο χρησιμεύει ως μέσο για την αύξηση των πωλήσεων, την προώθηση και επιτυχία του προϊόντος».*

Να αναφέρετε και να εξηγήσετε τους δύο (2) πιο βασικούς λόγους που επιβάλλουν τη συσκευασία των προϊόντων. **(Μονάδες 6)**

### Ερώτηση 3



Σας δίνεται η πιο πάνω Καμπύλη Πωλήσεων. Να αναφέρετε με τη σειρά εξέλιξης τα πέντε στάδια του κύκλου ζωής ενός προϊόντος και να εξηγήσετε το στάδιο του κορεσμού. **(Μονάδες 6)**

### Ερώτηση 4

Ο Θ. Θρεφτόπουλος είναι περιοδεύων πωλητής σε επιχείρηση εμπορίας και διανομής τροφίμων. Αμείβεται με σταθερό μηνιαίο μισθό €400 και επιπλέον 6% προμήθεια πάνω στις πωλήσεις που πραγματοποιεί. Κατά τη διάρκεια του έτους 2017 έκανε τις ακόλουθες πωλήσεις ανά τρίμηνο:

Τρίμηνο	1 <sup>ο</sup> 2017	2 <sup>ο</sup> 2017	3 <sup>ο</sup> 2017	4 <sup>ο</sup> 2017
Πωλήσεις (€)	30.000	25.000	35.000	40.000

**Ζητείται:**

- α) Να υπολογίσετε το εισόδημα του Θ. Θρεφτόπουλου ανά τρίμηνο και το συνολικό ετήσιο εισόδημά του για το έτος 2017 **(Μονάδες 5)**
- β) Να εξηγήσετε για ποιο λόγο οι επιχειρήσεις παρέχουν στους πωλητές ποσοστά επί των πωλήσεων ως επιπρόσθετη αμοιβή, αντί να αυξάνουν το σταθερό τους μισθό. **(Μονάδες 3)**

**(Σύνολο Μονάδων 8)**

**(Σύνολο Μονάδων Μέρους Α΄ 34)**

### ΜΕΡΟΣ Β΄

#### Ερώτηση 1

α) Να δώσετε τον ορισμό της διαφήμισης **(Μονάδες 3)**

β) Να γράψετε τέσσερα (4) μέσα διαφήμισης **(Μονάδες 4)**

γ) Να περιγράψετε δύο (2) επιχειρήματα υπέρ και δύο (2) κατά της διαφήμισης. **(Μονάδες 4)**

**(Σύνολο Μονάδων 11)**

## **Ερώτηση 2**

Ένας έμπορος αγοράζει και πωλεί πλυντήρια ρούχων. Κατά τη διάρκεια του Απριλίου 2018 αγόρασε 200 πλυντήρια ρούχων προς €300 το ένα, συν 19% Φ.Π.Α. Ο έμπορος πούλησε τα 200 πλυντήρια ρούχων προς €595 το ένα (στην τιμή συμπεριλαμβάνεται 19% Φ.Π.Α.).

Να υπολογίσετε:

- α)** Πόσα πλήρωσε συνολικά για την αγορά των 200 πλυντηρίων ρούχων
- 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 πλυντηρίων
  - ii. που εισέπραξε από τις πωλήσεις των πλυντηρίων
  - iii. που πλήρωσε στο κράτος.

**(Μονάδες 12)**

## **Ερώτηση 3**

*«Ο αριθμός των πωλητών που θα προσληφθούν από μια επιχείρηση, είναι ένα πολύ σημαντικό θέμα, γιατί λιγότεροι πωλητές από όσους χρειάζεται η επιχείρηση σημαίνει χαμένες ευκαιρίες πωλήσεων, ενώ περισσότεροι σημαίνει χαμηλό εισόδημα για τους ίδιους και αύξηση των εξόδων της επιχείρησης».*

Η επιχείρηση Κούρρης Λτδ έχει 400 πελάτες. Ο μέσος αριθμός επισκέψεων ανά πελάτη είναι 30 επισκέψεις τον χρόνο. Ο κάθε πωλητής μπορεί να πραγματοποιήσει 600 επισκέψεις σε ένα χρόνο.

**Ζητείται:**

- α)** Να υπολογίσετε τον αριθμό των πωλητών που πρέπει να έχει η πιο πάνω επιχείρηση **(Μονάδες 2)**
- β)** Να υπολογίσετε πόσοι πωλητές πρέπει να προσληφθούν ακόμη, αν οι πελάτες της επιχείρησης αυξηθούν από 400 σε 700 και όλα τα άλλα στοιχεία παραμείνουν τα ίδια. **(Μονάδες 2)**

**(Σύνολο Μονάδων 4)**

## **Ερώτηση 4**

*«Στο σύγχρονο λιανικό εμπόριο η κύρια μορφή που επικράτησε στις περισσότερες επιχειρήσεις, ειδικότερα στην πώληση τροφίμων, είναι το σύστημα της αυτοεξυπηρέτησης».*

Να αναφέρετε τρία (3) πλεονεκτήματα που προσφέρει το σύστημα αυτοεξυπηρέτησης:

- α)** Για τους πελάτες και **(Μονάδες 3)**
- β)** Για την επιχείρηση. **(Μονάδες 3)**

**(Σύνολο Μονάδων 6)**

**(Σύνολο Μονάδων Μέρους Β´ 33)**

## **ΜΕΡΟΣ Γ΄**

### **Ερώτηση 1**

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

#### **Ζητείται:**

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

### **Ερώτηση 2**

**α)** Να δώσετε τους ορισμούς της **αγοράς** και της **συναλλαγής** **(Μονάδες 5)**

**β)** Να αναφέρετε τις τρεις (3) βασικές προϋποθέσεις που πρέπει να ισχύουν για να μπορεί να γίνει μια συναλλαγή **(Μονάδες 3)**

**γ)** Να γράψετε τρία (3) παραδείγματα οικονομικών συναλλαγών. **(Μονάδες 3)**

**(Σύνολο Μονάδων 11)**

### **Ερώτηση 3**

Στις πωλήσεις από τηλεφώνου μια από τις μεθόδους που χρησιμοποιούνται είναι και η **μέθοδος του «ή»**. Να περιγράψετε με παράδειγμα τη μέθοδο αυτή. **(Μονάδες 4)**

### **Ερώτηση 4**

*«Στις έρευνες αγοράς χρησιμοποιούνται διάφορες μέθοδοι συλλογής στοιχείων. Μια από αυτές είναι η Μέθοδος του Ερωτηματολογίου».*

Να αναφέρετε τέσσερις (4) παράγοντες που πρέπει να λάβει σοβαρά υπόψη μια επιχείρηση που χρησιμοποιεί αυτή τη μέθοδο, πριν τη σύνταξη ενός σωστού ερωτηματολογίου, ούτως ώστε να συγκεντρώσει τις σωστές πληροφορίες και στη συνέχεια, να τις χρησιμοποιήσει για να πάρει τις σωστές αποφάσεις.

**(Μονάδες 6)**

### **Ερώτηση 5**

*«Μια αποθήκη πρέπει να χρησιμοποιείται όσο το δυνατό πιο αποτελεσματικά, γι' αυτό οι υπεύθυνοι της αποθήκης πρέπει να λαμβάνουν υπόψη κάποιους σημαντικούς παράγοντες».*

Να αναφέρετε έξι (6) σημαντικούς παράγοντες για την αποτελεσματική χρησιμοποίηση μιας σύγχρονης και οργανωμένης αποθήκης. **(Μονάδες 6)**

**(Σύνολο Μονάδων Μέρους Γ΄ 33)**

**(ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ ΜΟΝΑΔΩΝ 100)**

**---- ΤΕΛΟΣ ----**