

**ΥΠΟΥΡΓΕΙΟ ΠΑΙΔΕΙΑΣ ΚΑΙ ΠΟΛΙΤΙΣΜΟΥ
ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΑΝΩΤΕΡΗΣ ΚΑΙ ΑΝΩΤΑΤΗΣ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗΣ
ΥΠΗΡΕΣΙΑ ΕΞΕΤΑΣΕΩΝ**

ΠΑΓΚΥΠΡΙΕΣ ΕΞΕΤΑΣΕΙΣ 2015

ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑ ΙΙ ΤΕΧΝΙΚΩΝ ΣΧΟΛΩΝ ΠΡΑΚΤΙΚΗΣ ΚΑΤΕΥΘΥΝΣΗΣ

Μάθημα: ΤΕΧΝΙΚΗ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

**Ημερομηνία και ώρα εξέτασης: Τρίτη 9 Ιουνίου 2015
8:00 - 10:30**

**ΤΟ ΕΞΕΤΑΣΤΙΚΟ ΔΟΚΙΜΙΟ ΑΠΟΤΕΛΕΙΤΑΙ ΑΠΟ ΕΞΙ
(6) ΣΕΛΙΔΕΣ**

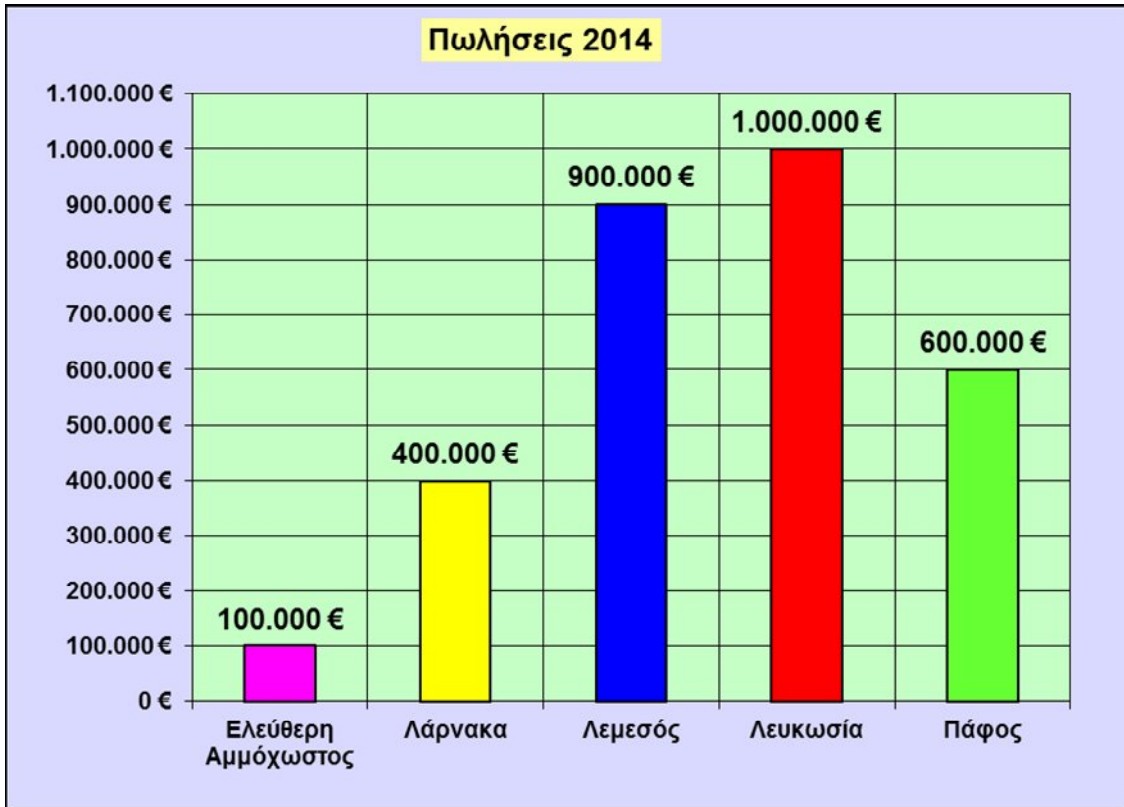
Ειδικές οδηγίες για το συγκεκριμένο μάθημα:

- 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 2014 ήταν €3.000.000. Το κέρδος της επιχείρησης υπολογίζεται 15% 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

(Μονάδες 10)

β) Το συνολικό κέρδος της επιχείρησης.

(Μονάδες 2)

(Σύνολο Μονάδων 12)

Ερώτηση 2

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

Να γράψετε τους τέσσερις (4) παράγοντες που πρέπει να λάβει σοβαρά υπόψη μία επιχείρηση η οποία 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 8)

Ερώτηση 3

Τα τέσσερα 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 4)**



Ερώτηση 4

«Ο αριθμός των πωλητών που θα προσληφθούν από μία 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».

- α) Να υπολογίσετε τον αριθμό των πωλητών που πρέπει να έχει μια επιχείρηση με 300 πελάτες, εάν ο μέσος αριθμός επισκέψεων που γίνεται σε ένα πελάτη είναι 40 τον χρόνο και ο κάθε πωλητής μπορεί να πραγματοποιήσει 800 επισκέψεις μέσα σε ένα χρόνο. **(Μονάδες 4)**

- β) Εάν οι πελάτες της επιχείρησης αυξηθούν από 300 σε 400 και όλα τα άλλα στοιχεία παραμείνουν τα ίδια, πόσοι πωλητές πρέπει να προσληφθούν ακόμη; **(Μονάδες 4)**

(Σύνολο Μονάδων 8)

(Σύνολο Μονάδων Μέρους Α΄ 32)

ΜΕΡΟΣ Β΄

Ερώτηση 1

«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 αναφέρετε και να εξηγήστε τρεις (3) λόγους για τους οποίους ο υπεύθυνος της αποθήκης δικαιούται να αρνηθεί την παραλαβή κάποιων εμπορευμάτων.

(Μονάδες 6)

(Σύνολο Μονάδων 12)

Ερώτηση 2

Ο Αντρέας Ιωάννου έχει επιχείρηση πώλησης ηλεκτρονικών συσκευών. Για σκοπούς Φ.Π.Α. (Φόρος Προστιθέμενης Αξίας) η επιχείρηση του υπάγεται στην κατηγορία του θετικού συντελεστή 19%. Τα στοιχεία του πιο κάτω πίνακα παρουσιάζουν την καθαρή αξία των αγορών και των πωλήσεων της επιχείρησης, ανά τρίμηνο, για το έτος 2014:



Τρίμηνο	Έτος 2014			
	1 ^ο €	2 ^ο €	3 ^ο €	4 ^ο €
Πωλήσεις	150.000	170.000	100.000	180.000
Αγορές	70.000	130.000	40.000	60.000

Να υπολογίσετε:

α) Το ποσό του Φ.Π.Α. για το έτος 2014 που ο έμπορος:

- πλήρωσε για την αγορά των εμπορευμάτων
- εισέπραξε από τις πωλήσεις των εμπορευμάτων
- πλήρωσε στο κράτος

(Μονάδες 9)

β) Να αναφέρετε τις τρεις (3) κατηγορίες που διακρίνονται τα αγαθά και οι υπηρεσίες για σκοπούς Φ.Π.Α..

(Μονάδες 3)

(Σύνολο Μονάδων 12)

Ερώτηση 3

«Εμπορικό 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».



Να εξηγήσετε τις τέσσερις (4) ιδιότητες που πρέπει να έχει το Εμπορικό Σήμα, για να γίνει δεκτό για εγγραφή στο Μητρώο Σημάτων.

(Μονάδες 12)

(Σύνολο Μονάδων Μέρους Β´ 36)

ΜΕΡΟΣ Γ

Ερώτηση 1



Να περιγράψετε δύο (2) σημαντικούς περιορισμούς που έχει η πώληση μέσω τηλεφώνου σε σχέση με την προσωπική πώληση. **(Μονάδες 5)**

Ερώτηση 2



Να δώσετε τους ορισμούς:

α) της αγοράς **(Μονάδες 3)**

β) της συναλλαγής **(Μονάδες 3)**

(Σύνολο Μονάδων 6)

Ερώτηση 3

«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 4

α) Να δώσετε ένα ολοκληρωμένο ορισμό του περιοδεύοντος πωλητή. **(Μονάδες 4)**

β) Να αναφέρετε τέσσερα (4) από τα κυριότερα καθήκοντα του. **(Μονάδες 4)**

(Σύνολο Μονάδων 8)

Ερώτηση 5

Ο Γιώργος Γεωργίου είναι περιοδεύων πωλητής σε επιχείρηση εμπορίας και διανομής παιδικών τροφών. Αμείβεται με σταθερό μισθό €600 το μήνα και επιπλέον 5% προμήθεια πάνω στις πωλήσεις που πραγματοποιεί. Κατά τη διάρκεια του έτους 2014 έκανε τις ακόλουθες πωλήσεις ανά τρίμηνο:

Τρίμηνο	ΕΤΟΣ 2014			
	1 ^ο	2 ^ο	3 ^ο	4 ^ο
Πωλήσεις (€)	30.000	70.000	60.000	40.000

Ζητείται:

α) Να υπολογίσετε το εισόδημα του Γιώργου Γεωργίου για το έτος 2014:

i. ανά τρίμηνο

(Μονάδες 4)

ii. συνολικό ετήσιο εισόδημα

(Μονάδες 2)

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

(Μονάδες 3)

(Σύνολο Μονάδων 9)

(Σύνολο Μονάδων Μέρους Γ´ 32)

(ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ ΜΟΝΑΔΩΝ 100)

---- ΤΕΛΟΣ ----