

۱- بسته سفری که در آن گردشگر تنها از حمل و نقل هوایی، ترانسفر فرودگاهی و هتل استفاده می کند بی آنکه ارتباط خاصی میان او و نمایندگان تور شکل گیرد، چه نامیده می شود؟

۰۱. بسته سفر گروهی ۰۲. بسته سفر عمومی ۰۳. بسته سفر سفارشی ۰۴. بسته سفر مستقل

۲- کدام گزینه جزء معایب بسته های سفر سفارشی است؟

۰۱. در این بسته ها تورگردان با نماینده گروهی مشتریان سر و کار دارد.
۰۲. این بسته ها سبب از میان رفتن خلاقیت و نوآوری در کار تورگردان می شوند.
۰۳. در این نوع بسته ها انتظار دریافت تخفیف بیشتر است.
۰۴. در این بسته ها مشتریان معمولاً خواسته های یکسانی دارند.

۳- چرا برخی از افراد ترجیح می دهند از بسته های سفر استفاده نکنند؟

۰۱. احساس امنیت بیشتری می کنند.
۰۲. برنامه ریزی برای سفر را دوست دارند.
۰۳. خرید بسته سفر از ساختن آن با همان کیفیت گران تر تمام می شود.
۰۴. از قبل از هزینه سفر خود آگاه هستند.

۴- کدام گزینه در مورد چرایی خرید هتل در مقصد از سوی تورگردان دقیق تر است؟

۰۱. در صورتی که از خدمات اقامتی مقصد راضی نباشد.
۰۲. در صورتی که آن مقصد با تقاضای نسبتاً ثابت گردشگر مواجه باشد.
۰۳. در صورتی که هزینه مراکز اقامتی مقصد به صرفه نباشد.
۰۴. در صورتی که بخواهد خدمات با کیفیت تری را به مسافران عرضه کند.

۵- کدام گزینه جزء راههای کسب درآمد یک تورگردان نیست؟

۰۱. منافع حاصل از فروش اجناس دارای عوارض گمرکی ۰۲. فروش بیمه نامه های سفر
۰۳. دریافت وجه سفر قبل از شکل گیری آن ۰۴. عرضه برنامه گشت های اختیاری

تعداد سوالات: تستی: ۳۰ تشریحی: ۰

زمان آزمون (دقیقه): تستی: ۵۰ تشریحی: ۰

سری سوال: ۱ یک

عنوان درس: برنامه ریزی و سرپرستی گشتهای جهانگردی

رشته تحصیلی/گد درس: مدیریت جهانگردی (چندبخشی)، مدیریت جهانگردی ۱۳۱۸۰۲۱

۶- گروهی از دفاتر خدمات مسافرتی محلی که تورهای کاملی را برای یک منطقه تدارک می بینند جزء کدام گروه از تورگردانان می باشند؟

۱. تورگردانان ورودی
۲. تورگردانان بازار انبوه
۳. تورگردانان تخصصی
۴. تورگردانان داخلی

۷- تهیه مطالب آموزشی جزء فعالیت های کدام واحد یک بنگاه تورگردانی است؟

۱. واحد عملیات
۲. واحد فروش
۳. واحد بازاریابی
۴. واحد رزرواسیون

۸- چرا همکاری با تورگردانان برای دفاتر خدمات مسافرتی مزیت دارد؟

۱. چون دفاتر خدمات مسافرتی مسئولیتی در قبال تعهدات تورگردان در مورد بسته سفر نخواهند داشت.
۲. چون مردم دفاتر خدمات مسافرتی را بیشتر از تورگردانان می شناسند.
۳. چون در بازار گسترده کنونی امکان حضور مستقیم در چندین بازار از طریق دفاتر مستقل برای تورگردان راحت نیست.
۴. چون تورگردانان با محدودیت منابع مالی و نیروی انسانی متخصص مواجه هستند.

۹- کدام گزینه جزء انتظارات مشتری از تورگردان است؟

۱. پرداخت به موقع هزینه سفر
۲. دادن اطلاعات دقیق به مشتریان
۳. داشتن رفتار هماهنگ با سایر اعضای گروه
۴. اعطای وام جهت خرید بسته سفر

۱۰- پیچیده بودن کانالهای توزیع در فعالیت های تورگردان به چه چیز بستگی دارد؟

۱. محدود بودن فعالیت و قدرت مالی
۲. رفتار خرید مشتریان و محدودیت منابع انسانی
۳. توانایی های تورگردان و محدود بودن فعالیت
۴. قدرت مالی و توانایی های تورگردان

۱۱- سفرهای خانوادگی جزء کدام معیار دسته بندی محصولات یک تورگردان است؟

۱. ماهیت بسته سفر
۲. نوع بسته سفر
۳. جمعیت شناختی
۴. حوزه جغرافیایی مقاصد

۱۲- کدام دسته از بسته های سفر یک تورگردان برای حفظ نرخ رشد بالای خود مستلزم نقدینگی زیادی هستند؟

۱. ستارگان
۲. علامت سوال ها
۳. سگها
۴. گاوهای شیرده

۱۳- ایجاد ارزش افزوده در یک بنگاه تورگردان به منظور کاهش هزینه ها به چه معنی است؟

۱. تغییر در ترکیب محصول و عرضه مجدد آن به شیوه ای جدید
۲. تبدیل دارایی ها به نقدینگی و فروش امتیاز بنگاه تورگردان
۳. قطع آگاهانه تمامی هزینه های پشتیبانی
۴. یافتن بخشهایی از بازار به منظور ایجاد سهم بیشتر

۱۴- حاشیه سود هر بسته سفر از تقسیم مابه التفاوت دریافتی حاصل از بسته سفر و هزینه های بسته سفر بر کدام گزینه به دست می آید؟

۱. قیمت بسته سفر
۲. دریافتی حاصل از بسته سفر
۳. تعداد بسته سفر فروخته
۴. تعداد انصرافی از بسته سفر

۱۵- اگر قیمت بسته سفر برابر ۴۰۰ هزار تومان تعیین شده باشد و تورگردان تعداد ۱۰ بسته سفر را جمعاً به مبلغ سه میلیون و ششصد هزار تومان به فروش رسانیده باشد، متوسط دریافتی تورگردان بابت هر بسته سفر چقدر خواهد بود؟

۱. برابر قیمت یعنی ۴۰۰ هزار تومان
۲. برابر ۳۶۰ هزار تومان
۳. برابر $(۳۶۰+۴۰۰)/۲$ یعنی ۳۸۰ هزار تومان
۴. اطلاعات کافی نیست

۱۶- کدام گزینه مربوط به عملیات پس از تور است؟

۱. عقد قرارداد با عرضه کنندگان خدمات
۲. انجام پیش پرداخت برای بسته سفر انجام شده
۳. چاپ بروشور سفر برگزار شده
۴. تجزیه و تحلیل سودآوری عملیات

۱۷- در برنامه ریزی بسته سفر در انتخاب مسیرهای تردد در مقصد چه نکته ای باید مد نظر قرار گیرد؟

۱. در نظر گرفتن محل صرف غذای بین راهی
۲. در نظر گرفتن توقفگاههای مناسب بین راهی
۳. جلوگیری از نقل و انتقالات تکراری و بی مورد
۴. در نظر گرفتن محل مناسب برای سوار شدن گردشگران

۱۸- کدام گزینه یک بسته سفر حلقوی را نشان می دهد؟

۱. شیراز- استانبول- آنتالیا- شیراز
۲. تهران-رم- ونیز- میلان- تهران
۳. مشهد- تهران- کاشان- اصفهان- مشهد
۴. اصفهان- آنتالیا- استانبول- آنتالیا- اصفهان

تعداد سوالات: تستی: ۳۰ تشریحی: ۰

زمان آزمون (دقیقه): تستی: ۵۰ تشریحی: ۰

سری سوال: ۱ یک

عنوان درس: برنامه ریزی و سرپرستی گشتهای جهانگردی

رشته تحصیلی/گد درس: مدیریت جهانگردی (چندبخشی)، مدیریت جهانگردی ۱۳۱۸۰۲۱

۱۹- در کدام نوع بسته سفر مسافران بابت تعویض هتل و بستن و باز کردن چمدان های خود کمتر خسته می شوند؟

۱. بسته سفر با مرکزیت ثابت

۲. بسته سفر با مسیر باز

۳. بسته سفر حلقوی

۴. بسته سفر متوالی

۲۰- کدام مورد قیمت گذاری در مورد بسته های سفر را پیچیده تر می کند؟

۱. زمان پرداخت

۲. شرایط فروش

۳. محاسبه سود

۴. ویژگی محصول

۲۱- اعتبار نام تجاری یک بنگاه تور گردان به چه عواملی گره خورده است؟

۱. کیفیت بسته سفر و عناصر آمیخته بازاریابی

۲. قیمت بسته سفر و مکان عرضه بسته سفر

۳. کسب سهم بیشتر بازار و قیمت بسته سفر

۴. شرایط مناسب اقتصادی و کیفیت بسته سفر

۲۲- ساده ترین روش قیمت گذاری برای بسته های سفر چیست؟

۱. قیمت گذاری بر اساس نقطه سر به سر

۲. قیمت گذاری بر اساس ارزش محصول برای مشتری

۳. قیمت گذاری بر مبنای هزینه تمام شده بسته سفر

۴. قیمت گذاری بر مبنای مدیریت بازده

۲۳- کدامیک از انواع تخفیف ها در صنعت گردشگری نقش اساسی تری را ایفا می کند؟

۱. تخفیف مقداری

۲. تخفیف فصلی

۳. تخفیف تجاری

۴. تخفیف خرید نقدی

۲۴- کدام یک از موارد زیر جزء عوامل موثر اقتصادی در بازار صنعت گردشگری و فعالیت های تورگردانان است؟

۱. میزان اشتغال زنان

۲. نرخ بیکاری

۳. انتخاب نوع مشتری

۴. نرخ تشکیل خانوار

۲۵- احساس لذت و تجربه ای که از سفر نصیب گردشگر می شود جزء کدام عناصر آمیخته بازاریابی یک بنگاه تورگردان است؟

۱. مکان

۲. ترویج

۳. محصول

۴. فرآیند

۲۶- منظور از پوشش دهی یک رسانه تبلیغاتی چیست؟

۱. تکرار دفعاتی که یک فرد در طی دوره مورد نظر در معرض پیام تبلیغاتی قرار می گیرد.

۲. تعداد افراد متفاوت یا خانوارهایی که طی یک دوره مشخص در معرض رسانه قرار می گیرند.

۳. ارزش کیفی مشاهده یک پیام تبلیغاتی از طریق یک رسانه است.

۴. حجم تیراژ یک آگهی و شایستگی آن برای انتشار که باید مورد توجه قرار گیرد.

۲۷- کدام گزینه معمولاً در بخش های داخلی بروشور یک بنگاه تور گردان گنجانده می شود؟

۱. نام بنگاه تورگردان
۲. شرایط خرید بسته سفر
۳. نشان بنگاه تورگردان
۴. مزایای خاص بسته سفر

۲۸- کلاهی که نام و نشان تورگردان بر روی آن درج شده جزء کدامیک از ابزارهای بازاریابی یک بنگاه تورگردان است؟

۱. اشتهار
۲. روابط عمومی
۳. پیشبرد فروش
۴. فروش حضوری

۲۹- کدام گزینه جزء مهم ترین فعالیت های یک بنگاه تورگردان در روز پایانی سفر است؟

۱. کنترل بار مسافران
۲. معرفی بسته های سفر آتی
۳. اطلاع رسانی در مورد محل های بازدید
۴. تعیین محل نشستن افراد در اتوبوس

۳۰- ارزیابی مشتریان از بسته های سفر معمولاً از چه طریقی صورت می پذیرد؟

۱. پست الکترونیکی
۲. پرسشنامه
۳. پست
۴. گفتگوی حضوری