

**ĐÁP ÁN**

**Phần trắc nghiệm**

Mỗi câu trả lời đúng được 0,2 điểm

Stt	Câu trả lời	Stt	Câu trả lời	Stt	Câu trả lời	Stt	Câu trả lời
1	B	6	C	11	C	16	A
2	A	7	A	12	D	17	D
3	A	8	B	13	B	18	C
4	D	9	C	14	D	19	B
5	D	10	C	15	D	20	B

**Phần Tự Luận**

<b>Đáp án câu 1: Nêu cơ sở phân khúc thị trường và xác định khách hàng mục tiêu đối với sản phẩm nhà chung cư giá rẻ tại TP. HCM</b>	Thang điểm
<b>Tiêu thức phân khúc thị trường</b>	
Thu nhập: - Thu nhập thấp - Thu nhập trung bình - Thu nhập cao	0.25
Địa lý: - Nội ô (Trung tâm) - Ngoại ô (ngoại thành)	0.25
<b>Lựa chọn các khúc thị trường</b> - Thu nhập thấp - Ngoại ô (ngoại thành)	0.5
<b>Khách hàng mục tiêu</b> Là những người có thu nhập thấp sống ở ngoại ô TP. HCM	0.5
Đối với sản phẩm nhà chung cư cao cấp thì cơ sở phân khúc thị trường thay đổi như thế nào? - Thu nhập cao - Tại các trung tâm thành phố	0.5
<b>Tổng điểm</b>	<b>2</b>

<b>Đáp án câu 2: Công ty của bạn chuẩn bị tung ra thị trường sản phẩm nước ngọt, bạn được giao nhiệm vụ xây dựng hệ thống phân phối và chuẩn bị các chương trình xúc tiến cho sản phẩm này. Hãy xây dựng hệ thống phân phối và chương trình xúc tiến thương mại nhằm đạt được mục tiêu về doanh số bán hàng?</b>	Thang điểm
Đề xuất hệ thống phân phối	0.75
Vẽ cấu trúc kênh phân phối	0.75
Đề xuất chương trình xúc tiến	0.75
Mô tả chương trình xúc tiến	0.75
Các lập luận cho các đề xuất	1.0
<b>Tổng điểm</b>	<b>4</b>