



ПОЛУЧИТЬ БЕСПЛАТНУЮ КОНСУЛЬТАЦИЮ

ПОДПИСЫВАЙТЕСЬ  
на нас в Телеграм



Подписчикам СКИДКИ! Телеграмм канал → [t.me/sinerqy](https://t.me/sinerqy)  
Магазин готовых ответов на тесты купить в магазине по ссылке: [sinerqy.com/list/](https://sinerqy.com/list/)  
Нужна помощь с тестами, практикой? Пиши: [sinerqy@yandex.ru](mailto:sinerqy@yandex.ru), WhatsApp, Telegram

1. Потребитель тратит весь доход на два товара и потребляет 6 ед. первого товара и 20 ед. второго товара. Цена первого товара в два раза выше цены второго товара.  
Доход потребителя и цена второго товара удвоились, цена первого товара при этом осталась неизменной.  
Если потребитель по-прежнему будет потреблять 20 ед. второго товара, то какое максимальное количество первого товара он сможет себе позволить?
2. Цена на товар падает с 10 000 руб. до 5 000 руб. Это увеличивает спрос с 5 ед. товара до 15 ед.  
Какова эластичность спроса на данный товар?
3. В таблице ниже приведены данные по проведению рекламной коммуникации с потребителями.  
Какова эффективность рекламной коммуникации (чему равны экономический эффект и рентабельность рекламирования?).
4. Магазин посещают в среднем 500 покупателей в день. Средний чек – 450 руб.  
Какой должна быть сумма среднего чека магазина, чтобы ежемесячная выручка (за 30 дней) увеличилась на 20 %?
5. Упаковка товара стоила 85 руб. В магазине проходит акция, и скидка на товар составляет 30 %.  
Сколько упаковок товара по старой цене можно было купить на 350 руб., а сколько – можно купить на эти же деньги по новой цене?
6. В договоре поставки между компаниями А и Б предусмотрено, что стоимость доставки бутилированной воды за емкость 19 л по договору составляет 160 руб. Если объем поставки за месяц превысит 190 л, стоимость доставки будет ниже и составит 150 руб. Условие о превышении объема поставок выполнено: 160 руб. - базовая цена, 150 руб. - новая цена. Каким будет процент скидки?
7. Под поведением потребителей понимают ...
8. Субъективную оценку человеком свойств конкретного товара называют ...
9. Нехватка чего-либо, исходящее от природы человека, является ...
10. Теория потребительского поведения предлагает, что потребитель стремится максимизировать ...
11. ... является общим для теории кардиналистов и теории ординалистов
12. Способность товара удовлетворять потребность человека – это ...

Самый быстрый способ связи - мессенджер (кликни по иконке, и диалог откроется)



WhatsApp



Telegram



Max



[sinerqy@yandex.ru](mailto:sinerqy@yandex.ru)



[sinerqy.com](https://sinerqy.com)



ПОЛУЧИТЬ БЕСПЛАТНУЮ КОНСУЛЬТАЦИЮ

ПОДПИСЫВАЙТЕСЬ  
на нас в Телеграм



Подписчикам СКИДКИ! Телеграмм канал → [t.me/sinerqy](https://t.me/sinerqy)  
Магазин готовых ответов на тесты купить в магазине по ссылке: [sinerqy.com/list/](https://sinerqy.com/list/)  
Нужна помощь с тестами, практикой? Пиши: [sinerqy@yandex.ru](mailto:sinerqy@yandex.ru), WhatsApp, Telegram

13. Закономерности распределения расходов между группами товаров по мере роста дохода потребителя рассматривал ...
14. Метод сбора первичной информации путем выяснения субъективных мнений, предпочтений потребителей в отношении объекта (товара, услуги, уровня обслуживания), – это ...
15. Установите последовательность этапов сегментирования по группам потребителей:
16. Определите последовательность этапов позиционирования товара/предприятия, связанного с оценкой восприятия товара потенциальными потребителями:
17. ... – это намерение приобрести товар (услугу), обеспеченное способностью уплатить за него установленную цену
18. ... представляет собой приращение суммарного потребительского эффекта от определенного блага (товара, услуги), достигаемое за счет потребления каждой дополнительной единицы этого блага
19. Субституты – это ...
20. Установите соответствие между методами изучения поведения потребителей и их характеристиками:
21. Установите правильную последовательность этапов сегментации рынка:
22. Однородная группа потребителей целевого рынка фирмы, обладающая схожими потребностями и покупательскими привычками по отношению к товару фирмы, – это ...
23. Установите соответствие между закрытыми вопросами потребителям и их формами:
24. Для оценки в процентах посетителей магазина, которые сделали покупки, целесообразно использовать метод ...
25. Рынок покупателя определяет ситуацию, когда на рынке отмечается ...
26. Модель ... поведения – это некая модель реагирования покупателей в ответ на воздействие на них побудительных стимулов
27. Когнитивный диссонанс является следствием того, что ...
28. Установите соответствие потребительского предпочтения и маркетинговой концепции
29. Основное понимание концепции FAB состоит в превращении ...
30. Группа, ценностные представления и поведение которой индивид не приемлет, называется ...

Самый быстрый способ связи - мессенджер (кликни по иконке, и диалог откроется)



WhatsApp



Telegram



Max



[sinerqy@yandex.ru](mailto:sinerqy@yandex.ru)



[sinerqy.com](https://sinerqy.com)



ПОЛУЧИТЬ БЕСПЛАТНУЮ КОНСУЛЬТАЦИЮ

ПОДПИСЫВАЙТЕСЬ  
на нас в Телеграм



Подписчикам СКИДКИ! Телеграмм канал → [t.me/sinerqy](https://t.me/sinerqy)  
Магазин готовых ответов на тесты купить в магазине по ссылке: [sinerqy.com/list/](https://sinerqy.com/list/)  
Нужна помощь с тестами, практикой? Пиши: [sinerqy@yandex.ru](mailto:sinerqy@yandex.ru), [WhatsApp](https://www.whatsapp.com/), [Telegram](https://t.me/sinerqy)

31. Внутренние факторы потребительского поведения – это ... (укажите 3 варианта ответа)
32. Личностными факторами, влияющими на покупательское поведение потребителя, являются такие, как ... (укажите 3 варианта ответа)
33. Совокупность параллельно или последовательно выполняемых операций и процедур при продаже товаров и организации товародвижения с использованием определенных средств и методов – это ...
34. ... – это процесс установления и развития контактов между людьми и группами, порождаемый потребностями совместной деятельности
35. Процесс разбивки потребителей или потенциальных потребителей на рынке на различные группы (или сегменты), в рамках которых потребители имеют схожие или аналогичные запросы, – это ... рынка
36. По характеру контактов группы ситуационного влияния на поведение потребителей разделяют на ...
37. Современный подход к работе с потребителем, основанный на продолжительных, доверительных и продуктивных отношениях продавца и покупателя, – это ... отношений
38. В соответствии с психоаналитической теорией ... опосредует инстинктивные требования и моральные запреты
39. В соответствии с психоаналитической теорией ... представляет социальные или личные нормы и служит этическим принуждением поведения
40. Установите соответствие между понятиями и их определениями:
41. Определите последовательность этапов опроса потребителей путем анкетирования:
42. Определите последовательность этапов коммуникационного процесса при работе с потребителями:
43. ... маркетинговые коммуникации – это комплекс взаимодополняющих видов коммуникации с клиентами, который осуществляется на разных стадиях воронки продаж с помощью разных инструментов
44. Использование продукта в процессе удовлетворения потребностей – это ...
45. Знание потребительского поведения необходимо для ...
46. Сила воздействия коммуникаций на потребителя зависит от ...
47. Установите соответствие между параметрами потребительского поиска информации и их характеристиками:

Самый быстрый способ связи - мессенджер (кликни по иконке, и диалог откроется)



WhatsApp



Telegram



Max



[sinerqy@yandex.ru](mailto:sinerqy@yandex.ru)



[sinerqy.com](https://sinerqy.com)



ПОЛУЧИТЬ БЕСПЛАТНУЮ КОНСУЛЬТАЦИЮ

ПОДПИСЫВАЙТЕСЬ  
на нас в Телеграм



Подписчикам СКИДКИ! Телеграмм канал → [t.me/sinerqy](https://t.me/sinerqy)  
Магазин готовых ответов на тесты купить в магазине по ссылке: [sinerqy.com/list/](https://sinerqy.com/list/)  
Нужна помощь с тестами, практикой? Пиши: [sinerqy@yandex.ru](mailto:sinerqy@yandex.ru), WhatsApp, Telegram

48. Этап процесса покупки, на котором компания-потребитель определяет и выбирает наилучшие технические особенности требуемого товара, – это ...
49. Знание потребительского поведения необходимо маркетологу для ... (укажите 2 варианта ответа)
50. Установите соответствие между типами доводов и их примерами:
51. Расположите факторы, под воздействием которых формируется спрос потребителей, в порядке ослабления их влияния на потребителей (от сильного влияния к слабому):
52. Вероятность послепокупочного диссонанса (сомнений) снижается путем ... (укажите 2 варианта ответа)
53. К типам ситуаций принятия решения о покупке потребителем относят ... (укажите 3 варианта ответа)
54. В случае распространения информации по каналам неличной коммуникации отсутствует ...
55. Продвижение товаров и услуг на рынке представляет собой ...
56. Группа, чья предполагаемая позиция или ценности используются индивидуумом как основа для текущего поведения, называется ... группой
57. Английская аббревиатура ... означает самую распространенную систему, которая помогает наладить персонифицированные отношения с каждым клиентом, накапливать и систематизировать данные о запросах покупателей
58. Расположите в правильном порядке этапы процесса принятия решения о покупке:
59. Установите соответствие между моделями покупательского поведения и их характеристиками:
60. Лояльный потребитель – это ...
61. Программа ... – это система поощрения постоянных покупателей: за приверженность компании клиенты получают скидки и бонусы
62. Источник мотивации покупки, заставляющий потребителя выбирать именно этот товар, – это ...
63. Установите соответствие между видами скидок и их характеристиками:
64. Стимулирование ... – это проведение мероприятий, направленных на увеличение продаж товаров и услуг и привлечение большего количества потребителей различными средствами и методами

Самый быстрый способ связи - мессенджер (кликни по иконке, и диалог откроется)



WhatsApp



Telegram



Max



[sinerqy@yandex.ru](mailto:sinerqy@yandex.ru)



[sinerqy.com](https://sinerqy.com)



ПОЛУЧИТЬ БЕСПЛАТНУЮ КОНСУЛЬТАЦИЮ

ПОДПИСЫВАЙТЕСЬ  
на нас в Телеграм



Подписчикам СКИДКИ! Телеграмм канал → [t.me/sinerqy](https://t.me/sinerqy)  
Магазин готовых ответов на тесты купить в магазине по ссылке: [sinerqy.com/list/](https://sinerqy.com/list/)  
Нужна помощь с тестами, практикой? Пиши: [sinerqy@yandex.ru](mailto:sinerqy@yandex.ru), WhatsApp, Telegram

65. Предварительно разработанный план действий, который направлен на изменение мнения потребителя, – это ... продаж
66. ... – это способность компании увеличивать свою прибыль за счет глубокого понимания и максимального удовлетворения потребностей клиентов
67. В процессе принятия решения о покупке в сфере потребительских товаров субъекту рынка следует выяснить, какие именно ощутимые нужды или проблемы возникли, чем вызвано их возникновение, каким образом они вывели человека на конкретный товар, на этапе ...
68. Этап ... – это этап, на котором потребитель фактически приобретает товар
69. Установите соответствие между этапами процесса принятия товара-новинки и их характеристиками:
70. ... реклама – это вид рекламы, который информирует потребителя о свойствах и достоинствах товара, пробуждает интерес к нему; потребитель стремится установить контакты с продавцом и из пассивного, потенциального превращается в активного, заинтересованного в покупке
71. Совокупность параллельно или последовательно выполняемых операций и процедур при продаже товаров и организации товародвижения с использованием определенных средств и методов – это ... продаж
72. Если покупатели безразличны к товару, то это товар ...
73. Совокупность свойств и характеристик товара или услуги, относящиеся к их способности удовлетворять существующие или предполагаемые потребности — это ... товара (услуги)
74. Закон спроса выражает ...
75. Потребительские решения, принимаемые супругами домохозяйства, классифицируются на 4 основные группы по критерию доминирования, такие как ... (укажите 4 варианта ответа)
76. По степени сложности выделяют ограниченные процессы решений потребителя о покупке, представляющие собой ...
77. Если рекламное объявление помещено в журнале, который в среднем покупают и читают 100 000 чел., из них 60 000 чел. принадлежат к целевой группе, на которую ориентировано объявление, и оценки показывают, что эти 60 000 чел. составляют около 50 % от всей целевой группы, то это значит, что покрытие целевой группы составляет ...
78. Ответная реакция потребителя – это ...

Самый быстрый способ связи - мессенджер (кликни по иконке, и диалог откроется)



WhatsApp



Telegram



Max



[sinerqy@yandex.ru](mailto:sinerqy@yandex.ru)



[sinerqy.com](https://sinerqy.com)



ПОЛУЧИТЬ БЕСПЛАТНУЮ КОНСУЛЬТАЦИЮ

ПОДПИСЫВАЙТЕСЬ  
на нас в Телеграм



Подписчикам СКИДКИ! Телеграмм канал — [t.me/sinerqy](https://t.me/sinerqy)  
Магазин готовых ответов на тесты купить в магазине по ссылке: [sinerqy.com/list/](https://sinerqy.com/list/)  
Нужна помощь с тестами, практикой? Пиши: [sinerqy@yandex.ru](mailto:sinerqy@yandex.ru), WhatsApp, Telegram

79. Ценовые методы стимулирования продажи товаров включают ... (укажите 3 варианта ответа)
80. Установите соответствие вида стимулирования продаж по аудитории и его характеристики, помогающей определить этот вид:
81. Определите последовательность этапов процесса принятия решения о покупке:
82. ... потребителя – это соответствие между его ожиданиями и реальным опытом в процессе покупки товара или услуги
83. Потребительская ... – это верность, приверженность покупателей компании, товару, торговой марке
84. Определите последовательность этапов определения индекса потребительской лояльности NPS:
85. Определите последовательность этапов процесса моделирования поведения потребителей в модели потребительского поведения AIDA:
86. Компания в минувшем году имела валовую прибыль (П1) 14,2 млн руб. В текущем году в связи с изменением стратегии компании валовая прибыль (П2) выросла на 10 %. Общая сумма затрат на стимулирование продаж (З) составила 432 000 руб.  
Каким будет годовой экономический эффект (ЭГ) от новой стратегии компании и рентабельность затрат (Р) на проведение стимулирование продаж?
87. К внутренним факторам, влияющим на потребительское поведение, относят ... (укажите 2 варианта ответа)
88. Вероятность постпокупочного диссонанса (сомнений) потребителя может быть снижена за счет ...
89. Классическая (базовая) модель потребительского поведения, предложенная Ф. Котлером, – это ...
90. ... коммуникация – это вид коммуникации, состоящий в распространении информации в широком пространственно-временном диапазоне в расчете на большую аудиторию
91. ... коммуникации представляют собой процесс передачи целевой аудитории информации о продукте
92. ... является автором теории престижного потребления
93. Правильный набор типов покупательского поведения: ...
94. Расположите в правильной последовательности этапы процесса конкретизации потребности:

Самый быстрый способ связи - мессенджер (кликни по иконке, и диалог откроется)



WhatsApp



Telegram



Max



[sinerqy@yandex.ru](mailto:sinerqy@yandex.ru)



[sinerqy.com](https://sinerqy.com)



ПОЛУЧИТЬ БЕСПЛАТНУЮ КОНСУЛЬТАЦИЮ

ПОДПИСЫВАЙТЕСЬ  
на нас в Телеграм



Подписчикам СКИДКИ! Телеграмм канал → [t.me/sinerqy](https://t.me/sinerqy)  
Магазин готовых ответов на тесты купить в магазине по ссылке: [sinerqy.com/list/](https://sinerqy.com/list/)  
Нужна помощь с тестами, практикой? Пиши: [sinerqy@yandex.ru](mailto:sinerqy@yandex.ru), WhatsApp, Telegram

95. Расположите в правильной последовательности факторы, под воздействием которых формируется спрос потребителей: (от сильного к более слабому)
96. Установите соответствие понятий и их содержания:
97. Установите соответствие между теориями мотивации и их основоположниками:
98. Группа, оказывающая прямое (т.е. при личном контакте) или косвенное влияние на отношения или поведение человека, – это ...
99. Вид памяти, связанный с пятью органами чувств человека, – это ... память
100. ... потребителей – это система мотивов, соображений, интересов, которыми обладает покупатель в процессе принятия решения о покупке
101. Активизация осознания потребителем общей проблемы при выборе продукта или услуги проводится маркетологами в ситуации ... проблемы для потребителя.
102. Современный подход к работе с потребителем, основанный на продолжительных, доверительных и продуктивных отношениях продавца и покупателя, – это ...
103. Эффект ... – это воздействие, которое изменение цены товара оказывает на реальный доход
104. В варианте мультиатрибутивной модели  $A_b = \sum W_i X_{ib}$  коэффициенты  $W_i$  отражают как значимость, приписываемую потребителем атрибуту ...
105. В мотивационном конфликте «избежание – ...» потребитель стоит перед двумя нежелательными альтернативами
106. Вероятность того, что при принятии решения потребитель ограничится внутренним поиском информации, повышается, если ... (укажите 2 варианта ответа)
107. Торговая сеть А распространила листовки об изменении цен на свои товары. Затраты на рекламу составили 25 000 руб. Изменение товарооборота до и после проведения рекламы показывают данные, приведенные в таблице ниже.
- Какими будут прирост товарооборота и экономический эффект?
108. ... – это ощущение психологического или физиологического недостатка чего-либо, возникающее у индивида
109. Установите правильную последовательность уровней пирамиды потребностей А. Маслоу (снизу вверх):

Самый быстрый способ связи - мессенджер (кликни по иконке, и диалог откроется)



WhatsApp



Telegram



Max



[sinerqy@yandex.ru](mailto:sinerqy@yandex.ru)



[sinerqy.com](https://sinerqy.com)



ПОЛУЧИТЬ БЕСПЛАТНУЮ КОНСУЛЬТАЦИЮ

ПОДПИСЫВАЙТЕСЬ  
на нас в Телеграм



Подписчикам СКИДКИ! Телеграмм канал → [t.me/sinerqy](https://t.me/sinerqy)  
Магазин готовых ответов на тесты купить в магазине по ссылке: [sinerqy.com/list/](https://sinerqy.com/list/)  
Нужна помощь с тестами, практикой? Пиши: [sinerqy@yandex.ru](mailto:sinerqy@yandex.ru), WhatsApp, Telegram

110. Чувство ощущаемой человеком нехватки чего-либо, исходящей от природы человека, является ...
111. При проведении качественных исследований в сфере потребительского поведения используются такие методы, как ... (укажите 2 варианта ответа)
112. Импульсные покупки имеют отличительные признаки, такие как ... (укажите 2 варианта ответа)
113. ... потребность вызвана необходимостью в духовном росте, авторитете, дружбе
114. ... – это приобретение, использование продуктов, услуг и идей
115. Потребность, подкрепленная покупательной способностью, – это ...
116. Потребление – это ...
117. Английское сокращенное название системы, позволяющей четко разделить всех своих клиентов на группы с разными мотивами покупок и чертами характера, – это ...
118. Установите соответствие между типом покупок и его описанием:
119. К факторам, влияющим на повышение спроса, относят ... (укажите 3 варианта ответа)
120. Чтобы оказаться в положении равновесия (т.е. максимизировать полезность), потребитель должен ...
121. Потребительские предпочтения – это ...
122. Установите соответствие между критериями сегментации и их примерами:
123. Обратный подход к сегментации на основе искомой пользы начинают с исследования ... поведения респондентов.
124. Установите последовательность основных этапов процесса потребления:
125. Величину относительного изменения спроса на товар при изменении дохода на 1 % характеризует коэффициент эластичности спроса по ...
126. Величину относительного изменения спроса на товар при изменении цены этого товара на 1 % характеризует коэффициент эластичности спроса по ...
127. Предприятие рассматривает вопрос о выпуске нового товара на рынок. Вероятность успеха рекламной кампании оценивается в 0,8. В случае успешной рекламной кампании вероятность успешного выпуска нового товара на рынок

Самый быстрый способ связи - мессенджер (кликни по иконке, и диалог откроется)



WhatsApp



Telegram



Max



[sinerqy@yandex.ru](mailto:sinerqy@yandex.ru)



[sinerqy.com](https://sinerqy.com)



ПОЛУЧИТЬ БЕСПЛАТНУЮ КОНСУЛЬТАЦИЮ

ПОДПИСЫВАЙТЕСЬ  
на нас в Телеграм



Подписчикам СКИДКИ! Телеграмм канал → [t.me/sinerqy](https://t.me/sinerqy)  
Магазин готовых ответов на тесты купить в магазине по ссылке: [sinerqy.com/list/](https://sinerqy.com/list/)  
Нужна помощь с тестами, практикой? Пиши: [sinerqy@yandex.ru](mailto:sinerqy@yandex.ru), WhatsApp, Telegram

составляет 0,6. В случае неудачи рекламной кампании вероятность успешного выпуска нового товара на рынок оценивается в 0,3.

Какова вероятность успешного выпуска нового товара на рынок?

готовые ответы магазин  
готовые ответы магазин  
готовые ответы магазин  
готовые ответы магазин  
готовые ответы магазин  
готовые ответы магазин



готовые ответы магазин  
готовые ответы магазин  
готовые ответы магазин  
готовые ответы магазин  
готовые ответы магазин  
готовые ответы магазин

Самый быстрый способ связи - мессенджер (кликни по иконке, и диалог откроется)



WhatsApp



Telegram



Max



[sinerqy@yandex.ru](mailto:sinerqy@yandex.ru)



[sinerqy.com](https://sinerqy.com)