



ПОЛУЧИТЬ БЕСПЛАТНУЮ КОНСУЛЬТАЦИЮ

ПОДПИСЫВАЙТЕСЬ
на нас в Телеграм



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

1. Сотрудники по работе с турагентствами и туроператорами сокращенно...
2. Демографические критерии сегментации рынка:
3. Потребитель в выборе гостиничного продукта ведет себя...
4. Географический критерий сегментации рынка:
5. Нематериальное стимулирование сотрудников включает в себя ...
6. Оптимально пересматривать прогноз на ...
7. Принципы динамического ценообразования могут применяться при ...
8. Особенность продажи гостиничного продукта ...
9. Спад продаж и объема прибыли – это...
10. Сегмент рынка – это ...
11. Известные бренды используют косметические наборы ...
12. Большому корпоративному запросу на групповое размещение в период низкого спроса целесообразно предложить...
13. Показатели ADR и Rev Par используются:
14. Услуги гостиницы — это
15. Комплементарные номера для организаторов группы относятся к методу ...
16. Функциональные техники продаж относятся к ...
17. «Мы позаботимся о вас и подберем самый тихий номер» - отсылка к выгоде...
18. «При бронировании 100 ночей в год вы получаете высший уровень программы лояльности и становитесь членом закрытого клуба» - отсылка к выгоде...
19. Лишнее в SWOT- анализе, это определение:
20. В небольших гостиницах:

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



WhatsApp



Telegram



Max



sinerqy@yandex.ru



sinerqy.com

<https://sinerqy.com/list/>
готовые ответы магазин

<https://sinerqy.com/konsultaciya/>
готовые ответы магазин



ПОЛУЧИТЬ БЕСПЛАТНУЮ КОНСУЛЬТАЦИЮ

ПОДПИСЫВАЙТЕСЬ
на нас в Телеграм



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

21. Типичный профиль гостя отеля помимо всего прочего включает:
22. Профессиональное маркетинговое исследование отеля важно для:
23. Инструменты составления профиля гостя:
24. OTA расшифровывается как:
25. Виртуальный тур по отелю ...
26. B2B расшифровывается как ...
27. B2C расшифровывается как ...
28. Этап «позиционирование» включает в себя ...
29. Примерном B2B является
30. Примерном B2C является
31. Брендинг включает в себя:
32. Маркетинговые бюджеты выше при продвижении на рынок:
33. Скидки на размещение сегменту B2B предлагаются на основе ...
34. Партнерам со схожими характеристиками ...
35. Самый популярный среди туристов канал продаж ...
36. Суббренд -это ...
37. Неправильной стратегией является ...
38. Обновление информации о номерах на страницах продаж OTA является ответственностью ...
39. Семья, которая приобрела номер в гостинице на ресепшен относится к сегменту..
40. Семья, которая приобрела пакетный тур через туристическое агентство относится к сегменту..
41. Пара, которая забронировала зал и 20 номеров для предстоящей свадьбы относится к сегменту:
42. Привилегии для гостей в рамках программы лояльности бывают ...

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



WhatsApp



Telegram



Max



sinerqy@yandex.ru



sinerqy.com

<https://sinerqy.com/list/>

готовые ответы магазин

<https://sinerqy.com/list/>

готовые ответы магазин

<https://sinerqy.com/list/>

<https://sinerqy.com/konsultaciya/> <https://sinerqy.com/konsultaciya/> <https://sinerqy.com/konsultaciya/>



ПОЛУЧИТЬ БЕСПЛАТНУЮ КОНСУЛЬТАЦИЮ

ПОДПИСЫВАЙТЕСЬ
на нас в Телеграм



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

43. Гарантированный ранний заезд относится к формату вознаграждения гостей в рамках программы лояльности:
44. Обязательный элемент при прослушивании разговора менеджера по продажам с гостем:
45. «Во время отдыха человек восстанавливает физические и психологические силы» — это относится к
46. К рациональным мотивам по классификации Шварца относятся:
47. Экономия относится к ...
48. Страх упустить ценные характеристики отеля относится к феномену...
49. Какая теория подходит к описанию «Если мы используем эталонную транзакцию в качестве отправной точки, все что ухудшает наше положение является «потерей», а всё, что улучшает положение — это «выгода»....
50. Классическое правило маркетинга гласит, что цена должна заканчиваться на цифре ...
51. Не относится к демографическому признаку ...
52. Создание положительного опыта в гостинице у гостя начинается с ...
53. Долгий ответ гостю в личном кабинете OTA ...
54. Приветственное письмо (welcome email) - это:
55. Менеджер, который привлекает новый бизнес в отель, то есть нацелен на то, чтобы звонок от гостей или партнера поступил называются...
56. Основная задача отдела продаж в отеле...
57. Мероприятие в отеле «Сотрудник месяца» относится к ...
58. Объединение части гостей на основе набора общих характеристик, которые делают гостей похожими друг на друга...
59. Онлайн ресурс, на котором представлены цены отелей в конкурентном окружении в режиме реального времени...
60. Эталонный набор статей доходов, расходов, подразделений, KPI, должностей и форм отчетности, разработанный в 1926 году...

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



WhatsApp



Telegram



Max



sinerqy@yandex.ru



sinerqy.com

<https://sinerqy.com/list/>

готовые ответы магазин

<https://sinerqy.com/list/>

готовые ответы магазин

<https://sinerqy.com/list/>

<https://sinerqy.com/konsultaciya/> <https://sinerqy.com/konsultaciya/> <https://sinerqy.com/konsultaciya/>



ПОЛУЧИТЬ БЕСПЛАТНУЮ КОНСУЛЬТАЦИЮ

ПОДПИСЫВАЙТЕСЬ
на нас в Телеграм



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

61. Моменты соприкосновения клиента с компанией или специалистом, влияющие на решение о начале или продолжении сотрудничества, о покупке товара либо отказе от нее...
62. Для извлечения максимальной выгоды в период высокого спроса используют ...
63. Для управления менеджером каналов сколько нужно сотрудников ...
64. Временной период, за который отель начинает получать бронирования на ту или иную дату..
65. Контекст потребительского поведения при покупке, взаимодействии и отказе от туристических услуг..
66. Внутренние побуждения, которые заставляют людей предпринимать действия для удовлетворения своих потребностей..
67. Технология создания и продвижения фирменных отелей с целью формирования долгосрочного предпочтения к ним:
68. Сопоставьте параметр для включения в список конкурентов и описание параметра
69. Сопоставьте сотрудника и его функцию:
70. Соотнесите критерий по методике постановки задач SMART и расшифровкой критерия
71. Установите соответствие между подходом к ценообразованию и их характеристиками
72. Соотнесите показатель и его описание
73. Сопоставьте расшифровку MICE
74. Зачем нужна отчетность по действиям сотрудников отдела продаж?
75. Зачем звонить в отели конкуренты, представляясь гостем:
76. Система KPI приводит к следующему результату:
77. Как часто нужно изучать тенденции на рынке электронной коммерции:
78. Как менеджер каналов помогает динамическому ценообразованию:
79. Отдел бронирования отвечает за:
80. Продажа с сфере индустрии гостеприимства – это реализация:

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



WhatsApp



Telegram



Max



sinerqy@yandex.ru



sinerqy.com



ПОЛУЧИТЬ БЕСПЛАТНУЮ КОНСУЛЬТАЦИЮ

ПОДПИСЫВАЙТЕСЬ
на нас в Телеграм



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

81. Почему люди покупают дорогие услуги?
82. Каким будет наиболее профессиональный ответ менеджера по продажам на возражение клиента: «Слишком дорого»?
83. Задача участия в профильных выставках:
84. В чем смысл создания суббрендов:
85. Правильно подобранный цвет может повысить узнаваемость бренда:
86. Идеальными для остановки туристов, имеющие бизнес-цели, можно назвать ...
87. Информация в маркетинговых рассылках, которая поспособствует продажам:
88. Маркетинговая рассылка о запуске нового романтического специального предложения ко Дня Святого Валентина будет целесообразна для гостей:
89. При бюджетировании:
90. Расставьте процесс работы в порядке очередности:
91. Расставьте по порядку этапы в классической воронке продаж:
92. Расставьте по порядку блоки продаж гостиничных услуг
93. Расставьте характеристики компании расшифровки SWOT-анализа по порядку:
94. Расставьте шаги при создании программы лояльности в отеле:
95. Расставьте шаги при создании программы контроля менеджеров отдела продаж:
96. Расставьте процесс анализа гостей по этапам:
97. Современная воронка продаж включает в себя этапы:
98. Техника продаж ХПВ — это ...
99. Чем занимается Revenue Manager:
100. Установите соответствие между названиями и определениям:

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



WhatsApp



Telegram



Max



sinerqy@yandex.ru



sinerqy.com



ПОЛУЧИТЬ БЕСПЛАТНУЮ КОНСУЛЬТАЦИЮ

ПОДПИСЫВАЙТЕСЬ
на нас в Телеграм



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

101. Главная обязанность менеджера по доходам в отеле:

102. Мотивы гостя — это...

103. Количество товаров и услуг, которое потребитель готов приобрести по в единицу времени ...

104. Цели маркетингового исследования в гостиничном бизнесе. Исключите лишнее: ...

105. Установите соответствие между техникой продаж и ее описанием:

106. Установите соответствие между составляющими в SWOT-анализе и их характеристиками:

107. Суть ценовой политик заключается в ...

108. Навязчивая боязнь пропустить интересное событие или хорошую возможность — это ...

109. Цены, содержащие больше символов, кажутся потребителям значительно ...

110. В названиях брендов премиальных сегментов зачастую используются шрифты ...

111. Преимущество скрипта по продажам ...

112. Мероприятия, проводимые отелем которые должны сподвигнуть потенциальных гостей забронировать отель, приобрести ужины или СПА-услуги, побуждает гостя подписаться на страницу отеля в социальных сетях и на маркетинговые рассылки - это...

113. Туризм позволяет реализовать потребность в уважении — это потребность по пирамиде Маслоу ...

114. Продажа начинается с...

115. Выберите предложение услуги по типу ХПВ:

116. Инструментами стимулирования сбыта сегменту B2B являются ...

117. Менеджер каналов помогает ...

118. Особенностью бизнеса B2B не является ...

119. Материальные привилегии для гостей:

120. Установите соответствие между каналом продаж и минусом размещения объекта размещения в нем: ОТА

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



WhatsApp



Telegram



Max



sinerqy@yandex.ru



sinerqy.com



ПОЛУЧИТЬ БЕСПЛАТНУЮ КОНСУЛЬТАЦИЮ

ПОДПИСЫВАЙТЕСЬ
на нас в Телеграм



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

121. Менеджер каналов – это...

122. В современных реалиях на бронирования по телефону и на ресепшен приходится в среднем не более ...

123. Примером B2B в гостиничной индустрии являются...

124. Взаимоотношения гостя B2C с гостиницей регламентируются...

125. Установите соответствие между каналом продаж и преимуществом размещения объекта размещения в нем ...

126. Программы лояльности приносят выгоды отелю ...

127. Программа лояльности известных брендовых гостиниц дает прирост в среднем ...

128. Система вознаграждения и поощрения гостей, которые в отель приезжают часто, чтобы они приезжали еще чаще
- это...

129. К метапоисковикам относятся ...

130. Максимальное количество каналов продаж, которое можно подключить к Channel Manager ...

131. Овербукинг — это ...

132. Импульсивный характер покупки свойственен для сегмента...

133. Особенности продажи объекта на OTA ...

134. Задачи кадровой службы на стадии интенсивного роста предприятия состоят в ...

135. Окно бронирования у B2B:

136. Привлечению клиентов B2B может помочь ...

137. Главной задачей отдела продаж в гостинице является:

138. В гостинице обязательно выделение функции продаж в отдельный отдел при номерном фонде свыше ...

139. Сферы бизнеса, похожие на продажу гостиничных услуг:

140. Установите соответствие между вариантами сегментов и их определениям:

141. Разновидностями материальной мотивации являются:

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



WhatsApp



Telegram



Max



sinerqy@yandex.ru



sinerqy.com

<https://sinerqy.com/list/>

готовые ответы магазин
<https://sinerqy.com/list/>

готовые ответы магазин
<https://sinerqy.com/list/>

готовые ответы магазин
<https://sinerqy.com/list/>

готовые ответы магазин
<https://sinerqy.com/list/>

<https://sinerqy.com/konsultaciya/> <https://sinerqy.com/konsultaciya/> <https://sinerqy.com/konsultaciya/> <https://sinerqy.com/konsultaciya/> <https://sinerqy.com/konsultaciya/>



ПОЛУЧИТЬ БЕСПЛАТНУЮ КОНСУЛЬТАЦИЮ

ПОДПИСЫВАЙТЕСЬ
на нас в Телеграм



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

142. К прямым продажам не относится...

143. Параметром для включения отеля в список конкурентов не является...

144. В вашем отеле будет проводиться крупный фестиваль. Обязательно использовать метод ценообразования...

145. Установите соответствие между подходом к ценообразованию и их характеристиками:

146. Установите соответствие между ограничением по длительности проживания и их характеристиками:

147. Динамическое ценообразование — это...

148. Универсальная система счетов для анализа и управления отелем называется...

149. Оптимально пересматривать прогноз...

150. Если загрузка приближается к 100%, а спрос велик и бронирования продолжают поступать, тариф нужно ...

151. Пересматривать набор конкурентов оптимально ...

152. Право одного из владельцев многоквартирной собственности на использование самой собственности в отведенные ему участки времени — это ...

153. Методика постановки задач SMART значит, что задача должна быть ...

154. Менеджер по продажам reactive ...

155. Сегментация гостиничного рынка — это:

156. Самый дорогой канал продаж обычно ...

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



WhatsApp



Telegram



Max



sinerqy@yandex.ru



sinerqy.com

<https://sinerqy.com/list/>

готовые ответы магазин

<https://sinerqy.com/list/>

готовые ответы магазин

<https://sinerqy.com/list/>

<https://sinerqy.com/konsultaciya/> <https://sinerqy.com/konsultaciya/> <https://sinerqy.com/konsultaciya/>