



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. ... - вид предпринимательской деятельности, связанный с куплей-продажей товаров.
2. Что входит в субъекты рынка?
3. Установите соответствие между примерами и видами экономической деятельности:
4. Установите последовательность кругооборота экономических благ:
5. Товар – это:
6. Установите, где лучше используются основные фонды, если известно, что в филиале № 1 фондоотдача в отчетном периоде по сравнению с предыдущим увеличилась на 2%, а в филиале № 2 фондоемкость снизилась на 2%:
7. ... - это совокупность ресурсов предприятия, обеспечивающих непрерывность и эффективность ее деятельности.
8. Средства сохраняют свою вещественную форму в течение нескольких кругооборотов, переносят по частям свою стоимость на создаваемый продукт и изнашиваются в процессе производства, пополняются по мере выбытия и списания их со счетов предприятия это -
9. Экономические ресурсы подразделяются на:
10. Амортизация это -
11. К активной части основных средств относятся... сооружения
12. Как рассчитать коэффициент установочной площади?
13. ... - это отношение стоимости основных средств предприятия к средней годовой списочной численности рабочих.
14. ... - вся масса продукции на рынке, используемая для производственного, личного потребления.
15. Количество товаров в денежном или натуральном выражении, находящееся в торговых предприятиях, на складах, в пути на определенную дату
16. Установите соответствие между терминами и их определениями:
17. Установите соответствие между ресурсами предприятия и показателями эффективности их использования:

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](https://www.whatsapp.com/), [Telegram](https://t.me/sinerqy)

18. Собственные, заёмные и привлеченные денежные средства, формируемые при образовании предприятия и пополняемые в результате производственно-хозяйственной деятельности за счёт реализации товаров и услуг, вывешенного имущества предприятия, а также путём привлечения внешних источников финансирования – это
19. Укажите правильный порядок образования чистой прибыли в организации:
20. Установите порядок формирования цен во всех звеньях товаропроводящей цепочки:
21. Что не относится к функциям товародвижения:
22. Ширина канала распределения означает:
23. Определите последовательность продвижения товара от производителя к потребителю по стратегии «проталкивания»:
24. Определите последовательность продвижения товара от производителя к потребителю по стратегии «протягивания»:
25. Современный подход к работе с потребителем, основанный на продолжительных, доверительных и продуктивных отношениях продавца и покупателя, – это ... отношений
26. Метод сбыта, основанный на реализации продуктов производителей через ограниченное число торговых точек - ...
27. ... - это образ действий, которого придерживается организация в достижении целей по продажам.
28. Метод сбыта, основанный на реализации продуктов производителей через ограниченное число посредников, которым на их территории сбыта дается исключительное право реализации продуктов производителя – это ...
29. Установите соответствие между средствами воздействия на покупателя и их определениями:
30. Метод сбыта, при которой организация стремится обеспечить запасы своих продуктов в возможно большем числе торговых точек, чтобы сделать их доступными для потребителей - ...
31. Группа фирм или частных лиц, которые занимаются организацией продвижения товаров или услуг от производителя к потребителю – это ...
32. ... - часть продвижения товаров и услуг, включающая их устное представление в беседе с одним или несколькими потенциальными покупателями с целью продажи.

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

33. Метод продажи, при котором покупатель самостоятельно отбирает покупки и производит их оплату в кассовом терминале на выходе из магазина - ...
34. Основная задача менеджера по продажам:
35. Что наиболее важно менеджеру по продажам при анализе ситуации на рынке:
36. Что влияет на выведение нового продукта в большей степени:
37. Установите соответствие между элементами коммуникации с клиентом и их содержанием:
38. Каналом товародвижения является:
39. Канал распределения нулевого уровня в основном применяется:
40. Установите последовательность этапов разработки коммуникационных стратегий:
41. Совокупность параллельно или последовательно выполняемых операций и процедур при продаже товаров и организации товародвижения с использованием определенных средств и методов – это...
42. ... — это способ коммуникации с потенциальными клиентами, при котором инициатива исходит от продавца, а не от покупателя.
43. Какие стадии покупки являются общими для моделей AIDA, AIDMA и AIDCA?
44. Определите последовательность психологического воздействия рекламы на потребителя:
45. Когда клиент оценивает предлагаемый продукт, решающее значение имеет следующий фактор:
46. Установите соответствие между видами скидок и их характеристиками:
47. Ценовые методы стимулирования продажи товаров включают ... (укажите 3 варианта ответа)
48. Установите соответствие вида стимулирования продаж по аудитории и его характеристики, помогающей определить этот вид:
49. Установите соответствие видов мерчендайзинга и их элементов
50. Любая оплаченная конкретным лицом форма коммуникаций, предназначенная для продвижения товаров, услуг или идей – это:
51. Канал информации, по которому рекламное сообщение доходит до потребителя называется:

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

52. Вероятность послепокупочного диссонанса (сомнений) снижается путем:
53. В случае распространения информации по каналам неличной коммуникации отсутствует:
54. Предварительно разработанный план действий (сценарий), который направлен на изменение мнения потребителя – это ...
55. ... - способность компании увеличивать свою прибыль за счет глубокого понимания и максимального удовлетворения потребностей клиентов.
56. Установите групповое соответствие объектов и субъектов клиентоориентированности
57. Установите соответствие, каким типам покупок соответствуют следующие определения:
58. Импульсные покупки - форма покупательского решения, имеющая отличительные признаки:
59. Установите соответствие:
60. В розничной торговле стимулирование продаж направлено на:
61. Выберите качества, которые наиболее важны для взаимодействия с клиентом?
62. Основная задача менеджера по продажам это:
63. Укажите три основные формы специализации сбытовых организаций:
64. Кто относится к субъектам управления продажами?
65. Что влияет на выведение нового продукта на рынок в большей степени:
66. Расположите в правильном порядке этапы процесса принятия решения о покупке:
67. Установите соответствие между параметрами потребительского поиска информации и их характеристиками:
68. Установите последовательность внедрения системы KPI в отделе продаж:
69. Что наиболее важно менеджеру по продажам при анализе ситуации на рынке?
70. При подготовке к продажам используется:
71. В каких функциях заключается сущность управления продажами?

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](https://www.whatsapp.com/), [Telegram](https://t.me/sinerqy)

72. Ключевой клиент – это:

73. Почему потребители покупают дорогие товары?

74. Что такое «холодные» звонки?

75. Основное понимание FAB концепции состоит в:

76. Установите соответствие уровней воздействия на покупателя и его реакции:

77. Каким будет наиболее профессиональный ответ менеджера по продажам на возражение клиента: «Ваши цены слишком высоки для нас»?

78. 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 ...

79. Английская аббревиатура ... означает самую распространенную систему, которая помогает наладить персонализированные отношения с каждым клиентом, накапливать и систематизировать данные о запросах покупателей

80. ... потребителя – это соответствие между его ожиданиями и реальным опытом в процессе покупки товара или услуги

81. Ассортимент товаров – это:

82. Ассортимент товаров классифицируют по:

83. Установите последовательность этапов формирования ассортимента в магазинах:

84. Факторы, влияющие на формирование ассортимента:

85. ... ассортимента характеризуется удельной долей каждого вида и/или наименования товара в общем наборе:

86. Основные причины обновления ассортимента:

87. Определите последовательность этапов новой закупки при формировании ассортимента:

88. Установите соответствие между понятиями и их содержанием

89. ... - перечень товарных видов или наименований товаров, наличие которых в торговом предприятии обязательно

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](#)

90. ... — это документ, включающий полный перечень всех товарных позиций, предлагаемых к продаже в магазине с учетом требований ассортиментной политики, формата и расположения торгового предприятия.

91. Установите соответствие между классификационным признаком ассортимента товаров и его содержанием:

92. Установите соответствие между показателями ассортимента и их содержанием:

93. ...- совокупность товаров, которые покупатель воспринимает как схожие между собой, или товаров совместного использования.

94. Деятельность по управлению ассортиментом товаров внутри организации, предназначенная для упорядочения и оптимизации всех операций, которые относятся к определенной товарной категории – это ...

95. Процесс изучения состава и структуры ассортимента товаров и услуг компании с целью оценки его соответствия текущим и перспективным условиям рынка - ...

96. Процедура проведения ABC-анализа содержит следующие этапы:

97. Торговый ассортимент – это:

98. Свойство ассортимента – это:

99. Показатель ассортимента – это:

100. Назовите свойства ассортимента:

101. Определите показатель фондоотдачи при следующих условиях:

Цена единицы продукции предприятия (P) - 15 рублей,

Объем производства (Q) - 153690 штук,

Стоимость основных средств на начало 2016 года -116000 рублей,

Стоимость основных средств на конец 2016 года -140000 рублей.

102. 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?

103. Рассчитайте эффективность проведения рекламной коммуникации с потребителями при следующих условиях:

Среднедневной объем выручки до рекламного периода 675,3 тыс. руб

Относительный процент прироста среднедневной выручки 1,7%

Количество дней учета объема выручки в рекламный период 140 дн. Прибыль на один рубль реализации продукции

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](https://www.whatsapp.com), [Telegram](https://t.me/sinerqy)

0,18 руб.

Затраты на рекламу 86,9 тыс.руб.

104. Цена на товар падает с 10000 руб. до 5000 руб. Это увеличивает спрос с 5 ед. товара до 15 ед. Какова эластичность спроса на данный товар?

105. Условие: Из 55 товаров в магазине 10 новых поступивших видов. Определите коэффициент новизны (степень обновления) ассортимента.

106. Определите показатель фондоотдачи при следующих условиях:

Цена единицы продукции предприятия (P) - 15 рублей,

Объем производства (Q) - 153690 штук,

Стоимость основных средств на начало 2016 года -116000 рублей,

Стоимость основных средств на конец 2016 года -140000 рублей.

107. Рассчитайте эффективность проведения рекламной коммуникации с потребителями при следующих условиях:

Среднедневной объем выручки до рекламного периода 675,3 тыс. руб

Относительный процент прироста среднедневной выручки 1,7%

Количество дней учета объема выручки в рекламный период 140 дн.

Прибыль на один рубль реализации продукции 0,18 руб.

Затраты на рекламу 86,9 тыс.руб.

108. Цена на товар падает с 10000 руб. до 5000 руб. Это увеличивает спрос с 5 ед. товара до 15 ед.

Какова эластичность спроса на данный товар?

109. Установите соответствие между примерами и видами экономической деятельности:

110. К активной части основных средств относятся...

111. Установите соответствие видов мерчендайзинга и их элементов

112. Установите групповое соответствие объектов и субъектов клиентоориентированности

113. Структура ассортимента:

114. Основные причины обновления ассортимента:

115. Существует ли различие между понятиями «промышленный ассортимент» и «торговый ассортимент»:

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/>



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

116. Сопутствующий ассортимент – это:

117. К основным направлениям ассортиментной политики относится:

118. Установите соответствие между параметрами товарного ассортимента и их характеристиками.

119. ... - это совокупность изделий, которые воспринимаются покупателями как взаимозаменяемые благодаря их схожим свойствам и характеристикам.

120. Установите соответствие между принципом формирования ассортимента и товарами, к которым он применяется:

121. ...— метод, позволяющий классифицировать ресурсы фирмы по степени их влияния на прибыль компании.

122. По признаку местонахождения товаров различают ассортимент товаров:

123. Совокупность фирм или отдельных лиц, которые принимают на себя или помогают передать кому-то другому право собственности на конкретный товар или услугу на их пути от производителя к потребителю - это

124. Устное представление товара в ходе беседы с одним или несколькими потенциальными покупателями с целью совершения продажи - это

125. Определите форму сбыта в том случае, когда один продавец имеет право продавать продукцию компании:

126. Любая деятельность по продаже товаров или услуг тем, кто приобретает их с целью перепродажи или профессионального использования - это

127. Метод торгового обслуживания, при котором покупатель осматривает, отбирает и доставляет обобранные товары к узлу расчета – это ...

128. Установите соответствие между классификационными группами товаров и действиями по продаже этих товаров.

129. У прямых и косвенных каналов товародвижения общим является наличие:

130. Ответная реакция потребителя – это ...

131. Ценовые методы стимулирования продажи товаров включают ... (выберите три варианта ответа)

132. Установите последовательность этапов рекламного процесса:

133. Амортизация основных фондов – это:

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](#)

134. Источниками информации для анализа финансового состояния предприятия являются:
135. Неритмичная поставка материальных ресурсов порождает:
136. В состав оборотных средств предприятия входят:
137. Нормативный производственный запас предприятия, создаваемый на случай сбоя в поставках, называется ... запасом.
138. Установите соответствие между экономическим явлением и характеризующими его показателями.
139. Определите последовательность этапов расчета амортизации основных средств:
140. Вся масса продукции на рынке, используемая для производственного, личного потребления и на экспорт – это...
141. Запасы подразделяются на два основных вида:
142. Какие материально-вещественные элементы входят в состав оборотных производственных фондов предприятия?
143. Укажите соответствие функций и ключевых процессов управления продажами
144. Установите правильную последовательность. Планирование производства и сбыта продукции предусматривает:
145. Постройте последовательность факторов (от сильного влияния к слабому), под воздействием которых формируется спрос потребителей:
146. Установите соответствие между целевой аудиторией и ее характеристикой:
147. Определите последовательность этапов процесса продажи:
148. Какие преимущества дает менеджеру по продажам ведение базы данных клиентов:
149. Какова может быть цель первого телефонного контакта с потенциальным клиентом:
150. Работа по возвращению клиентов – это:
151. Потребители соотносят то, что им известно о различных товарах и брендах, с тем, что они считают самым важным для себя, и постепенно сужают набор альтернатив, пока не решат приобрести конкретный товар, - это стадия
- ...

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

152. ... — это схематичное изображение размещения товаров на стеллажах в соответствии с действующими в компании принципами выкладки.

153. Установите последовательность в модели процесса коммуникации:

154. В случае распространения информации по каналам неличной коммуникации отсутствует ...

155. Совокупность параллельно или последовательно выполняемых операций и процедур при продаже товаров и организации товародвижения с использованием определенных средств и методов – это ... продаж.

156. Маркетинговая модель, путь, который проходит потребитель с момента привлечения его внимания к товарному предложению до совершения покупки – это ...

157. ... - это кратковременные побудительные меры поощрения покупки или продажи товара или услуги.

158. Укажите последовательность коммерческих операций по организации закупок товаров:

159. Установите последовательность основных этапов процесса потребления, отличающиеся друг от друга по форме и содержанию:

160. Способ, сочетающий горизонтальный и вертикальный способы выкладки товаров - ...

161. Установите соответствие определения вида стимулирования сбыта по аудитории его характеристике:

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



WhatsApp



Telegram



Max



sinerqy@yandex.ru



sinerqy.com