



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)

1. Подход, согласно которому маркетинг делится на маркетинг организованных покупателей и маркетинг индивидуальных потребителей, называется:
2. Укажите отличительные признаки B2B-рынка:
3. Комплекс действий и процессов, включающих исследование рынка, разработку маркетинговой стратегии, продвижение, анализ данных с целью предоставления продукта и получения выгоды между компаниями, называется:
4. Товарная стратегия, которая подразумевает внедрение нового товара под уже «раскрученной» торговой маркой с целью удержания или завоевания рынка, называется:
5. Функция маркетинга B2B, связанная с планированием деятельности и концентрации ресурсов на приоритетных направлениях деятельности, называется:
6. Совокупность товаров и услуг, приобретаемых для предприятия, с целью их переработки, для производства других товаров и услуг, осуществления производственно-хозяйственной деятельности организациями или для дальнейшей перепродажи с целью получения прибыли — это...
7. Тип продукции производственно-технического назначения с критериями отнесения по производительности, сроку службы, надежности, ремонтпригодности и т.п., называется:
8. Увеличение спроса на автомобили, вызывающее увеличение спроса на низкоуглеродную листовую сталь, углепластик или карбон, резину и т.п., связано с...
9. Укажите особенности маркетинговой деятельности в сегменте B2B:
10. Укажите основные инструменты маркетинговой аналитики в сегменте B2B:
11. Согласно ... подходу, промышленный маркетинг, или маркетинг B2B ориентирован на реализацию продукции производственно-технического назначения и товары потребительского спроса:
12. Отношения купли-продажи, технико-экономического сотрудничества, финансовые отношения, конкурентные отношения, являются:
13. Установите соответствие между видами спроса на рынке B2B и их характеристиками:
14. Сопоставьте функции промышленного маркетинга с их содержанием:

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

15. Установите соответствие между группой продукции производственно-технического назначения и примерами продукции:
16. Деятельность компании, направленная на расширение ассортимента, повышение эффективности производства и реализации продукции, называется...
17. Основными чертами промышленного брендинга являются ...
18. Элемент лояльности торговой марки, выражающийся в уверенности клиента, что компания имеет цели и необходимые ресурсы для того, чтобы оставаться в сфере деятельности продолжительное время, это...:
19. Элемент лояльности торговой марки, выражающийся в уверенности клиента, что компания располагает техническими и финансовыми возможностями надлежащим образом производить продукт или эффективно оказывать услуги, это...:
20. Анализ ассортимента осуществляется с помощью методов:
21. Метод анализа товарного ассортимента, применяемый для оценки эффективности сформированного ассортимента, позволяющий сравнить данные по прибыли и обороту между категориями, называется...
22. Установите соответствие между внешними факторами и корректной реакцией компании на них:
23. Задачей ... категории является обеспечение прибыльности и привлечение потока покупателей:
24. Категория, которая отсутствует в ассортименте конкурентов, «изюминка» ассортимента, создающее конкурентное преимущество, это...
25. Категории, направленные на увеличение объема покупки и среднего чека, это...
26. Дорогие и статусные товары, работа с персоналом: грамотные консультации, наличие товарного запаса, направлены на ...
27. Метод анализа товарного ассортимента, основанный на правиле В. Парето «20 на 80», называется...
28. Товары, сумма долей с накопительным итогом которых составляет от 50 до 80% от общей суммы параметров, требующие обычного контроля со стороны организации, при проведении ABC-анализа относят к группе...:
29. Модель ценообразования, суть которой заключается в установлении уровня цен на товары, чтобы они покрывали затраты на производство данного вида продукции, 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](https://www.whatsapp.com), [Telegram](https://t.me/sinerqy)

30. Метод ценообразования, наиболее ориентированный на восприятие цены покупателем в сравнении с конкурентными ценами, это...
31. Стратегия цен, направленная на производство стандартизованного товара широкого потребления с нормальным жизненным циклом и ориентированного на покупателя со средним уровнем доходов и чувствительного, к цене товара, называется...
32. Метод маркетингового исследования, который заключается в том, что контрольная группа элементов сравнивается с тестовой группой, называется...
33. Установите соответствие между основными чертами промышленного брендинга с их характеристиками:
34. Установите соответствие между шагами процесса снятия товара с производства с их задачами:
35. Установите соответствие между моделями ценообразования, ориентированными на издержки с их характеристиками:
36. Укажите последовательность этапов планирования товарного ассортимента:
37. Укажите последовательность стадий процесса создания нового товара:
38. Укажите последовательность этапов проведения кросс-категорийного анализа:
39. Укажите последовательность этапов процесса ценообразования:
40. Вовлеченное лицо в процесс закупки, имеющий личную заинтересованность, так как непосредственно связан с использованием закупаемого товара, это...:
41. Позитивный имидж организации и доверие к ней на рынке B2B формируется на базе показателей:
42. Наличие центра компетенции по определенному направлению, возможность проведения тестирования уникального оборудования, а также независимой экспертизы, в процессе которой автоматически фиксируются полученные объективные данные, может служить как УТП для...:
43. Установите соответствие между ролями закупщика на промышленном рынке и их описанием:
44. Поставка продукции, предполагающая взаимоотношение между компанией-продавцом и компанией-заказчиком, которое исключает участие посредника, 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

45. Перед проведением переговоров на промышленном рынке продавцу следует собрать информацию о покупателе...:
46. Модель, которая определяет последовательность этапов продаж, как определение потребностей, трансформация возможностей в проект и реализацию проекта, называется...:
47. Технические специалисты, которые формируют спецификацию заказа, т.е. характеристики продукта, покупаемого компанией, при осуществлении закупок выполняют роль...
48. Тактика поставщика при покупке без каких-либо изменений, которая происходит в случае обращения к постоянному поставщику, при которой принятие решения занимает небольшое количество времени, называется...
49. При этапе процесса принятия решения о покупке «выявление потребности», главную роль в закупочном центре при повторной покупке без изменений выполняет...
50. При этапе процесса принятия решения о покупке «выбор поставщика», главную роль в закупочном центре при повторной покупке с изменениями выполняет...
51. При этапе процесса принятия решения о покупке «заключение контракта», главную роль в закупочном центре при новой покупке выполняет...
52. Главными критериями сегментации на деловом рынке выступают критерии: ...
53. Критерий сегментации рынка, характеризующий наличие каналов сбыта у предприятия, их мощность, условия хранения и транспортировки, надежность транспортных посредников, называется...
54. Критерий сегментации рынка, характеризующий степень готовность конкурентов поступиться сегментом и какие затраты на это необходимы, называется...
55. Установите соответствие между видами организации поставки продукции и их преимуществами:
56. Установите соответствие между моделями по определению этапов продажи и их назначением:
57. Укажите последовательность этапов организационного решения о покупке:
58. Укажите последовательность этапов процесса принятия решения о покупке на промышленном рынке:
59. Укажите последовательность этапов процесса решения о покупке для продавца согласно модели Н. Рэкхэма:
60. Укажите последовательность этапов системы конкурентных продаж по методу КЛИН:

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



WhatsApp



Telegram



Max



sinerqy@yandex.ru



sinerqy.com