



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. ... отношения — основа промышленного маркетинга, предполагающая установление длительных связей между поставщиком и потребителем
2. Маркетинг ... — отдельное направление маркетинга, характеризующееся неосвязаемостью, неразрывностью производства и потребления, неоднородностью качества и невозможностью хранения
3. ... клиент — конкретный потребитель, которому адресуется маркетинговое предложение в промышленном маркетинге
4. ... спецификации — детальное описание характеристик промышленного продукта
5. ... — средства производства, проходящие сферу обмена и обращения, представляющие общественную стоимость в непроизводственной сфере
6. ... продаж — период от первого контакта до завершения сделки в промышленном маркетинге
7. Сопоставьте вид объекта маркетинга и его характеристику:
8. Сопоставьте участника рыночной цепочки и стадию воспроизводственного цикла:
9. Расположите этапы закупочного цикла у промышленного покупателя в правильной последовательности (движение решения внутри организации клиента):
10. Расположите в правильной последовательности этапы построения эффективной аргументации коммерческого предложения в маркетинге:
11. ... эластичность — зависимость спроса от уровня цен на товары-заменители
12. ... кластер — группа взаимосвязанных предприятий, объединенных в определенной отрасли или регионе
13. ... кооператив — объединение предприятий для совместной производственной деятельности
14. ... адаптация — создание сбытовых сетей, филиалов и офисов для продвижения продукта
15. ... спроса — периодические колебания спроса на промышленную продукцию
16. Эффект Парето — принцип, согласно которому 20 % покупателей обеспечивают ... % прибыли
17. Сопоставьте тип спроса на промышленных рынках и его характеристику:

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)

35. ... рынка — способ распределения товара по торговым точкам
36. ... — передача части производственных и сбытовых функций крупного предприятия малому предприятию
37. ... сеть — система продавцов (дилеров), осуществляющих продажу продукции конечному покупателю
38. Сопоставьте роль в промышленной продаже и основную зону ответственности:
39. Сопоставьте тип организационной структуры отдела сбыта и целесообразность применения:
40. Расположите этапы цикла работы с ключевым клиентом в правильной последовательности (от первичного анализа до развития):
41. Расположите в хронологической последовательности этапы запуска партнерского канала (дистрибьюторы/интеграторы):
42. Уровень канала — это ...
43. ... дилерство — соглашение о торговле продукцией только одного производителя
44. ... распределение — обеспечение максимального присутствия товара в торговых точках через многоуровневые каналы
45. ... распределение — сбыт товаров специального ассортимента через фирменные магазины или дистрибьюторов.
46. ... — оптовик или дистрибьютор, имеющий узкую специализацию и обслуживающий нижестоящих участников канала
47. ... — посредник, действующий от имени покупателя или продавца, не вступающий в право собственности на товар
48. ... распределение — продажа товаров в специализированных магазинах или отделах
49. ... канала — возможность производителя управлять деятельностью участников канала распределения
50. ... — торговый посредник, осуществляющий продажу технически сложной продукции конечному покупателю
51. Сопоставьте тип канала сбыта с типовой ситуацией применения:
52. Расположите шаги организации отдела сбыта в правильной последовательности (от стратегии к операционным запускам):
53. Жизненный ... товара — период существования продукта на рынке от момента создания до снятия с производства

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)

54. ... комитет — группа специалистов разных отделов, принимающая решение о покупке промышленной продукции

55. ... стратегия — план взаимодействия с промышленными клиентами

56. ... продуктов — совокупность всех товаров и услуг, предлагаемых компанией промышленным клиентам

57. ... продукт — промышленная продукция, содержащая новые технические решения

58. ... политика — система решений по организации продаж и доставки продукции потребителям

59. ... клиент — промышленная компания или организация, являющаяся потенциальным покупателем продукции производственного назначения

60. ... — исследования — систематический сбор и анализ информации о рынке промышленной продукции

61. Сопоставьте этап процесса «сегментация — выбор целевых сегментов — позиционирование» и ключевой вопрос стратегии:

62. Расположите шаги формирования стратегии в правильной последовательности от анализа до запуска:

63. Представьте, что ваше предприятие выпускает комплектующие для линий розлива. Команда предлагает вложиться в массовую рекламу «для узнаваемости», как в B2C. Бюджет ограничен.

Какая стратегия сможет наиболее эффективно привлечь корпоративных заказчиков?

64. Вы поставляете промышленную автоматику производителям насосных станций. Ключевой клиент сообщил: его портфель заказов на объекты водоснабжения сдвигается вправо на 2-3 месяца. Ваш прогноз спроса «ломается».

Как следует действовать в логике промышленного маркетинга?

65. В тендерной документации закупки компрессорных станций критерий «цена» весит 70 %. Ваше решение дороже на 8 %, но снижает простои и энергопотребление.

Как изменить свою стратегию, чтобы убедить закупочную комиссию выбрать ваше предложение?

66. Завод-переработчик уже три года покупает у вас промышленную арматуру «как обычно». В новом запросе они меняют давление/температуру, приглашают еще двух поставщиков и просят провести стендовые испытания.

Какое следует принять решение?

67. Вы поставляете шкафы управления производителю насосных станций. Из-за сдвигов по объектам конечных заказчиков OEM переносит отгрузки на 2-3 месяца. Ваши склады рискуют «раздуться».

Что следует предпринять, чтобы избежать риска переполнения склада и обеспечить гибкость производства?

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

68. Энергетическая компания объявляет отбор по стандартам отрасли: нужен предквалифицированный поставщик, наличие сертификации, типовые протоколы испытаний и положительные референсы.

Какие шаги позволят предприятию успешно пройти предварительный квалификационный отбор?

69. Компания делает систему предиктивной диагностики для компрессорных станций. Денег на 9 месяцев, отдел продаж — 3 человека.

Какой сегмент рынка целесообразно выбрать компании для начала активного продвижения своей системы предиктивной диагностики?

70. Вы внедряете модуль энергоэффективности для насосных станций. Решение стоит на 8 % дороже стандартного закупаемого аналога, но позволяет экономить за счет сокращения простоев и снижения энергопотребления.

Какой подход к ценообразованию наилучшим образом продемонстрирует высокую ценность вашего решения и сможет мотивировать клиента к приобретению?

71. Ваш продукт требует интеграции в автоматизированные системы управления технологическим процессом (АСУ) и специализированного монтажа. Необходимо войти в шорт-лист крупных промышленных предприятий, число которых ограничено (около 20 организаций).

Какой подход позволит эффективнее всего сформировать пул заинтересованных предприятий и повысить шансы попадания в их списки предпочтительных поставщиков?

72. Компания реализует сложное промышленное оборудование, которое требует профессионального монтажа и регулярного технического обслуживания. В регионе присутствуют пять крупных предприятий-клиентов и сотни небольших фирм-покупателей. Задача — выстроить эффективную стратегию продаж и сервиса, сохранив контроль над качеством установки и обеспечением своевременного ремонта, при небольшом штате сотрудников.

Какой подход к формированию модели сбыта позволит оптимально сочетать контроль качества предоставляемых услуг и покрытие региона малыми ресурсами команды?

73. Портфель — 7 продуктовых линеек. Отрасли: энергетика, пищевая, горная. Цикл сделки 12-18 месяцев, много регуляторики и испытаний. Жалобы клиентов: «менеджеры знают продажи, но не нашу отрасль».

Какая организационная структура отдела продаж позволит решить проблему отсутствия глубокой отраслевой экспертизы и обеспечит комплексное понимание потребностей клиентов и знание отраслевых регламентов?

74. Интегратор зарегистрировал проект на крупном заводе и просит «защиту сделки» и повышенную скидку.

Параллельно ваш прямой отдел уже общается с тем же заводом на уровне руководства.

Как следует выстроить правила? Какие могут быть последствия?

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

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/

75. ... спрос — спрос на товары производственного назначения, возникающий вследствие спроса на потребительские товары
76. ... между партнерами — совокупность географических, социальных, технологических и культурных различий
77. ... отношения — устойчивые связи между поставщиком и потребителем, основанные на взаимных обязательствах
78. ... в адаптацию — вложения в техническую, человеческую и рыночную адаптацию продукта под требования партнера
79. ... спрос — ситуация, когда спрос на один товар порождает спрос на другой, связанный с ним в производстве
80. ... сотрудничество — совместная деятельность по аккумулярованию средств для научных исследований
81. ... спроса — ситуация, когда изменение цены существенно не влияет на объем продаж
82. ... рынка — все субъекты, официально действующие на рынке и вступающие в деловые отношения
83. Сопоставьте роли участников центра закупок и их функции:
84. Расположите в хронологической последовательности этапы процесса закупки на промышленных рынках от возникновения потребности до эксплуатации:
85. ... — сосредоточение усилий на определенной сфере деятельности при передаче вспомогательных процессов сторонним организациям
86. ... интеграция — объединение компаний разных уровней производственной цепочки
87. ... — основа установления хозяйственных связей в промышленном маркетинге
88. ... спрос — спрос организаций на товары производственного назначения (в отличие от первичного спроса на потребительские товары)
89. ... подход — адаптация продукта и условий сотрудничества под специфические потребности клиента
90. Взаимный ... — процесс поиска оптимальных партнеров в промышленном маркетинге
91. ... интеграция — объединение компаний одного уровня для снижения конкуренции и увеличения рентабельности.
92. ... — товары, закупаемые для личного использования в ограниченных количествах, не участвующие в производственном процессе.

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

93. Сопоставьте тип классификации маркетинга и критерий деления:

94. Расположите в правильной последовательности этапы промышленного маркетинга (от замысла до послепродажного обслуживания):

t.me/sinerqy

<https://sinerqy.com>

t.me/sinerqy

t.me/sinerqy

<https://sinerqy.com>

t.me/sinerqy

t.me/sinerqy

<https://sinerqy.com>

t.me/sinerqy

<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/>

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



WhatsApp



Telegram



Max



sinerqy@yandex.ru



sinerqy.com