



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. Фитнес-индустрию отличает от других видов предпринимательской деятельности:
2. Ключевым для успеха фитнес-клуба НЕ является:
3. Наиболее распространенная бизнес-модель в фитнес-индустрии:
4. К современной фитнес-индустрии НЕ относится тренд:
5. Дополнительным источником дохода фитнес-клуба НЕ является:
6. Основной сегмент аудитории, который привлекают фитнес-клубы:
7. «Чистый оборот» в фитнес-индустрии — это:
8. Для оценки эффективности фитнес-клуба НЕ используется показатель:
9. На конкурентоспособность фитнес-клуба НЕ влияет:
10. Наиболее характерный риск для фитнес-индустрии:
11. Первые фитнес-клубы в России появились:
12. Ключевым фактором развития фитнес-индустрии в России в 2000-е годы стало:
13. Спортивно-оздоровительные услуги характеризуются:
14. К групповым спортивно-оздоровительным услугам относятся:
15. Индивидуальные спортивно-оздоровительные услуги включают:
16. К дополнительным услугам в фитнес-клубах НЕ относится:
17. Спортивно-оздоровительные услуги по способу потребления делятся на:
18. По организационно-правовой форме фитнес-клубы чаще всего являются:
19. К специализированным фитнес-организациям относятся:
20. Сетевые фитнес-клубы отличаются от локальных:
21. К элитным фитнес-клубам НЕ относится характеристика:

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

22. К бюджетным физкультурно-оздоровительным организациям относятся:

23. Основные документы, регламентирующий работу фитнес-клуба:

24. Обязательная зона в современном фитнес-клубе:

25. Наиболее важные качества для менеджера по продажам абонементов в фитнес-клубе:

26. Следующие действия помогают снизить текучесть кадров среди тренеров:

27. Следующие методы помогут увеличить средний чек клиента:

28. Этот показатель лучше всего отражает эффективность удержания клиентов:

29. Данный расход можно отнести к переменным затратам фитнес-клуба:

30. Основные методы исследования целевой аудитории фитнес-клуба включают:

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



WhatsApp



Telegram



Max



sinerqy@yandex.ru



sinerqy.com