



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/>

1. Для оптовой торговли не свойственно:

2. Выберите верные ответы. Наиболее распространенными видами оптовой продажи со склада являются

3. При подготовке к продажам используется:

4. Выберите верные ответы. При использовании метода «холодных звонков» необходимо уделить особое внимание:

5. Единый комплекс площади (кв. м), которую организатор ярмарки или выставки предоставляет в аренду заинтересованному участнику, а также элементы конструкции (оформления), с помощью которых последний достигает осуществления своего участия в этом мероприятии, называется _____.

6. Совокупность лиц, наделенных основными и вспомогательными функциями, на которых лежит ответственность по организации и осуществлению участия в ярмарке/выставке называется _____.

7. Восстановите последовательность выполнения заказа розничного магазина оптовой организацией.

8. Ключевой клиент – это:

9. Для розничных продаж свойственно:

10. _____ — это совокупность приемов и способов реализации товаров покупателям.

11. Услуги розничной торговли включают в себя:

12. _____ - розничная торговля, осуществляемая в стационарной торговой сети, расположенной в специально оборудованных и предназначенных для ведения торговли зданиях и строениях.

13. Определите последовательность действий. Процесс услуги реализации товаров состоит из следующих основных этапов:

14. К достоинствам продажи товаров через прилавок относятся:

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

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

17. _____ - единовременные побудительные меры по привлечению внимания покупателей к товару (услуге) и его убеждению совершить покупку в установленный срок.

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. Выберите несколько ответов. В розничной торговле стимулирование продаж направлено на....
19. Установите соответствие между средствами воздействия на покупателя и их определениями:
20. Цель снижения цены на товары – это...
21. Определите последовательность продвижения товара от производителя к потребителю по стратегии «проталкивания»:
22. Определите последовательность продвижения товара от производителя к потребителю по стратегии «протягивания»:
23. _____ - часть продвижения товаров и услуг, включающая их устное представление в беседе с одним или несколькими потенциальными покупателями с целью продажи.
24. ООО «Урожай» продавало яблоки с начала года по цене 40 рублей за килограмм. В августе, в связи с сезонным снижением спроса на товар, общество объявило о предоставлении покупателям скидки в 15%. Определите стоимость фруктов с учетом скидки.
25. Установите соответствие между элементами коммуникации с клиентом и их содержанием:
26. _____ — это способ коммуникации с потенциальными клиентами, при котором инициатива исходит от продавца, а не от покупателя.
27. Установите последовательность этапов разработки коммуникационных стратегий:
28. Для выявления потребностей клиента менеджер по продажам использует метод_.. - продаж.
29. Установите последовательность движения покупателей по «воронке продаж»:
30. Отметьте правильную последовательность воздействия на покупателя с помощью формулы AIDA:
31. Чувствительных к цене покупателей можно стимулировать с помощью...
32. Восстановите последовательность технологии взаимодействия с покупателями.
33. Установите соответствие, каким типам покупок соответствуют следующие определения:
34. Задача.

Условие: Рассчитайте эффективность проведения рекламной коммуникации с потребителями при следующих условиях:

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

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.

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

ГОТОВЫЕ ОТВЕТЫ МАГАЗИН

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

ГОТОВЫЕ ОТВЕТЫ МАГАЗИН

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

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

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



WhatsApp



Telegram



Max



sinerqy@yandex.ru



sinerqy.com