

## Тесты по маркетингу

Вопрос № 1. Закончите фразу : « Вид человеческой деятельности, направленный на удовлетворение нужд и потребностей посредством обмена, называется...»

Ответы:

1. Рынком.
2. Продвижением товара.
3. Сделкой.
4. Маркетингом.

Вопрос № 2. Укажите вид спроса, при котором задачей маркетинга является поддержание существующего уровня спроса.

Ответы:

1. Скрытый.
2. Падающий.
3. Нерегулярный.
4. Полноценный.

Вопрос № 3. Закончите предложение: «Процесс покупки начинается с того, что покупатель...»

Ответы:

1. Занимается поисками дополнительной информацией.
2. Оценивает варианты.
3. Осознает проблему или нужду.
4. Принимает решение о покупке.

Вопрос № 4. Укажите цель, которая будет преследовать фирмы при ценообразовании, если она сознательно идет на существенное снижение цены.

Ответы:

1. Обеспечение выживаемости.
2. Максимизация текущей прибыли.
3. Завоевание лидерства по показателям доли рынка.
4. Завоевание лидерства по показателям качества продукции.

Вопрос № 5. Укажите принцип, который положен в основу сегментирования рынка, если рынок разбивают на разные географические единицы ( государство, регионы, округа, города).

Ответы:

1. Демографический.
2. Географический.
3. Психографический.

4. Поведенческий.

Вопрос № 6. Закончите фразу: « Кратковременные побудительные меры поощрения покупки товара называются ...»

Ответы:

1. Рекламой.
2. Личной продажей.
3. Стимулирование сбыта.
4. Пропагандой.

Вопрос № 7. Укажите принцип сегментации, в основу которого положено деление потребителей на группы на основе таких переменных, как пол, возраст, размер семьи.

Ответы:

1. Географический.
2. Психографический.
3. Поведенческий.
4. Демографической.

Вопрос № 8. Укажите виды источников информации, которая относится к источникам эмпирического опыта.

Ответы:

1. Реклама.
2. Семья.
3. Изучение товара.
4. Выставка.

Вопрос № 9. Укажите цель, которая будет преследовать фирма при ценообразовании, если для фирмы более важным являются текущие финансовые проблемы.

Ответы:

1. Обеспечение выживаемости.
2. Максимизация текущей прибыли.
3. Завоевание лидерства по показателям доли рынка.
4. Завоевание лидерства по показателям качества продукции.

Вопрос № 10. Укажите этап жизненного цикла товара, на котором происходит резкое падение сбыта и снижение прибыли.

Ответы:

1. Этап вывода на рынок.
2. Этап роста.
3. Этап зрелости.
4. Этап упадка.

Вопрос № 11. Дайте определение пропаганды, выбрав правильный ответ.

Ответы:

1. Устное представление товара входе беседы с потенциальным покупателем.
2. Неличное и неоплаченное спонсором стимулирование спроса на товар или услугу посредством распространения о них коммерческих важных сведений в газетах, журналах, по радио, телевидению или со сцены.
3. Неличные формы коммуникации, осуществляемые через платные средства распространения информации с четко указанным источником финансирования.
4. Кратковременные побудительные меры поощрения покупки или продажи товара (услуги).

Вопрос № 12 . Укажите концепцию деятельности фирмы, если основные усилия направлены на сферу сбыта и стимулирования.

Ответы:

1. Совершенствование производства.
2. Совершенствование товара.
3. Социально-этический маркетинг.
4. Интенсификация коммерческих усилий.

Вопрос №13. Укажите тип рынка, при котором продавцу не следует запрашивать цены на товар выше или ниже сложившийся.

Ответы :

1. Чистая конкуренция.
2. Монополистическая конкуренция.
3. Олигополистическая конкуренция.
4. Чистая монополия.

Вопрос № 14. Укажите зависимость объема продаж от уровня цен при эластичном спросе.

Ответы:

1. Цены понижаются незначительно- объем продаж значительно увеличивается.
2. Цены понижаются значительно- объем продаж существенно растет.
3. Цены понижаются- объем продаж не меняется.
4. Нет правильного ответа.

Вопрос №15. Дайте определение рекламы, выбрав правильный ответ.

Ответы:

1. Использование различных средств стимулирующего воздействия, призванных ускорить и усилить ответную реакцию.
2. Неличные формы коммуникации, осуществляемые через платные средства распространения информации, с четко указанным источником финансирования.

3. Неличное и неоплаченное спонсором стимулирование спроса на товар или услугу посредством распространения о них коммерчески важных сведений в газетах, журналах, по радио, телевидению или со сцены.
4. Устное представление товара в ходе беседы с потенциальным покупателем .

Вопрос № 16. Укажите вид спроса, если задачей маркетинга является изыскание способов сглаживания колебания спроса.

Ответы:

1. Скрытый.
2. Падающий.
3. Нерегулярный.
4. Чрезмерный.

Вопрос № 17. Укажите метод исследования, который более всего подходит для достижения описательных целей исследования.

Ответы:

1. Наблюдение.
2. Опрос.
3. Эксперимент.
4. Нет правильного ответа.

Вопрос № 18. Укажите принцип, который положен в основу сегментирования рынка, если покупатель делят на группы по признакам принадлежности к общественному классу, образу жизни или характеристик личности.

Ответы:

1. Географический.
2. Демографический.
3. Поведенческий.
4. Психографический.

Вопрос № 19. Укажите фактор, влияющий на покупательское поведение, который относится к социальным.

Ответы:

1. Образ жизни.
2. Возраст.
3. Мотивация.
4. Референтные группы.

Вопрос № 20. Как называется аналитический процесс, включающий определение проблемы, сбор, обработку и анализ информации, а так выработку рекомендаций по решению проблемы?

Ответы:

1. Формирование исследовательской панели.
2. Маркетинговые исследования.
3. Формирование гипотезы.
4. Выборочное исследование.