



Дистрибуция и сбыт

- 1 Функция планирования сбыта включает ...
- 2 Среди функций организации сбыта необходимо выделить ...
- 3 К функциям сбытового контроля относят ...
- 4 К функциям сбытового регулирования относят ...
- 5 Алгоритм формирования сбытовой стратегии включает в себя ...
- 6 К выгоде продавца от использования посредника можно отнести ...
- 7 К выгоде конечного покупателя от использования посредника можно отнести
- 8 ... – это участник канала сбыта, вступающий в права собственности и осуществляющий широкий ряд функций
- 9 ... выполняет функции продаж, не вступая в физическое владение товаром и редко финансируя сделку
- 10 Тип агентов, выступающих как от имени покупателя, так и от имени продавца, – это ...
- 11 Оптовик или дистрибутор, имеющий узкую специализацию, – это ...
- 12 Тип торговых посредников, которые, как правило, обслуживают участников канала, находящихся ближе к конечному потребителю, – ...
- 13 Существующие каналы товародвижения предполагают использование ... основных методов сбыта
- 14 Метод, при котором производитель продукции вступает в непосредственные отношения с ее потребителями и не прибегает к услугам независимых посредников, называется ...
- 15 Метод организации сбыта своих товаров, который использует производитель, если он прибегает к услугам различного типа независимых посредников, – это ... метод



- (16) Когда в качестве посреднического звена используются организации со смешанным капиталом, включающим средства как фирмы-производителя, так и другой, независимой компании, такой метод сбыта называется ...
- (17) ... метод сбыта дает возможность сохранить полный контроль за ведением торговых операций
- (18) Канал распределения, изображенный на рисунке, где П – производитель, К – клиент, покупатель, – это ...
- (19) Канал распределения, изображенный на рисунке, где П – производитель, К – клиент, покупатель, Д – посредник, дистрибутор, – ...
- (20) Ширина сбытового канала, отображенного на рисунке, где ▲ – розничный торговец, составляет ...
- (21) На рисунке, где Р – рынок, свободные рыночные отношения, отображена ...
- (22) Система сбыта, которая формируется под влиянием размера и финансовой мощи одного из участников и его авторитета на рынке, – это ...
- (23) Система сбыта, которая представляет собой объединение сбытовых систем двух или более фирм для совместного освоения открывающихся маркетинговых возможностей на конкретном рынке, для организации всей маркетинговой работы или при слишком большом риске освоения нового рынка, – это ...
- (24) ... система сбыта предполагает использование как прямых, так и косвенных методов сбыта, т.е. когда торговля организуется через собственную сбытовую сеть, а также через независимых посредников
- (25) Такой вид прямой дистрибуции, как ..., является самым дешевым
- (26) Количество торговых розничных точек, которые работают с товаром поставщика на определенной территории, в международной практике имеет обозначение ...
- (27) Расчет показателя нумерической дистрибуции проводится по формуле «...»
- (28) Программы продаж и распространения, включающие в себя всю деятельность компании, направленную на персональную связь с конечными покупателями, основываются на ... функциях
- (29) Одной из ключевых характеристик системы продаж через торговлю является то, что ...