



## Категорийный менеджмент.фип\_БАК

- 1 Совокупность товаров, которые покупатель воспринимает как сходные между собой – это ...
- 2 Установите последовательность этапов управления товарным ассортиментом
- 3 Функция организации в менеджменте предполагает ...
- 4 Установите порядок элементов схемы процесса управления:
- 5 Неверно, что к правилам категорийного менеджмента относится...
- 6 Подход к управлению ассортиментом предложений для покупателей – это... менеджмент
- 7 Совокупность всех продуктов и услуг, которые предлагает кампания – это...
- 8 Точные предложения для разных сегментов клиентов через повышение доверия и лояльности помогает создать... менеджмент.
- 9 Установите соответствие между направлениями менеджмента и школами менеджмента:
- 10 ... – это целенаправленное воздействие на управляемый объект со стороны субъекта управления в условиях ограничений и в соответствии с выбранными критериями
- 11 Неверно, что к основным причинам потребности возникновения и внедрения категорийного менеджмента относится...
- 12 Для успешного категорийного управления необходимо...
- 13 Сегментация клиентов в категорийном менеджменте предполагает...
- 14 Неверно, что следствием неэффективного управления категориями является...
- 15 Планировать и адаптироваться к сезонным изменениям спроса позволяет...
- 16 Для успешного категорийного менеджмента важно...





- 17) Увеличению дохода через категорийное управление способствует...
- 18) Увеличить лояльность клиентов в категорийном менеджменте позволяет...
- 19) Для успешного управления важно анализировать данные о...
- 20) Увеличению лояльности клиентов в категорийном менеджменте способствует...
- 21) Руководство ООО «Успех» столкнулись с проблемой в управлении товарами. Для решения вопроса они решили внедрить категорийный менеджмент. В какой ситуации применение категорийного менеджмента будет наиболее эффективным?
- 22) Специалист по созданию стратегии управления ассортиментом продукции – это... менеджер
- 23) ... – это процесс предугадывания развития событий до их наступления
- 24) Расположите цели и задачи организации в порядке увеличения их значимости:
- 25) ...менеджмент — это подход к управлению ассортиментом предложения для покупателей
- 26) ... контроль осуществляется в ходе выполнения работ и призван исключить отклонение результатов от плана
- 27) Цель определения оптимального масштаба допустимых отклонений заключается в том, что система контроля ...
- 28) Установите соответствие между видами контроля и их особенностями:
- 29) Ассортимент предприятия, отдельные товарные категории, связи и соотношения между ними — это... управления
- 30) Неверно, что к задачам ассортиментной политики относятся:
- 31) Обновляемость ассортимента — это...
- 32) В основе категорийного менеджмента лежит...
- 33) При применении категорийного менеджмента необходимо учитывать потребности...



- 34) Важным шагом после внедрения категорийного менеджмента является...
- 35) ... лучше всего характеризует непонимание потребностей клиентов
- 36) Для определения направления развития ассортимента при использовании категорийного менеджмента необходимо понять...
- 37) Для успешного применения категорийного менеджмента ключевым аспектом является...
- 38) Успешное внедрение категорийного менеджмента обеспечивает...
- 39) Мотивация для категорийного менеджера – это...
- 40) Выявить продукты с высокой маржой и сконцентрировать на них усилия помогает...
- 41) Ключевая роль категорийного менеджмента – это...
- 42) Вы руководитель отдела маркетинга в сети супермаркетов. Ваша задача внедрить категорийный менеджмент. Один из ваших сотрудников предложил провести регулярное обновление цен на все товары во всех категориях. Как вы поступите в данной ситуации?
- 43) Определите порядок построения классической модели категорийного менеджмента:
- 44) ... – создание положительного образа компании, который определяет решение потребителя о приобретении товара.
- 45) Установите соответствие между ролями категорий и их назначением:
- 46) Неверно, что цели категории должны быть...
- 47) Расположите цели деятельности организации в порядке расширения горизонта их достижения:
- 48) Неверно, что прогнозирование спроса включает в себя...
- 49) Общий план направления развития и достижения цели компании — это...
- 50) Стратегия... — это план и подход к формированию управления ассортиментом продуктов или услуг, которые компании предлагают на рынке





- 51) Установите соответствие между принципами построения ассортиментной стратегии и определениями к ним:
- 52) Неверно, что каждый продукт бренда решает задачу...
- 53) Компании используют стратегию ассортимента для...
- 54) Инструмент дифференции в категорийном менеджменте – это...
- 55) Гибкая стратегия ассортимента обеспечивает...
- 56) Стратегия ассортимента играет... роль в реализации стратегии компании
- 57) Конкурентное преимущество создается через...
- 58) Установите соответствие между принципами использования брендинга и их характеристиками:
- 59) Стратегия ассортимента – это...
- 60) Синергия в контексте стратегии ассортимента – это...
- 61) При выстраивании стратегии ассортимента с учетом целей аудитории важно учитывать...
- 62) Быстрой адаптации компании к рыночным трендам помогает...
- 63) Вы менеджер компании по организации мероприятий. Проработав некоторое время, вы заметили, что определенная категория услуг не приносит ожидаемой прибыли. Что вы предложите для улучшения ситуации?
- 64) Целенаправленное воздействие на управляемый объект со стороны субъекта управления в условиях ограничений и в соответствии выбранным критерием эффективности – это...
- 65) Рынок, который соответствует положению, когда спрос превышает предложение – это рынок...
- 66) Выход на новый рынок относится к... задаче в маркетинге
- 67) Обеспечение товару четко обособленного места на рынке и в сознании потребителей – это...
- 68) Сегменты рынка, отобранные для маркетинговой деятельности фирмы – это...





- 69) Процесс изучения и понимания характеристик и поведения клиентов – это... целевой аудитории
- 70) Неверно, что к критериям эффективности ассортимента относится...
- 71) Отношение ценности полученного результата к затратам на его достижение – это...
- 72) Установите соответствие между группами методов менеджмента и примерами этих методов:
- 73) Расположите элементы коммуникационного процесса в хронологической последовательности, в которой они принимают участие в данном процессе:
- 74) Компании нуждаются в замерах рынка для...
- 75) Разработать стратегию конкурентного преимущества помогает...
- 76) Для планирования бюджета, производственных мощностей и распределения ресурсов важно...
- 77) По формуле PAM-TAM-SAM-SOM высчитывается...
- 78) Количество потенциальных клиентов включает в себя...
- 79) Оценить общий объем рынка и понять его масштабы позволяет...
- 80) Анализ целевой аудитории проводится с целью...
- 81) Анализ точек контроля эффективности ассортимента включает в себя...
- 82) Мнения и предпочтения клиентов через социальные сети помогает понять...
- 83) Для оценки эффективности ассортимента используют данные...
- 84) Организаторы мероприятий решили провести анализ рынка для нового события – детского фестиваля. Они изучили демографические, поведенческие и экономические характеристики потенциальных участников и пришли к выводу, что мероприятие подойдет для детей и их родителей вне зависимости региона проживания. Какой из изученных факторов не является составляющей рынка потребителей?





- 85) Набор товаров, формируемый по определенным признакам и удовлетворяющий разнообразные, аналогичные и индивидуальные потребности – это...
- 86) Ассортимент товара предназначен для...
- 87) Задача товарной политики – это...
- 88) Приведение товаров в соответствие с запросами покупателя – это...
- 89) Определение нужд целевого рынка...
- 90) Набор необходимых функциональных характеристик товара, которые признаны потребителями обязательными – это... товара
- 91) Установите соответствие между видами ассортимента товаров и их характеристиками:
- 92) По местонахождению товаров выделяют... группу ассортимента
- 93) Неверно, что по характеру потребностей выделяют... ассортимент
- 94) Набор товаров, формируемый организацией торговли или общественного питания с учетом ее специализации, потребительского спроса и материально-технической базы – это... ассортимент
- 95) Определите порядок действий при ротации ассортимента:
- 96) Неверно, что в порядок действий при ротации ассортимента входит пункт об...
- 97) В качестве критериев ротации при управлении структурой ассортимента может быть использован фактор...
- 98) Ротация ассортимента компаниями в условиях быстро меняющихся трендов на рынке помогает с...
- 99) С оценкой результатов после внедрения новых продуктов связан фактор...
- 100) Ротация ассортимента... клиентов к продукции компании
- 101) Преимущество ротации ассортимента компании – это...
- 102) Внедрение новых продуктов в ассортимент способствует...





- 103 Планирование внедрения новых продуктов включает в себя...
- 104 Перед ротацией ассортимента необходимо...
- 105 В ходе анализа текущего ассортимента компании вы обнаружили, что определенный продукт не актуален и не пользуется популярностью у клиентов. Что вы предпримете в данной ситуации?
- 106 При определении цены учитываются...
- 107 Цена формируется в условиях рыночной...
- 108 Высокая цена устанавливается при... спросе
- 109 Верхнюю границу цены определяет...
- 110 Неверно, что к видам себестоимости относится...
- 111 Обновляемость ассортимента – это...
- 112 Низший предел цены товара определяется...
- 113 Расчет цены по методу «прямые издержки + прибыль» означает начисление стандартной наценки...
- 114 Неверно, что на формирование ценовой политики оказывают влияние...
- 115 Показатель рентабельности продаж товара прямо пропорционален...
- 116 Наиболее важная задача ценообразования – это...
- 117 Связь между ценой продукта и качеством бренда описывает принцип...
- 118 Ценообразование в управлении запасами влияет на...
- 119 Адаптироваться к изменениям на рынке помогает компании...
- 120 Процесс формирования цен на товары и услуги – это...
- 121 К учету аспектов себестоимости относится принцип...





- 122 Потребовать изменение ценовой политики может...
- 123 Принцип... помогает компании адаптироваться к изменениям рынка
- 124 Ценовая политика должна быть гибкой для... (выберите 2 варианта ответа)
- 125 ... рынка – это установление различных цен для разных категорий товаров
- 126 Представьте, что вы организываете мероприятие для компании. Ваш клиент предлагает оплату работы в виде процента от предполагаемой выручки от мероприятия. Как вы будете действовать в данной ситуации?
- 127 Концепция влияния цены на продукт или услугу на объем спроса – это... спроса
- 128 Установите соответствие между методами замера эластичности спроса и их характеристиками:
- 129 ... – это зависимость между ценой и количеством товара, который покупатели хотят и могут купить по определенной цене
- 130 Понятие эластичности спроса определяет...
- 131 Метод... эластичности спроса позволяет учитывать изменения на протяжении всего периода
- 132 Метод перекрестной эластичности позволяет оценить...
- 133 Метод... эластичности спроса позволяет использовать статистические модели для анализа взаимосвязей между ценами и объемами продаж
- 134 С разнообразием продуктов в ассортименте связан аспект... ассортимента товаров
- 135 ... позволяет определить какие товары пользуются спросом, а какие – нет
- 136 Баланс между доступностью и качеством товаров в ассортименте обеспечивает...
- 137 ... позволяет компаниям адаптировать ассортимент к изменяющимся предпочтениям клиентов
- 138 Выявить преимущества и недостатки товаров по сравнению с конкурентами позволяет...





- 139) Метод... эластичности спроса позволяет получить относительную оценку эластичности
- 140) Эластичность спроса по цене – это изменение...
- 141) При коэффициенте эластичности спроса меньше единицы, спрос на товар может быть охарактеризован как...
- 142) Если эластичность спроса по цене больше единицы, то спрос на товар называют...
- 143) Определите последовательность расчета коэффициента эластичности спроса по цене:
- 144) Установите соответствие между типами спроса и их характеристиками:
- 145) На эластичность спроса влияют... (выберите 2 варианта ответа)
- 146) Понижающаяся эластичность спроса с ростом доходов означает, что товар является...
- 147) Представьте, что вы работаете в маркетинговом отделе компании, которая планирует расширить свой ассортимент продуктов. Какие аспекты из точек баланса ассортимента вы учтете при разработке новых продуктов?
- 148) Неверно, что к целям маркетинговых активностей относится...
- 149) Установите соответствие между видами маркетинговых активностей и их характеристиками:
- 150) Маркетинговая активность, которая привлекает внимание клиента к продукту и стимулирует спрос – это...
- 151) Определите последовательность принципов принятия решений в продуктовом маркетинге по порядку их применения:
- 152) ... стимулирует покупателей на приобретение товаров через акции, скидки, подарки и бонусы
- 153) ... – это анализ результатов после поведения маркетинговой активности
- 154) ... медиа активности в социальных сетях помогают компаниям поддерживать диалог с клиентами, расширить аудиторию и создавать лояльность к бренду
- 155) Основная цель маркетинговых активностей – это...





- 156) Для установления доверия, узнаваемости и лояльности к бренду среди клиентов эффективнее...
- 157) Неверно, что при адаптации маркетинговых стратегий необходимо учитывать...
- 158) Неверно, что при создании контент-маркетинговой стратегии важна...
- 159) Ключевой элемента в маркетинговой коммуникации с целевой аудиторией – это...
- 160) На создании долгосрочных отношений с клиентом наиболее фокусируется...
- 161) Процесс анализа, планирования, реализации и контроля, направленный на создание, обмен и доставку продолжений имеет... для клиентов и общества в целом
- 162) Определите последовательность процесса разработки маркетинговой стратегии:
- 163) ... включает в себя PR, рекламу и продвижение продаж
- 164) Взаимодействие компании с ее целевой аудиторией для продажи продукта – это маркетинговые...
- 165) Активность, направленная на создание сильной позиции бренда на рынке – это...
- 166) ... – это создание долгосрочных отношений и сохранение клиентов
- 167) Сотрудничество с другими компаниями, которое позволяет увеличить охват аудитории и предоставить клиентам дополнительные преимущества – это...
- 168) На этапе планирования мероприятия вы идентифицировали целевую аудиторию, но столкнулись с ограниченным бюджетом. Какой подход к продвижению мероприятия вы выберете в данной ситуации?
- 169) К прямым промо-затратам относится...
- 170) Охват аудитории – это...
- 171) Стоимость привлечения одного клиента показывает...
- 172) Неверно, что для анализа эффективности предыдущих промо-акций необходимо...



- 173) Расчет промо-затрат обычно представляют в... формате
- 174) Неверно, что для управления промо-затратам предназначен...
- 175) Для оценки успеха мероприятия важно соотношение положительных и отрицательных отзывов...
- 176) Оптимизировать промо-затраты в реальном времени поможет...
- 177) Для определения... от маркетинговой кампании используется показатель ROI
- 178) Определите последовательность этапов планирования промо-мероприятия:
- 179) Примером косвенных промо-затрат является...
- 180) Неверно, что к задачам маркетолога в контексте расчета промо-затрат относится...
- 181) Неверно, что частью промо-комплекта на мероприятии является...
- 182) ... – это метрика, которая показывает отношение прибыли к инвестициям
- 183) Наиболее точно поможет понять реальную эффективность промо-затрат...
- 184) При планировании промо-затрат важно учитывать...
- 185) В контексте ограниченного бюджета наименее эффективен метод...
- 186) Определите порядок действий при корректировке промо-затрат во время мероприятия:
- 187) В случае, когда... использование инфлюенсеров для промоушена не будет эффективным
- 188) Главное преимущество использования CRM-систем в учете промо-затрат – это...
- 189) Представьте, что ваша компания занимается организацией музыкального фестиваля. Сейчас вы рассматриваете предложения от разных поставщиков промо-материалов. Цель – это выбор поставщика, который предложит лучшую цену за единицу продукции с учетом всех возможных скидок. Какого поставщика вы выберете, если вам нужно 5000 флаеров?





- 190 ... – это общий доход, полученный от продажи продуктов или услуг
- 191 Управление ассортиментом – это...
- 192 Метод, который позволяет определить, какие товары приносят наибольшую прибыль – это...
- 193 Последствие неправильного управления ассортиментом – это...
- 194 Наиболее эффективными инструментами анализа ассортимента считаются...
- 195 Для достижения наилучших результатов ассортимент должен развиваться в сторону...
- 196 Оптимизация ассортимента – это...
- 197 Неверно, что обновить ассортимент помогает...
- 198 Повысить конкурентоспособность товара помогает...
- 199 Аудит ассортимента включает в себя...
- 200 Контроль за управлением ассортиментов осуществляется...
- 201 Совокупность всех товаров, предлагаемых компанией – это... товаров
- 202 Основными целями управления доходностью ассортимента являются... (выберите 2 варианта ответа)
- 203 Стратегия... направлена на контроль затрат при управлении ассортиментом
- 204 Ключевой элемент в процессе управления ассортиментом – это...
- 205 Определите порядок планирования сезонных скидок:
- 206 Правильное управление ассортиментов позволяет...
- 207 Категорийный менеджмент в современном ритейле...
- 208 Отличие динамического ассортимента от статичного в...
- 209 Определите порядок проведения ABC-анализа:





- 210) Для предстоящего культурного фестиваля вы рассматриваете различные стратегии увеличения прибыльности от продажи еды и напитков. Какой подход будет наиболее эффективным для повышения доходности?
- 211) Установление взаимодействия в работе различных подразделений, руководителей, специалистов, устранение помех и отклонений от заданного режима работы называется ...
- 212) Неверно, что товар выполняет... функцию
- 213) Подход к управлению ассортиментом предложений для покупателей – это... менеджмент
- 214) Установите виды менеджмента в порядке увеличения ответственности, лежащей на руководителях:
- 215) Разделение товаров на уровни – это...
- 216) ... – это полный перечень всех товарных позиций, утвержденных для продажи на определенный период времени с учетом требований политики кампании, формата и расположения точки продаж
- 217) Установите соответствие между направлениями менеджмента и школами менеджмента:
- 218) Категорийный менеджмент включает в себя...
- 219) Основная задача категорийного менеджмента – это...
- 220) Цель категорийного менеджмента – это...
- 221) Успешность категории товаров определяется по...
- 222) Процесс распределения товаров в различные категории – это... товаров
- 223) Концепция мерчендайзинга в рамках категорийного менеджмента – это...
- 224) Роль маркетолога в категорийном менеджменте – это...
- 225) Совокупность товаров, которые покупатель воспринимает как сходные между собой – это... категория
- 226) Определите последовательность управления товарным ассортиментом:





- 227) Точные предложения для разных сегментов клиентов через повышение доверия и лояльность создает... менеджмент
- 228) Неверно, что к основным причинам потребности возникновения внедрения категорийного менеджмента относится...
- 229) Увеличить лояльность клиентов в категорийном менеджменте позволяет...
- 230) Специалист, который создает стратегии управления ассортиментом продукции – это... менеджер
- 231) Установите соответствие между видами контроля и их особенностями:
- 232) Ассортимент предприятия, отдельные товарные категории, связи и соотношения между ними это... управления
- 233) Количество новых товарных позиций в структуре ассортимента – это... ассортимента
- 234) Технологическая поддержка во внедрении категорийного менеджмента...
- 235) С анализом конкурентов в рамках категорийного менеджмента связан принцип...
- 236) Неверно, что к основным принципам категорийного менеджмента относится...
- 237) Дифференциация категорий – это...
- 238) Принцип инноваций в категорийном менеджменте используется для...
- 239) При применении категорийного менеджмента необходимо учитывать потребности...
- 240) Определите порядок целей и задач в категорийном менеджменте по снижению их значимости:
- 241) Определить ширину и глубину ассортимента в категориях помогает принцип...
- 242) С установлением оптимальных показателей оборачиваемости товаров в категориях связан принцип...
- 243) Принцип стимулирования потребительского спроса в контексте категорийного менеджмента...
- 244) В ходе выполнения работ для исключения отклонения результатов от плана осуществляется... контроль





- 245 Неверно, что задача ассортиментной политики – это...
- 246 Анализ данных о продажах – это основа... менеджмента
- 247 После внедрения категорийного менеджмента нужно...
- 248 Ключевой аспект успешного применения категорийного менеджмента – это...
- 249 Удовлетворение потребностей клиентов – это... для категорийного менеджера
- 250 Неверно, что цели категории должны быть...
- 251 Установите соответствие между ролями категорий и их назначением:
- 252 Общий план направления развития и достижения цели компании – это...
- 253 Неверно, что стратегия категорийного менеджмента решает задачи по...
- 254 Категорийный менеджмент – это...
- 255 На категорийный ассортимент влияют факторы...
- 256 Неверно, что в категорийном планировании основным элементом является...
- 257 Создание оптимального ассортимента услуг для участников мероприятий – это... категорийного менеджмента в event-индустрии
- 258 Категорийная разметка на event-площадке – это...
- 259 Для повышения эффективности категорийного менеджмента на event-площадке нужно...
- 260 При формировании категорий на event-площадке нужно учитывать...
- 261 Персонализация категорийного менеджмента в event-индустрии – это...
- 262 Неверно, что успешная стратегия категорийного менеджмента помогает...





- 263 Кросс-категорийный маркетинг в event-индустрии – это...
- 264 Неверно, что для успешного внедрения стратегии категорийного менеджмента необходимо...
- 265 Гибкая стратегия ассортимента обеспечивает...
- 266 Установите соответствие между принципами использования брендинга и их характеристиками:
- 267 Подход к формированию и управлению ассортиментом продуктов и услуг – это... ассортимента
- 268 Быстрой адаптации компании к рыночным трендам помогает...
- 269 Общий план направления развития и достижения цели компании — это...
- 270 На потребительское поведение может повлиять...
- 271 Разделение рынка на группы с различными потребностями и предпочтениями – это... рынка потребителей
- 272 На выбор сегмента рынка для компании может повлиять фактор...
- 273 Позиционирование – это...
- 274 При анализе рынка потребителей используется... для сбора данных
- 275 Целенаправленное воздействие на управляемый объект со стороны субъекта управления в условиях ограничений и в соответствии с выбранным критерием эффективности – это...
- 276 Неверно, что анализ рынка потребителей включает в себя...
- 277 Психологический анализ в исследовании рынка потребителей – это...
- 278 Сегментация рынка потребителей проводится для...
- 279 Неверно, что при психологической сегментации рынка часто используется фактор...
- 280 Для проведения сегментации рынка потребителей используются данные о...





- 281) Установите соответствие между группами методов менеджмента и примерами этих методов:
- 282) Замер рынка используется для...
- 283) Для планирования бюджета, производственной мощности и распределения ресурсов нужно...
- 284) Определите хронологическую последовательность элементов коммуникационного процесса:
- 285) Выход на новый рынок – это... стратегическая задача в маркетинге
- 286) Дифференциация рынка потребителей – это...
- 287) Потребительское поведение – это...
- 288) ... – это отношение ценности полученного результата к затратам на его достижение
- 289) Набор товаров, формируемый организацией торговли или общественного питания с учетом ее специализации, потребительского спроса и материально-технической базы – это... ассортимент
- 290) Определите порядок действий при ротации ассортимента:
- 291) В качестве критериев ротации при управлении структурой ассортимента может быть использован фактор...
- 292) Структура ассортимента включает в себя...
- 293) Неверно, что на формирование структуры ассортимента влияет...
- 294) Гамма товаров – это...
- 295) Линейка продукции в структуре ассортимента – это...
- 296) Разновидность товаров и услуг, предлагаемых компанией – это...
- 297) Неверно, что к анализу ассортимента относится...
- 298) Установите соответствие между типами ассортимента и их характеристиками:





- 299 Неверно, что частью процесса управления структурой ассортимента является...
- 300 Эффективное управление ассортиментом обеспечивает...
- 301 Максимум возможных вариантов товаров внутри одной категории определяет...
- 302 ... ассортимента помогает привлекать различные сегменты рынка
- 303 Изменение структуры ассортимента может потребоваться для...
- 304 Определите порядок управления структурой ассортимента:
- 305 При решении вопросов о расширении ассортимента должен рассматриваться вопрос...
- 306 Определите последовательность этапов управления структурой ассортимента в логическом порядке:
- 307 Установите соответствие между методами анализа ассортимента и их характеристиками:
- 308 Набор необходимых функциональных характеристик товара, которые признаны потребителями обязательными – это... товара
- 309 Ключевой элемент в стратегии проникновения на рынок – это...
- 310 Установите соответствие между типами ценообразования и его характеристиками:
- 311 ... ценообразование учитывает влияние психологии потребителя и восприятие ценности товара
- 312 Установление цены на основе анализа затрат на производство и желаемую прибыль предполагает ценообразование с ориентиром на...
- 313 Определите порядок процесса ценообразования:
- 314 Стратегия, при которой компания намеренно устанавливает низкие цены на новые товары, чтобы стимулировать из быструю продажу и получение долевой ликвидности – это...
- 315 ... ценообразование устанавливает высокую цену для создания ощущения эксклюзивности
- 316 Установите соответствие между типами ценообразования и их описанием:





- 317) Ценообразование, ориентированное на... рассчитывается на основе затрат и желаемой прибыли
- 318) Психологическое ценообразование – это...
- 319) Важнейшая задача ценообразования – это...
- 320) Определите последовательность этапов стратегии скримминга цен:
- 321) ... ценообразование чаще всего используется при введении уникального продукта на рынок
- 322) Адаптироваться к изменениям на рынке компаниями помогает...
- 323) Установите соответствие между стратегиями ценообразования и их преимуществами:
- 324) ... – это процесс формирования цен на товары и услуги
- 325) Для удержания клиентов избежания роста цен, компании часто выбирают стратегию ценообразования, ориентированную на...
- 326) ... – это стратегия ценообразования, при которой цена товара устанавливается на уровне, существенно ниже стоимости у конкурентов для быстрого привлечения внимания
- 327) ... определяет верхнюю границу цены
- 328) Показатель рентабельности продаж прямо пропорционален...
- 329) Эластичность спроса по цене – это...
- 330) Для товаров с неэластичным спросом...
- 331) Установите соответствие между типами спроса и их характеристиками:
- 332) Определите очередность факторов, влияющих на эластичность спроса:
- 333) Спрос становится полностью эластичным, когда...
- 334) Отрицательный коэффициент эластичности спроса говорит о...
- 335) Доходная эластичность спроса характерна для...





- 336) На эластичность спроса влияет... (выберите 2 варианта ответа)
- 337) Концепция влияния цены на продукт или услугу на объем спроса – это... спроса
- 338) Установите соответствие между методами замера эластичности спроса и их характеристиками:
- 339) Статистические модели для анализа взаимосвязей между ценами и объемами продаж позволяет использовать метод... эластичности спроса
- 340) Точка баланса ассортимента, которая позволяет компаниям адаптировать ассортимент к изменяющимся предпочтениям клиентов – это...
- 341) Если эластичность спроса по цене больше единицы, то спрос на товар называют ...
- 342) Крестовая эластичность спроса – это...
- 343) Понижающаяся эластичность спроса с ростом доходов означает, что товар является...
- 344) ... – это зависимость между ценой и количеством товара, который покупатели хотят и могут купить по определенной цене
- 345) Метод... эластичности спроса позволяет использовать статистические модели для анализа взаимосвязей между ценами и объемами продаж
- 346) Определить преимущества и недостатки товаров по сравнению с конкурентами помогает...
- 347) Количество потребляемого товара в ответ на изменение его цены – это...
- 348) Определите последовательность расчета коэффициента эластичности спроса по цене:
- 349) ... – это маркетинговая активность, привлекающая внимание клиента к продукту и стимулирующая спрос
- 350) На приобретение товаров через акции, скидки, подарки и бонусы стимулирует покупателей...
- 351) Увеличение объема продаж и выручки – это основная... маркетинговых активностей
- 352) Определите последовательность принципов принятия решений в продуктовом маркетинге по порядку их применения:





- 353 Принцип... подразумевает анализ результатов после проведения маркетинговой активности
- 354 Для поддержания конкурентного преимущества маркетинг требует постоянного поиска... и новых подходов
- 355 Основная цель маркетинговых активностей – это...
- 356 При адаптации маркетинговых стратегий необходимо учитывать... (выберите 2 варианта ответа)
- 357 Определите последовательность процесса разработки маркетинговой стратегии:
- 358 Рекламу, PR, и продвижение продаж включает в себя...
- 359 На долгосрочных отношениях с клиентом фокусируется...
- 360 Установите соответствие между маркетинговыми принципами и их характеристиками:
- 361 Принцип... подразумевает способность маркетинга адаптироваться к изменениям внешней среды
- 362 Принцип... подчеркивает необходимость сосредоточения усилий на удовлетворении потребностей целевой аудитории
- 363 Синхронизацию маркетинговых усилий для достижения общих целей описывает принцип...
- 364 Принцип... подчеркивает необходимость постоянного измерения эффективности маркетинговых мероприятий и корректировки стратегий в соответствии с полученными данными
- 365 Взаимодействие компании с ее целевой аудиторией для продажи продукта – это маркетинговые...
- 366 ... – это создание долгосрочных отношений и сохранение клиентов
- 367 Ключевой элемента в маркетинговой коммуникации с целевой аудиторией – это...
- 368 Неверно, что при создании контент-маркетинговой стратегии важна...
- 369 Общее число человек, узнавших о мероприятии – это... аудитории
- 370 Правило... предполагает учет расходов на рекламу и мероприятия в рамках конкретной категории товаров



- 371) При использовании методы прямых затрат промо-затраты рассчитываются на основе... затрат на рекламу и мероприятия
- 372) На сопоставлении показателей рекламных затрат с реальными данными о продажах основывается метод...
- 373) Определите последовательность методов расчета промо-затрат в порядке сложности, начиная от наименее сложного:
- 374) Неверно, что к прямым промо-затратам относятся...
- 375) Установите соответствие между видами промо-затрат и их описаниями:
- 376) Для оптимизации промо-затрат компаниям необходимо учитывать... спроса на продукцию
- 377) ... – это коэффициент, который показывает, как изменится спрос на товар при изменении его цены
- 378) Определите последовательность расчета бюджета на промо-мероприятие:
- 379) Затраты на... включают расходы на рекламные акции и события
- 380) К прямым промо-затратам относится...
- 381) Определите последовательность этапов планирования промо-мероприятия:
- 382) Неверно, что к задачам маркетолога в контексте расчета промо-затрат относится...
- 383) Установите соответствие между терминами и их описаниями:
- 384) Затраты, связанные с производством рекламного мероприятия – это... затраты
- 385) Наиболее гибким и ориентированным на рыночные условия методом определения промо-бюджета считается метод...
- 386) ...затраты – это издержки организации, которые не меняются с изменением объема продаж или производства
- 387) Главное преимущество использования CRM-систем в учете промо-затрат – это...
- 388) Неверно, что для анализа эффективности предыдущих промо-акций необходимо...





- 389 Доходность ассортимента напрямую указывает...
- 390 Управление ассортиментом – это...
- 391 Для изменения вклада каждой проданной единицы в прибыль используется...
- 392 ... отражает, какая часть выручки от продажи товара остается компании после вычета переменных затрат
- 393 Определите последовательность в управлении ассортиментом с целью оптимизации доходности
- 394 Метод... позволяет управлять доходностью ассортимента через анализ поведения покупателей
- 395 Установите соответствие между стратегическими приемами правления ассортиментов и их целями:
- 396 Процесс выбора товаров для продажи на основе их... – это категорийный анализ
- 397 ... помогает понять эффективность использования компанией своих запасов для генерации прибыли
- 398 Для оптимизации доходности ассортимента наибольшее внимание следует уделить товарной...
- 399 Неверно, что обновить ассортимент помогает...
- 400 Определите порядок проведения ABC-анализа:
- 401 Процесс устранения низкопродаваемых и нерентабельных товаров из ассортимента – это...
- 402 Перекрестные продажи – это...
- 403 Оптимизация ассортимента – это...
- 404 Ассортимент, который предназначен для удовлетворения специфических потребностей потребителей и создания уникальных торговых предложений – это... ассортимент
- 405 ... – это стратегия управления ассортиментом, при которой осуществляется выбор наименьшего возможного числа товаров, способных удовлетворить большинство потребностей покупателей
- 406 Для достижения наилучших результатов ассортимент должен развиваться в сторону...





- 407 Повысить конкурентоспособность товара помогает...
- 408 Контроль за управлением ассортиментом осуществляется...
- 409 Определите порядок установления категории:
- 410 Неверно, что к критериям эффективности ассортимента относится...
- 411 Компания А провела анализ продаж товаров в рамках определенной категории и выяснила, что один из товаров является лидером продаж, а другие товары той же категории продаются хуже. Какая стратегия категорийного менеджмента поможет увеличить общую эффективность продаж в данной категории?
- 412 В компании D произошло изменение в потребительском спросе, и одна из категорий товаров стала менее востребованной. Какую стратегию категорийного менеджмента нужно выбрать в данной ситуации?
- 413 Вы главный аналитик компании, руководство которой хочет внедрить категорийный менеджмент. Вам поручили построить категорийную матрицу для определения приоритетных категорий товаров. Каким будет ваш первый шаг в выполнении поставленной задачи?
- 414 Вы сотрудник отдела маркетинга интернет-магазина и решаете разработать стратегию продвижения товаров через категорийный менеджмент. Один из вариантов выполнения задачи – это проведение акции на всю продукцию в магазине. Какие действия вы предпримите в данной ситуации?
- 415 Представьте, что вы руководитель event-агентства. Ваша задача запустить новый вид услуг, которые ранее агентством не оказывались. Что вы предпримите для успешного запуска новых услуг? Укажите два варианта ответа
- 416 Вы планируете провести ребрендинг определенной категории товаров, которые производит ваша компания. Что нужно сделать для успешного проведения этой стратегии?
- 417 Event-агентство решило проанализировать категории событий и выделить основные сегменты посетителей. Благодаря этому руководство агентства выявили наиболее популярные категории событий среди своей целевой аудитории и смогло адаптировать программы мероприятий под их интересы. Какие методы анализа рынка потребителей не использовались при формировании категорий товаров?





- 418) Организаторы фестиваля искусств проводят анализ поведения посетителей, чтобы понять, какие факторы влияют на их решение посетить мероприятие. Они изучают данные о ценах на билеты, качестве звукового сопровождения, наличии фотозоны и другие аспекты фестиваля. Какие факторы не повлияют на решение посетителей посетить фестиваль?
- 419) Ваша компания готовится к внедрению новой линейки продукции с целью привлечения клиентов. Какой критерий вы будете использовать для ротации ассортимента?
- 420) Представьте, что вы заметили, как конкуренты начали успешно продвигать новые продукты на рынке, тем самым привлекая клиентов. Какая стратегия поможет вашей компании сохранить конкурентоспособность?
- 421) Представьте, что вы занимаетесь организацией музыкального фестиваля. Ваша задача рассмотреть стратегии ценообразования для этого мероприятия. Какой подход будет наиболее эффективным?
- 422) Представьте, что ваша компания предлагает услуги организации конференций. Какой метод ценообразования вы выберете?
- 423) Представьте, что вы работаете в маркетинговом отделе компании, которая планирует поднять цены на свои услуги. Какие преимущества применения концепции эластичности спроса вы учтете при разработке маркетинговой стратегии?
- 424) Представьте, что вы руководитель компании по организации мероприятий. Ваша компания планирует увеличить цены на свои услуги перед началом летнего сезона. Какая из целей наилучшим образом соответствует применению эластичности спроса в данной ситуации?
- 425) Представьте, что вы занимаетесь организацией мероприятий. После успешного проведения фестивалей вам необходимо измерить его эффективность. Какой показатель вы будете использовать для оценки успеха?
- 426) Представьте, что вы маркетолог в крупной event-компании. Ваша задача изучить реакцию аудитории на новый формат ваших мероприятий. Какие действия для решения задачи вы предпримите?
- 427) Представьте, что ваша компания занимается организацией крупного мероприятия. Ваша задача распределить бюджет на промо-затраты между разными каналами: социальные сети, печать флаеров и наружная реклама. Какой вариант распределения бюджета наиболее эффективен при максимизации посещаемости?





- 428 Представьте, что вы организываете фестиваль уличной елы и рассматриваете варианты рекламы. Ваша цель – максимально эффективно использовать бюджет. Какой вариант рекламы принесет больше всего посетителей за меньшие деньги?
- 429 Представьте, что вы организатор музыкального фестиваля, на котором предлагается товарный ассортимент с фирменной символикой. Однако продажи идут ниже ожидаемого. Какую стратегию нужно принять для увеличения доходности?
- 430 Представьте, что вы руководитель отдела маркетинга. Ваша задача распределить бюджет на предстоящие мероприятия. Какой из подходов наилучшим образом обеспечит оптимизацию доходности?

