



## Методы стимулирования сбыта.

- 1 Верно ли, что заслугой бихевиористского подхода в социологии к изучению жизни является то, что в центре внимания - возможность изменить поведенческие и познавательные формы через механизмы воздействия социальной среды?
- 2 Верно ли, что позитивное подкрепление усиливает то поведение, которое уменьшает или уничтожает вероятность появления подобного подкрепления?
- 3 Что подразумевается под первичными подкреплениями?
- 4 Что подразумевается под вторичными подкреплениями?
- 5 Что называют бихевиоризмом?
- 6 Продолжите вывод: «Основная задача бихевиоризма заключается в накоплении наблюдений над поведением человека с таким расчетом, чтобы в каждом данном случае при данном стимуле (или лучше сказать – ситуации) бихевиорист мог сказать наперед...
- 7 Кто был автором понятия Оперантное обусловливание?
- 8 Что такое оперантное поведение?
- 9 К каким выводам привели широкие исследования факторов, влияющих на оперантное поведение?
- 10 Что выступает главным средством формирования нового поведения? (именительный падеж, единственное число)
- 11 Что является подкреплением?
- 12 Верно ли, что негативное подкрепление усиливает то поведение, которое уменьшает или уничтожает вероятность появления подобного подкрепления?
- 13 Что такое мотивация?
- 14 Какой принцип определяется следующим процессом: при отклонении от нормы система предпринимает некоторые действия с тем, чтобы вернуться в исходное состояние; если же все показатели находятся в пределах нормы, система не делает ничего?





- 15) Верно ли, что человек прекращает проявлять активность, только когда у него существует некоторая физиологическая нужда (потребность); после же того как потребность удовлетворена (напряжение снято), соответствующая активность возобновляется?
- 16) Верно ли, что если та или иная форма поведения привела к снятию напряжения, к удовлетворению некоторой потребности, то вероятность воспроизведения этой формы поведения в дальнейшем (при возникновении соответствующей нужды) растет?
- 17) Сколько стадий подразумевает «модель Рубикона»? (цифра)
- 18) Сколько основных групп мотивов человеческого поведения выделяет А. Маслоу? (цифра)
- 19) Верно ли, что удовлетворение нижележащего уровня потребностей не является необходимым условием перехода на следующий уровень?
- 20) Одним из положений теории мотивации является тезис, что мотивы низших уровней являются общими для всех людей, поведение, связанное с ними, является относительно хорошо предсказуемым, в то же время проявления высших мотивов, таких как потребность в самоактуализации, предельно индивидуализированы, а поэтому, по сути дела, непредсказуемы. Верно ли это?
- 21) Какие мотивы разделял Маслоу?
- 22) Представителем какой школы являлся А. Маслоу?
- 23) Дайте определение понятию Маркетинговые коммуникации.
- 24) Верно ли, что цель любого продавца – овладеть вниманием потенциального покупателя, а значит, выйти победителем из конкурентной борьбы?
- 25) Что относится к методам убеждения покупателя в том, что приобретение именно данного товара выгодно и целесообразно?
- 26) Дайте расшифровку аббревиатуре ФОССТИС (все буквы в ответе прописные).
- 27) В чем состоит задача службы ФОССТИС?
- 28) Какие правила следует соблюдать при осуществлении мероприятий ФОССТИС?





- 29) Дайте определение понятию Продвижение в маркетинге?
- 30) Укажите функции продвижения в маркетинге.
- 31) Верно ли утверждение, что коммуникативная политика в маркетинге направлена на извлечение прибыли через воздействие на формирование субъективного восприятия товара покупателями в отличие от других элементов комплекса маркетинга, объективно воздействующих на поведение покупателя?
- 32) Какое из основных видов продвижения выделяемых в маркетинге отсутствует в этом списке? Прямые продажи, пропаганда, стимулирование продаж. (именительный падеж, единственное число)
- 33) Сколько основных видов продвижения выделяют в маркетинге ? (цифра)
- 34) Верно ли, что основная функция рекламы в маркетинге — информировать потребителя о потребительских свойствах товаров и деятельности производителей?
- 35) Какому виду продвижения в маркетинге соответствует определение: «Это неличные формы коммуникации, осуществляемые с помощью платных средств распространения информации с четко указанным источником финансирования»?
- 36) Какому виду продвижения в маркетинге соответствует это определение: Это часть продвижения товаров, включающая их устное представление с целью продажи в беседе с потенциальными покупателями?
- 37) На использовании каких двух основных подходов основывается организация личных продаж?
- 38) Какому виду продвижения в маркетинге соответствует это определение: Совокупность мероприятий, с помощью которых продавец, прибегая исключительно к современным средствам массовой информации, осуществляет реализацию товаров и услуг используя почтовую связь, каталоги, прессу, компьютерные сети телефон вместе с адресными списками и базами данных?
- 39) Какому виду продвижения в маркетинге соответствует это определение: Это разновидность связей с общественностью, представляющая собой неличное и не оплачиваемое спонсором стимулирование спроса на товар посредством распространения коммерчески важной или имиджевой информации как самостоятельно, так и через посредников?





- 40 Верно ли утверждение, что широкий спектр приемов стимулирования сбыта был создан с единственной целью – самым эффективным образом привлечь потребителя к товару и удовлетворить его запросы?
- 41 Впишите понятие, которое означает поддержку каким-либо производителем определенного индивидуума, что выражается в принятии на себя издержек. (именительный падеж, единственное число)
- 42 Выделите цели стимулирования потребителей.
- 43 Обозначьте формы стимулирования покупателей.
- 44 Что относится к стимулированию ценой?
- 45 О каком понятии идет речь: Это вычеты из цены товара, которые предоставляет продавец тому покупателю, который либо отказывается от выполнения продавцом какой-либо маркетинговой функции, либо выполняет эту функцию сам? (именительный падеж, мн.число)
- 46 Назовите типы скидок за количество покупаемого товара.
- 47 Укажите способы, которые есть у производителя, чтобы реализовать свое предложение специальных цен.
- 48 В каких случаях рекомендуется использовать купонаж?
- 49 Укажите наиболее распространенные способы распространения купонов.
- 50 Назовите понятие, которому соответствует данное определение: Это наиболее широко используемая форма снижения цен с отсрочкой получения скидки, когда возмещение в виде определенной суммы денег выплачивается при условии предъявления нескольких доказательств покупки.
- 51 Отметьте преимущества метода возмещения при предъявлении доказательств покупки.
- 52 Верно ли утверждение, что активное предложение — это все виды стимулирования, которые требуют активного и избирательного участия потребителя?





- 53) Верно ли утверждение, что стимулирование дополнительным товаром можно определить, как предложение потребителю дополнительного количества какого-либо товара с целью придания контактам между предприятием и потребителем более разностороннего и предметного характера (принципиально отличается от снижения цен, целью которого является экономия денег)?
- 54) В практике маркетинга различают три вида игр, выделите их.
- 55) Назовите формы конкурсов, которые используются в практике стимулирования сбытовой деятельности.
- 56) Определите требованиями к конкурсам.
- 57) Какие существуют категории прямых премий?
- 58) Какому понятию соответствует определение: Это бесплатная передача товара в количестве, не имеющем коммерческой ценности и достаточном только для его опробования и оценки? (именительный падеж, единственное число)
- 59) Какой метод стимулирования продаж предполагает предоставление покупателям дополнительных услуг в качестве побуждающего мотива для совершения покупок?
- 60) Верно ли утверждение: Стимулирование собственного персонала направлено на усиление заинтересованности торговых работников и повышение эффективности усилий торгового персонала компании?
- 61) Верно ли, что внутренние вознаграждения контролируются и распределяются предприятием: это те денежные выплаты, премии и социальные льготы, которые используются предприятием для стимулирования эффективного труда своих работников, это социально-психологическая атмосфера и стиль управления, которые присутствуют в организационной культуре предприятия, словом, все внешние стимулы и условия труда в широком смысле этого слова?
- 62) Внутри системы вознаграждений, которые используются предприятием, существует разделение вознаграждений, выделите их.
- 63) Выделите ряд функций, которые призвано выполнять стимулирование.





- 64) Как называется внешнее воздействие на человека, целью которого является направление его деятельности, поведения в организации?
- 65) Как называется внешнее воздействие на человека, целью которого является направление его деятельности, поведения в организации?
- 66) Как называется процесс побуждения себя или других к деятельности для достижения личных целей или целей организации.
- 67) Как называется процесс побуждения себя или других к деятельности для достижения личных целей или целей организации?
- 68) Какие виды стимулирования включает в себя система стимулирования?
- 69) Обозначьте требования к стимулированию труда.
- 70) От чего зависит исполнительность работника?
- 71) Выделите инструменты стимулирования персонала компании.
- 72) Дайте определение понятию Компенсационная политика.
- 73) Обозначьте цели системы компенсации.
- 74) Выделите формы поощрения персонала.
- 75) Верно ли, что социальные льготы, не представляют собой дополнительные блага, получаемые работниками от предприятия, они не повышают их благосостояние и качество трудовой жизни?
- 76) Верно ли, что социальные льготы, представляя собой дополнительные блага, получаемые работниками от предприятия, повышают их благосостояние и качество трудовой жизни?
- 77) Какие специфические задачи решает стимулирование розничной торговли ?
- 78) Назовите основные методы стимулирования торговых агентов.
- 79) Промо-акция - это... продолжите.





- 80) Сопоставьте вопросы, на которые стоит ответить перед проведением мероприятий по стимулированию сбыта, с их значением.
- 81) Сопоставьте критерии списка возможных последствий выбранной стратегии стимулирования с вопросами, на которые нужно получить ответы.
- 82) Какие виды маркетинговой логистики включает мотивация?
- 83) Назовите методы расчета затрат на мотивацию для решения вопросов стимулирования сбыта.
- 84) Средства на мотивацию по каждому направлению могут подразделяться на две части, выделите их.
- 85) Сопоставьте критерии для оценки практической реализации с их определением.
- 86) Верно ли утверждение, что основным материалом при анализе экономической эффективности результатов стимулирующих сбыт мероприятий организации, служат статистические и бухгалтерские данные о росте товарооборота?
- 87) Верно ли утверждение: Окончательный вывод об эффективности мероприятий по продвижению товаров делается в результате анализа расходов на их проведение и дополнительной прибыли, полученной в результате их использования?
- 88) Верно ли что, для получения точных результатов проведенного мероприятия по стимулированию, следует рассматривать изменения экономических показателей деятельности фирмы под действием только кампании по стимулированию сбыта, проводя в это же время другие мероприятия по продвижению товара?
- 89) Верно ли, что индекс роста товарооборота торгового предприятия — это отношение товарооборота за последующий период времени к товарообороту за предшествующий период при условии, что эти временные отрезки имеют одинаковую продолжительность?
- 90) Запишите формулу индекса роста товарооборота магазина за месяц (только формула, без расшифровки ее составляющих).
- 91) Сопоставьте формулы с их значением.
- 92) Отметьте альтернативные методы установления бюджета на продвижение.
- 93) Сколько в настоящее время выработано альтернативных методов установления бюджета на продвижение? (цифра)





- 94) Сопоставьте методы установления бюджета на продвижение с их описанием.
- 95) Верно ли утверждение: Мерчендайзинг представляет собой одну из категорий психологии потребителя, формирующую и совершенствующую систему распределения товаров в связи с изменением потребностей людей?
- 96) Верно ли, что понятие мерчендайзинг заключается в приоритетной выкладке товара, благодаря которой потребитель совершает больше покупок, приобретает более дорогой товар?
- 97) Что включает в себя мерчендайзинг?
- 98) Как называется число видов товарных единиц одного товарного ряда, состав и соотношение различных видов товаров, изделий, услуг в производственном и торговом предприятиях? (именительный падеж)
- 99) Верно ли, что спрос выступает одним из главных факторов при установлении оптимального ассортимента точки продажи?
- 100) Выделите основополагающие факторы, воздействующие на формирование оптимального ассортиментного набора продукции в магазине.
- 101) Обозначьте цели ассортиментной политики мерчендайзинга продавца.
- 102) Обозначьте цели ассортиментной политики мерчендайзинга товаропроизводителя.
- 103) Сопоставьте классификацию спроса с его значением.
- 104) Верно ли, что стимулирование влияет на поведение потребителя, превращая его из потенциального в реального покупателя?
- 105) Верно ли, что стимулирование сбыта – вопрос, который является не актуальным, так как для обеспечения эффективной реализации товаров, предприятия не должны проводить комплекс мероприятий, обеспечивающих физическое распределение товарной массы в рыночном хозяйстве, активное воздействие на ценовую политику, рекламу, а также сервисное обеспечение проданных товаров?
- 106) Какому виду продвижения в маркетинге соответствует определение: Это единовременные побудительные меры по привлечению внимания покупателей к товару (услуге) и его убеждению совершить покупку в установленный срок?





- 107 Выделите основные достоинства стимулирования продаж.
- 108 На какие группы может быть направлено стимулирование?
- 109 Что относят к методам ценового стимулирования?
- 110 О ком идет речь: Это оптовые и розничные торговцы, которые распространяют товары производителя среди других посредников и конечных пользователей?
- 111 Сопоставьте основные инструменты пропаганды с их описанием.
- 112 Сколько выделяют видов адресатов пропаганды? (цифра)
- 113 Сколько видов рекламных аргументов в пользу товара вы знаете? (цифра)
- 114 Сопоставьте подходы при определении целей рекламы с их описанием.
- 115 Назовите виды восприятия рекламной информации.
- 116 К какому типу стимулирования относится существенное снижение цен?
- 117 Верно ли высказывание: Создание упаковки не является важным направлением деятельности маркетолога?
- 118 Выделите основные виды упаковки.
- 119 Назовите важнейшие признаки, на которые ориентируется потребитель при выборе продуктов в повседневной жизни.

