



## Основы продаж.ЦЗН

- 1 Неверно, что продажа – это обмен товара или услуги на деньги, подтвержденный
- 2 Установите соответствие между английскими аббревиатурами и соответствующим им описаниями сектора рынка
- 3 Процесс покупки товара покупателем за счет самостоятельного обращения в компанию:
- 4 Вопрос, на который невозможно ответить однозначно, предполагается более развернутый ответ:
- 5 Продажа дешевого товара с целью последующей продажи более дорого основного продукта:
- 6 Рентабельность продаж:
- 7 Программное обеспечение, предназначенное для автоматизации прямого взаимодействия с клиентами, например посредством рассылок:
- 8 Процесс управления деятельностью организации:
- 9 Техника, используемая в том числе в процессе продаж, при которой роль слушателя заключается в поддержке говорящего жестами, словами:
- 10 Разделение целевой аудитории на группы. В каждую из групп входят потребители с одинаковыми характеристиками и потребностями:
- 11 правило трех плюсов при установлении контакта гласит, чтобы понравиться незнакомому человеку, нужно как минимум трижды.
- 12 Потребность, стоящая на вершине пирамиды потребностей:
- 13 Вид вопросов, в которых уже содержится несколько вариантов ответа:
- 14 Неверно, что во время рекомендации продукта или услуги рекомендуется:
- 15 Основные этапы работы с возражениями проходят в следующей последовательности:





- 16 Неверно, что к основным ошибкам на этапе завершения продажи относится:
- 17 Деятельность продавца, направленная на снятие сознательных и бессознательных барьеров, мешающих покупке:
- 18 Внутреннее ощущение недостаточности чего-либо, возникающее в конкретной ситуации и при определенных условиях:
- 19 Неверно, что к ТОП5 возражениям клиентов относится:
- 20 Основные этапы эффективной продажи проходят в следующей последовательности:
- 21 Главной характеристикой канала продаж является
- 22 Данный вид канала продаж является прямым
- 23 Продажи, представляющие собой продажи дорогих сложных товаров и услуг, а также товаров, являющиеся объектами последующей переработки профессиональными покупателями, а также продажи товаров большими партиями, с целью последующего распространения, перепродажи это
- 24 Канал продаж, при котором фирма или физическое лицо, которое закупает продукцию оптом и торгует ею малыми партиями или в розницу:
- 25 Базовое отличие дистрибьюторского канала от корпоративного и дилерского:
- 26 В этом канале продаж клиенты, осуществляющие закупку продукции для дальнейшей реализации конечному потребителю:
- 27 К плюсам дилерского канала относится:
- 28 Этот канал продаж характеризуется единой политикой сотрудничества (цены, скидки, поддержка), общими интересами и нацеленностью на долговременное сотрудничество.
- 29 Автором цепочки стоимости продукта является:
- 30 Перечисленные ниже характеристики свойственны данному каналу продаж: длительный процесс и срок продажи необходимость учитывать работу с постоянными заказчиками значительное количество документов, сопровождающих продажу специфика принятия решения о выборе поставщика, тендерные закупки





- 31) Сфера экономики, которая включает в себя все финансовые и торговые транзакции, осуществляемые при помощи компьютерных сетей, и бизнес-процессы, связанные с проведением таких транзакций.
- 32) В 2019 году рост потребления интернета через мобильные устройства составил +7%, в абсолютном выражении совокупное количество людей, которые выходили в сеть через мобильные устройства, составило
- 33) Данная категория продуктов и услуг была создана исключительно для онлайн-продаж
- 34) Опыт взаимодействия пользователя с интерфейсом или иным продуктом обозначается аббревиатурой
- 35) Собственный интернет магазин-бренда обозначается как D2C, что расшифровывается как:
- 36) Вид бизнес-модели, при которой розничная фирма представлена, как в офлайн, так и в онлайн продажах:
- 37) Market place это такая бизнес модель электронной коммерции, при которой
- 38) К основным составляющим успеха в онлайн продажах относятся конверсия, средний чек с каждого посетителя и
- 39) Органическим трафиком на сайте называют трафик пользователей, пришедших из:
- 40) Одностраничный сайт, может быть как страницей подписки на что-то бесплатное (оставлением e-мейла), так и страницей продажи - предлагать какой-то товар или услугу

