



Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«ДОНСКОЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»
ДЕМО-ТЕСТ ДЛЯ ПОСТУПАЮЩИХ В МАГИСТРАТУРУ ПО НАПРАВЛЕНИЮ

38.04.06 «ТОРГОВОЕ ДЕЛО»
Все магистерские программы
ВАРИАНТ № 1

Вопрос 1

Пока нет ответа

Балл: 1

Отметить
вопрос

Условие, гарантирующее банком чистоту коммерческих сделок между продавцом и покупателем

Выберите один ответ:

- a. поручительство третьих лиц
- b. отчетность продавца и покупателя
- c. одновременное обслуживание поставщика и покупателя
- d. размер уставного фонда продавца и покупателя

Вопрос 2

Пока нет ответа

Балл: 1

Отметить
вопрос

Выгоды лицензиара от продажи патентной лицензии

Выберите один ответ:

- a. получает прибыль от продажи изделий в 3-4 раза больше, чем затраты на покупку патентной лицензии
- b. получает дополнительные прибыли от продажи патентной лицензии
- c. окупает расходы на НИОКР
- d. производит в короткий срок новые изделия

Вопрос 3

Пока нет ответа

Балл: 1

Отметить
вопрос

Условия согласования в договоре купли-продажи операций по таре и упаковке

Выберите один ответ:

- a. вид (внешняя и внутренняя тара, упаковка)
- b. размеры, качество и маркировка в соответствии с законом и стандартом
- c. условия оплаты
- d. условия возврата

Вопрос 4

Пока нет ответа

Балл: 1

Отметить
вопрос

Конкурсная продажа товаров, обладающих индивидуальными свойствами и ценностями –

Выберите один ответ:

- a. ярмарка
- b. аукцион
- c. биржа

Вопрос 5

Пока нет ответа

Балл: 1

Отметить
вопрос

Назовите принцип товароведения, определяемый пригодностью товаров, процессов или услуг к совместному использованию, не вызывающему нежелательных взаимодействий:

Выберите один ответ:

- a. взаимозаменяемость
- b. совместимость
- c. эффективность
- d. интегрированность
- e. безопасность

Вопрос 6

Пока нет ответа

Балл: 1

Отметить вопрос

Относительная характеристика, определяемая путем сопоставления действительных значений показателей с базовыми значениями тех же показателей – это:

Выберите один ответ:

- a. уровень конкурентоспособности
- b. сравнительная характеристика
- c. уровень качества товара
- d. оценка качества товара

Вопрос 7

Пока нет ответа

Балл: 1

Отметить вопрос

Ассортимент товаров – это:

Выберите один ответ:

- a. набор товаров, сгруппированный по определенным признакам
- b. набор товаров, объединенных по какому-либо одному или совокупности признаков
- c. набор товаров, формируемый по определенным признакам и удовлетворяющий разнообразные, аналогичные и индивидуальные потребности
- d. набор товаров, формируемый по определенным признакам и удовлетворяющий аналогичные потребности

Вопрос 8

Пока нет ответа

Балл: 1

Отметить вопрос

Маркетинг отношений — это:

Выберите один ответ:

- a. современный подход к работе с потребителями, основанный на продолжительных, доверительных и продуктивных отношениях продавца и покупателя
- b. использование программных средств CRM (Customer Relationship Management) для привлечения и сохранения потребителей
- c. несуществующий вид маркетинга
- d. отношения между продавцом и покупателем, связанные с заключением сделки (обмена)

Вопрос 9

Пока нет ответа

Балл: 1

Отметить вопрос

В чем суть концепции маркетинга:

Выберите один ответ:

- a. в достижении своих целей организация должна стремиться удовлетворить потребности потребителей своих идей, товаров, услуг
- b. организация всегда должна стремиться удовлетворить потребности потребителей своих идей, товаров, услуг
- c. в достижении своих целей организация должна выделять функцию маркетинга в самостоятельную область деятельности, не связанную с другими корпоративными функциями: финансами, операциями, управления человеческими ресурсами, НИОКР
- d. в достижении своих целей организация должна быть ориентирована на получение краткосрочной прибыли и увеличение объема продаж

Вопрос 10

Пока нет ответа

Балл: 1

Отметить вопрос

Маркетинговые исследования в зависимости от целей проведения можно подразделить на:

Выберите один ответ:

- a. систематические, импульсивные
- b. верных вариантов нет
- c. первичные, вторичные
- d. предварительные, описательные, причинные

Вопрос 11

Пока нет ответа

Балл: 1

Отметить вопрос

Ширина канала сбыта в маркетинге определяется как количество ...

Выберите один ответ:

- a. однотипных посредников на определенном уровне канала сбыта
- b. звеньев
- c. уровней
- d. посредников

Вопрос 12

Пока нет ответа

Балл: 1

Отметить вопрос

Какой уровень товара описан: «подготовленный производителем набор свойств и условий, которые потребитель ожидает получить при покупке продукта. Например, постоялец гостиницы рассчитывает, что в номере будет чистая постель, свежие полотенца, свет и относительная тишина»

Выберите один ответ:

- a. ожидаемый товар
- b. стержневая выгода
- c. основной товар
- d. дополненный товар

Вопрос 13

Пока нет ответа

Балл: 1

Отметить вопрос

Канал распределения – это:

Выберите один ответ:

- a. физические и юридические лица, обеспечивающие физическую доставку товара конечному потребителю
- b. способ распространения рекламы
- c. вертикальная маркетинговая система, ответственная за своевременную доставку товара покупателю
- d. группа индивидуумов и организаций, участвующих в производстве, продаже, распространении и закупке товара или услуги

Вопрос 14

Пока нет ответа

Балл: 1

Отметить вопрос

Определите, какой метод установления бюджета маркетинговых коммуникаций описан далее. Метод установления бюджета на продвижение _____, характерен для небольших компаний и для компаний с ограниченными возможностями (финансовыми, временными, интеллектуальными). Бюджет выделяется по остаточному принципу — после того, как были определены все остальные затраты компании. Недостатком метода является необоснованность выделения средств, отсутствие ориентиров, необходимых для принятия целенаправленных, прагматичных решений. Это:

Выберите один ответ:

- a. конкурентный паритет
- b. цели и задачи
- c. процент от стоимостной оценки масштаба операций
- d. все, что можно позволить

Вопрос 15

Пока нет ответа

Балл: 1

Отметить вопрос

Что предполагает концепция совершенствования услуг:

Выберите один ответ:

- a. потребитель предпочитает услуги высокого качества
- b. соотношение цены и качества
- c. потребитель хочет видеть более низкую цену на услуги

Вопрос 16

Пока нет ответа

Балл: 1

Отметить вопрос

Потребительские ожидания при оценке качества услуг строятся на основе следующих ключевых факторов:

Выберите один ответ:

- a. все ответы верны
- b. личных потребностей
- c. речевых коммуникаций

Вопрос 17

Пока нет ответа

Балл: 1

Отметить вопрос

Цена на услугу меняется в зависимости от времени года, декады, месяца, времени суток – какая ценовая стратегия используется провайдером:

Выберите один ответ:

- a. ценовая дискриминация
- b. дифференциация по географическим признакам
- c. дифференциация по временным признакам

Вопрос 18

Пока нет ответа

Балл: 1

Отметить вопрос

Конкурентоспособность это:

Выберите один ответ:

- a. способ продвижения на рынке
- b. способность продукта быть проданным среди аналогов
- c. категория, которая характеризует возможность оцениваемого объекта не конкурировать

Вопрос 19

Пока нет ответа

Балл: 1

Отметить вопрос

Создание стимулов для потребителей или торговли, которые должны побуждать их к совершению покупки — это:

Выберите один ответ:

- a. стимулирование сбыта
- b. связи с общественностью
- c. реклама

Вопрос 20

Пока нет ответа

Балл: 1

Отметить вопрос

При определении места предприятия на рынке маркетинголог должен учитывать:

Выберите один ответ:

- a. производственные возможности и гибкость предприятия
- b. все названные факторы
- c. маркетинговую среду предприятия

Вопрос 21

Пока нет ответа

Балл: 1

Отметить вопрос

Компании, вовлеченные в конкуренцию на определенных товарных и географических рынках – это:

Выберите один ответ:

- a. конкуренты
- b. другие
- c. поставщики

Вопрос 22

Пока нет ответа

Балл: 1

Отметить вопрос

Вид продвижения, который предполагает личный контакт продавца с покупателем, взаимодействие, в процессе которого устно представляются потребительские характеристики услуги и принимается совместное решение о возможности / невозможности сделки – это:

Выберите один ответ:

- a. реклама
- b. стимулирование сбыта
- c. персональная продажа

Вопрос 23

Пока нет ответа

Балл: 1

Отметить вопрос

Основные процессы, которые необходимо организовать для функционирования маркетинговой информационной системы

Выберите один ответ:

- a. сбор, переработка, анализ, передача и хранение информации
- b. принятие решений по управлению маркетингом
- c. принятие решения по управлению предприятием

Вопрос 24

Пока нет ответа

Балл: 1

Отметить вопрос

К какому виду исследования рынка относится изучение различных справочников и статистической литературы?

Выберите один ответ:

- a. кабинетные исследования
- b. полевые исследования
- c. не относится к исследованиям

Вопрос 25

Пока нет ответа

Балл: 1

Отметить вопрос

Критерии оценки сегментов необходимы для

Выберите один ответ:

- a. формирования предложения для сегмента
- b. определения емкости рынка
- c. обоснования целевого рынка

Вопрос 26

Пока нет ответа

Балл: 1

Отметить вопрос

Самый дорогой элемент коммуникационной политики компании — это:

Выберите один ответ:

- a. персональные продажи
- b. прямой маркетинг
- c. продвижение

Вопрос 27

Пока нет ответа

Балл: 1

Отметить вопрос

Маркетинг — это

Выберите один ответ:

- a. вид человеческой деятельности, связанной с рыночными обменами с целью получения прибыли
- b. вид человеческой деятельности, направленной на удовлетворение нужд и потребностей предприятия
- c. вид человеческой деятельности, направленной на удовлетворение нужд и потребностей посредством обмена

Вопрос 28

Пока нет ответа

Балл: 1

Отметить вопрос

К математическим моделям логистических систем относят:

Выберите один или несколько ответов:

- a. аналитические модели логистических процессов
- b. имитационные модели логистических процессов
- c. технологические планировки складов
- d. схемы грузопотоков

Вопрос 29

Пока нет ответа

Балл: 1

Отметить вопрос

Для службы логистики критерием выбора варианта организации товародвижения является:

Выберите один ответ:

- a. оптимальный уровень обслуживания потребителей
- b. минимум издержек на содержание запасов
- c. минимум издержек на закупки
- d. минимум общих издержек на товародвижение
- e. минимум издержек на транспортирование

Вопрос 30

Пока нет ответа

Балл: 1

Отметить вопрос

Увеличение запасов ведет к снижению:

Выберите один ответ:

- a. годовых затрат, связанных с содержанием запасов
- b. возможности выдерживать нарушения установленного графика поставок товаров от поставщиков
- c. годовых затрат, связанных с размещением и выполнением заказов
- d. возможности немедленного обслуживания покупателей