

## Задание олимпиады «Линия знаний: Маркетинг»

Инструкция по выполнению задания:

I. Внимательно прочтите инструкцию к разделу

II. Внимательно прочтите вопрос

III. Вариант правильного ответа (только цифры) запишите в универсальную заявку. Ответ запишите без пробелов, скобок и иных знаков.

IV. Комментарии, пояснения и прочий текст записываются после таблицы!!! (ПО ЖЕЛАНИЮ)

V. Изображения в увеличенном масштабе представлены ниже всех заданий.

№ п/п	Задание (вопрос)
<i>Инструкция по выполнению заданий №№ 1-7: Определите правильность или ошибочность утверждений. Напишите в лист ответов, если вы согласны с утверждением 1, если не согласны 2.</i>	
1.	Меняя положение товара внутри стеллажа, можно существенно влиять на объемы продаж товара. 1) Верно; 2) Неверно.
2.	Товар, располагающийся выше уровня глаз, покупатель воспринимает как более дешевый, а ниже уровня глаз – как более дорогой. 1) Верно; 2) Неверно.
3.	Незапланированная покупка – покупатель заранее определил и продукт, и марку, которую он намеревается купить. 1) Верно; 2) Неверно.
4.	Частично запланированная покупка – покупатель понимает, какой товар ему необходим, но процесс выбора марки происходит непосредственно в месте продажи. 1) Верно; 2) Неверно.
5.	Кросс-мерчендайзинг – это вид мерчендайзинга основанный на размещении сопутствующего товара к основному. 1) Верно; 2) Неверно.
6.	POSM (Point Of Sales Materials) – рекламные материалы размещаемые в торговой точке и непосредственно на местах продажи для привлечения внимания покупателя. 1) Верно; 2) Неверно.

7. В сфере мерчендайзинга BTL (Below the Line) - это ассортиментная позиция (единица одной товарной группы, марки, сорта в одном типе упаковки одной ёмкости).

- 1) Верно;
- 2) Неверно.

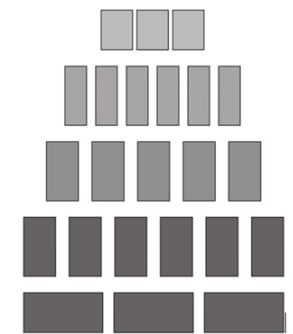
*Инструкция по выполнению заданий №№ 8-20: выберите цифру, соответствующую правильному варианту ответа.*

8. Чтобы привлечь внимание покупателя к нижней полке, на ней размещают...

- 1) товары целенаправленного спроса;
- 2) статусные, элитные товары;
- 3) новые товары.

9. Как называется принцип размещения товаров на торговой полке, схема которого представлена на рисунке справа?

- 1) арочный;
- 2) линейный;
- 3) тектонический.



10. На каком рисунке снизу представлена дисплейная выкладка товара?

- 1) А;
- 2) Б;
- 3) В.

А



Б



В



11. На каком рисунке снизу представлен POS-материал?

- 1) А;
- 2) Б;
- 3) В.

А



Б



В



12. В чем сущность принцип KISS (Keep It short and simple) эффективной презентация товара?

- 1) внутриагазинная реклама должна применяться не более чем к 15-20% товаров;
- 2) ценники должны быть расположены так, чтобы покупателю было абсолютно понятно, какой ценник к какому товару относится; учитывать угол зрения покупателя;
- 3) предполагает понимание информации, которая доводится до клиента должна быть понятна без дополнительных объяснений 14-летнему ребенку со средним уровнем образования и интеллекта.

13. Как называется документ на рисунке справа?

- 1) планограмма;
- 2) дизайн-проект;
- 3) мудборд.



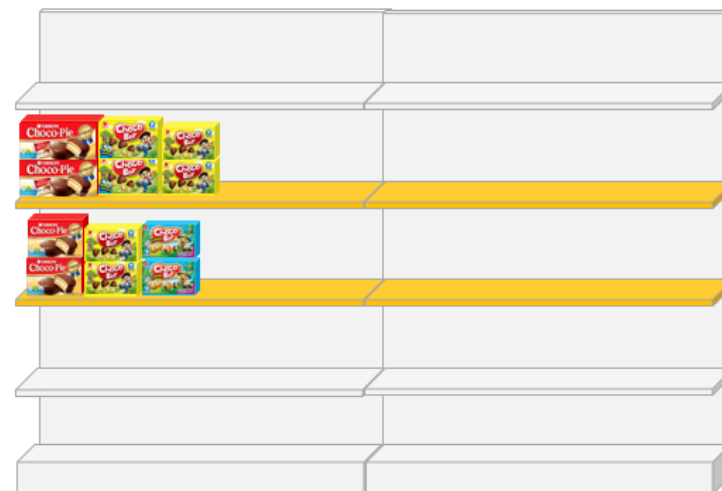
14. Соотнесите средства оформления с названием зон магазина.

- 1) 1-А, 2-Б, 3-В;
- 2) 1-Б; 2-В; 3-А;
- 3) 1-В; 2-А; 3-Б;
- 4) 1-А; 2-В; 3-Б.

Название зоны магазина	Средства оформления
1) Внешняя среда магазина.	А) POS-материалы и торговое оборудование для выкладки импульсных товаров.
2) Зона основного потока покупателей (торговая зона).	Б) Комплексное оформление фасада, оформление витрин и вывесок.
3) Прикассовая зона	В) Напольная графика, POS-материалы (мобайлы, шелфтокеры, шелфорганайзеры и тому подобное), указатели этажей, отделов.

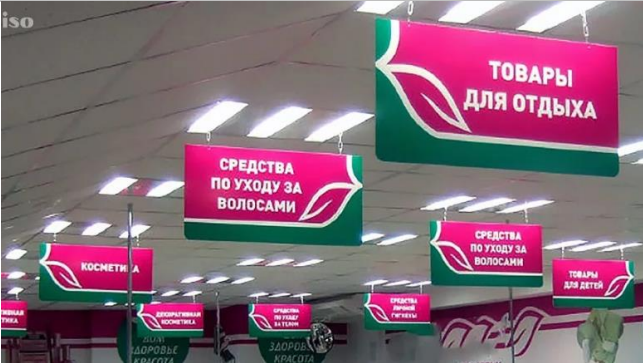
15. Как называется выкладка одной категории товара на рисунке справа?

- 1) вертикальная;
- 2) горизонтальная;
- 3) по товарным группам.

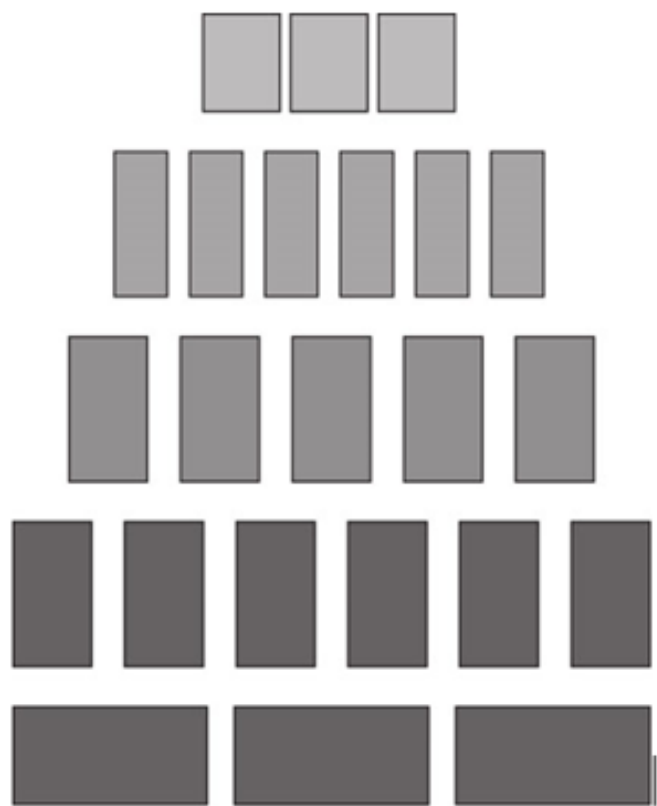


16. Вершинами «золотого треугольника» в сфере мерчендайзинга являются...

- 1) входная зона-витрина с товарами импульсивного спроса-кассовая зона;
- 2) входная зона-витрина с товарами повседневного спроса-кассовая зона;
- 3) входная зона-витрина с товарами периодического спроса-кассовая зона.

<p>17. Какие психологические барьеры возникают у покупателей при перезатаренных полках (витринах)?</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) покупатель предпочитает не подходить к полке из-за страха «развалить всю кучу»;</li> <li>2) товар выглядит «заброшенным» и никому не нужным (нет спроса у других покупателей);</li> <li>3) оба варианта верны.</li> </ol>	
<p>18. Как называется направление маркетинга, основанное на использовании различных запахов и ароматов для привлечения клиентов?</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) аромамаркетинг;</li> <li>2) аудиомаркетинг</li> <li>3) цветомаркетинг.</li> </ol>	
<p>19. Как называется разновидность POS материала на рисунке справа?</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) джумби;</li> <li>2) мобайл;</li> <li>3) шелфтокер.</li> </ol>	
<p>20. В каком магазине рекомендуется применять принцип «относительного постоянства» размещения товаров на полках?</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) в продуктовом супермаркете;</li> <li>2) в супермаркете женской одежды;</li> <li>3) в обувном магазине.</li> </ol>	

Ниже представлены изображения в увеличенном масштабе.

















MIKA

**National** Hardware Center

SWL - Safe Working Load

Connection

Home

Repair



1450 Wire Rope Clips

1450 Wire Thimble and Wire

1450 Hinges

1450

1450

1450



