TESZTKÉRDÉSEK 1.3

1. Párosítsa össze a verseny funkcióit a definíciójukkal!

***jóléti funkció***

A verseny lehetővé teszi az egyéneknek (végső felhasználóknak), mint fogyasztóknak, hogy jövedelmük elköltésekor úgy választhassanak, hogy számukra a lehetőlegnagyobb jólét következzék be.

***allokációs funkció***

A verseny szerepet játszik abban, hogy a termelők a beruházásaikat olyan termékek gyártásába és szolgáltatásokba fektetik, amelyekkel a fogyasztók igényeihez igazodik a termelés.

***hatékonysági funkció***

A versenyben való helytállás és a fogyasztó pénzének megszerzéséért folyó küzdelem a lehető legalacsonyabb ráfordítások elérésére kényszeríti a termelőket.

1. Melyik fogalmat takarja a következő leírás?

*„a vállalatnak azon képessége, hogy a társadalmi felelősség normáinak betartása mellett tartósan tud olyan termékeket és szolgáltatásokat kínálni a fogyasz­­tók­nak, amelyeket azok a versenytársak termékeinél és szol­­gáltatá­sai­nál inkább hajlandóak nyereséget biztosító feltételek esetén megfizetni*.*”*

*Válasz: vállalati verseny­képesség*

1. Tegye sorrendbe a kereskedelmi szolgáltatásokat az értékesítés szakaszai szerint!

gyermekmegőrzés

vásárlói panaszkezelés

vevőszolgálati információnyújtás

méretre igazítás

étkezési lehetőség és ital-auto­maták biztosítása

bankkártyás fizetés

tanácsadás

előrendelés biztosítása

termékek házhozszállítása

beüzemelése és összeszerelése

Válasz:

* értékesítés előkészítése során: vevőszolgálati információnyújtás, tanácsadás, előrendelés biztosítása
* értékesítés közben: bankkártyás fizetés, méretre igazítás, étkezési lehetőség és ital-auto­maták biztosítása, gyermekmegőrzés
* vásárlás után: termékek házhozszállítása, beüzemelése és összeszerelése, vásárlói panaszkezelés

1. Csoportosítsa a szolgáltatásokat jellegük szerint!

Két halmaz: termékhez kapcsolódó; értékesítési helyhez kapcsolódó

Szolgáltatások:

kulcsmásolás

cipőjavítás

szervízszolgáltatás

ruhatisztítás

házhozszállítás

fotókidolgozás

gépkocsi-szervizelés

ajándék/díszcsomagolás

Válasz:

* termékhez kapcsolódó: házhozszállítás, ajándék/díszcsomagolás, szervízszolgáltatás
* értékesítési helyhez kapcsolódó: ruhatisztítás, kulcsmásolás, cipőjavítás, fotókidolgozás, gépkocsi-szervizelés

Válasz:

* értékesítés előkészítése során: vevőszolgálati információnyújtás, tanácsadás, előrendelés biztosítása
* értékesítés közben: bankkártyás fizetés, méretre igazítás, étkezési lehetőség és ital-auto­maták biztosítása, gyermekmegőrzés
* vásárlás után: termékek házhozszállítása, beüzemelése és összeszerelése, vásárlói panaszkezelés

1. Melyik fogalom definíciója a következő?

„Útvonal, amelyet a termékek és szolgáltatások megtesznek, amíg a termelőtől eljutnak a végső fogyasztóig (vagy az üzleti/ipari felhasználóig).”

Válasz: Értékesítési csatorna

1. Egészítse ki a szöveget a hiányzó szakszavakkal!

A ……….. vagy kényelmicikk-boltok ……… nyitva tartó kisboltok, általában élelmiszereket és napi fogyasztási cikkeket árusítanak. A folyamatos nyitvatartással mindig a vevők rendelkezésére állnak, s ezt a költségesebb ………. a magasabb fogyasztói árakkal ellentételezik.

Válaszok sorrendben: kényelmi boltok; éjjel-nappal; szolgáltatásnyújtást

1. Kit nevezünk „etikus fogyasztó”-nak?

B. Aki feláldozza az olcsóbb árat és a szélesebb választékot azért, hogy valamely általa arra érdemesített üzletet támogasson a lélektelen áruházakkal szemben.

P. Nincs igazi vásárlási orientációja, azt az üzletet keresi fel, amelyik útjába esik, vagy egyébként közel van.

M. Aki ott vásárol, ahol emlékeznek a nevére, nem favorizálja a személytelen vásárlást

Válasz: B. Aki feláldozza az olcsóbb árat és a szélesebb választékot azért, hogy valamely általa arra érdemesített üzletet támogasson a lélektelen áruházakkal szemben.

1. Kit nevezünk „közgazdász fogyasztó”-nak?

B. Aki feláldozza az olcsóbb árat és a szélesebb választékot azért, hogy valamely általa arra érdemesített üzletet támogasson a lélektelen áruházakkal szemben.

P. Nincs igazi vásárlási orientációja, azt az üzletet keresi fel, amelyik útjába esik, vagy egyébként közel van.

M. Elsődlegesen ár- és minőség-érzékeny, döntését a gazdasági racionalitás jellemzi.

Válasz: M. Elsődlegesen ár- és minőség-érzékeny, döntését a gazdasági racionalitás jellemzi.

1. Melyik tényező nem befolyásolja a keresletet?

B. Forgalom

P. Tudományos, műszaki fejlődés

M. Demográfiai tényezők

T. Szükséglet

Válasz: B. Forgalom

1. Melyek a bolt nélküli kiskereskedelem formái?

közvetlen értékesítés

franchise

tévémarketing

szupermarket

C&C

automata

csomagküldő

DM

e-kereskedelem

értékesítő konglomerátum

beszerzési szolgálat

fogyasztási szövetkezet

Válasz: automata, csomagküldő, DM, e-kereskedelem, közvetlen értékesítés, tévémarketing