

**ВСЕРОССИЙСКАЯ ОЛИМПИАДА
«ПОВЕДЕНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ»**

Выберите правильный ответ

1. Поведение потребителя определяется:

- 1) жизненными ценностями и установками;
- 2) воспитанием и образованием;
- 3) социальной средой и культурой;
- 4) всеми перечисленными вариантами.

2. Какие факторы оказывают наибольшее влияние на принятие решения о покупке?

- 1) цена, бренд, качество, реклама;
- 2) маркетинговые исследования, советы друзей, эмоции, удобство;
- 3) цена, удобство, гарантия, стиль;
- 4) стиль, качество, реклама, удобство.

3. Что может быть причиной смены предпочтений потребителей?

- 1) новые модные тенденции, изменение дохода, неудовлетворенность предыдущей покупкой;
- 2) низкая цена, видимость успеха, высокая доля рынка, креативная реклама;
- 3) отсутствие брендовой одежды, доступность новых моделей, изменение места жительства;
- 4) реклама, удобство использования, доступность, изменение трендов.

4. Что может оказывать влияние на решение о покупке в случае импульсивной покупки?

- 1) скидки, акции, ограниченное предложение;
- 2) реклама, маркетинговые исследования, отзывы покупателей;
- 3) дизайн упаковки, настроение, скидки;
- 4) стиль, бренд, советы друзей.

5. Какой вид товара предпочтителен для потребителя, который стремится получить наибольшую ценность за свои деньги?

- 1) брендовая продукция;
- 2) дешевые товары;
- 3) товары с долгим сроком службы;
- 4) комплекты товаров.

6. Какую роль играют эмоции в принятии решения о покупке?

- 1) не играют никакой роли;
- 2) оказывают минимальное влияние;
- 3) играют важную роль;
- 4) влияют только на импульсивные покупки.

7. Какое влияние оказывают отрицательные отзывы о продукте на решение о покупке?

- 1) никакого влияния;
- 2) минимальное влияние;
- 3) важное влияние;
- 4) влияние зависит от других факторов.

8. Что такое концепция «купить и выбросить» (throwawaysociety)?

- 1) покупка и немедленное выбрасывание товара;
- 2) покупка вещей безумной ценой и высоким качеством;
- 3) покупка товаров для пожертвования;
- 4) все ответы верны.

9. Какие факторы могут повысить лояльность потребителей к бренду?

- 1) высокое качество продукта, хорошее обслуживание, программа лояльности;
- 2) низкая цена, акции, громкая реклама;
- 3) дизайн упаковки, магазины в удобном месте, советы друзей;
- 4) положительные отзывы покупателей, изменение трендов, доступность продукта.

10. Что такое концепция «пассивных потребителей»?

- 1) потребители, которые никогда не делают покупок;
- 2) потребители, которые не интересуются рекламой и новыми моделями товаров;
- 3) потребители, которые следуют рекомендациям друзей и семьи, исключая собственный выбор;
- 4) потребители, которые делают покупки бездумно, не обращая внимания на качество и цену товара.

11. Какое влияние оказывает наличие выбора на удовлетворенность потребителя?

- 1) наличие выбора повышает удовлетворенность;
- 2) наличие выбора не оказывает влияния на удовлетворенность;
- 3) наличие выбора снижает удовлетворенность;
- 4) влияние наличия выбора зависит от других факторов.

12. Что такое «эффект владения»?

- 1) эффект, когда владение товаром повышает его стоимость на рынке;
- 2) эффект, когда наличие множества вариантов выбора снижает удовлетворенность;
- 3) эффект, когда владение товаром приносит удовольствие и удовлетворение;
- 4) эффект, когда потребитель слишком близко связывается с товаром и не может от него отказаться.

13. Какие факторы влияют на восприятие качества товара потребителем?

- 1) бренд, дизайн упаковки, цена;
- 2) реклама, качество сырья, страна-производитель;
- 3) отзывы покупателей, гарантия, наличие сертификатов;
- 4) все ответы верны.

14. Какая роль у социальных медиа в поведении потребителей?

- 1) никакой роли;
- 2) минимальная роль;
- 3) важная роль;
- 4) роль зависит от других факторов.

15. Какое влияние оказывает наличие рекомендаций от друзей и семьи на решение о покупке?

- 1) никакого влияния;
- 2) минимальное влияние;
- 3) важное влияние;
- 4) влияние зависит от других факторов.

16. Какие факторы могут повлиять на решение потребителя отказаться от покупки товара?

- 1) низкое качество товара, высокая цена, отзывы покупателей;
- 2) низкая цена, маркетинговые исследования, реклама;
- 3) дорогая цена, эксклюзивный бренд, гарантия;
- 4) плохой сервис, сложность процесса покупки, негативный опыт других покупателей.

17. Какое влияние оказывает негативная реклама на решение о покупке?

- 1) никакого влияния;
- 2) минимальное влияние;
- 3) важное влияние;
- 4) влияние зависит от других факторов.

18. Какие факторы могут повлиять на решение потребителя приобрести товар в интернете?

- 1) удобство покупки, низкая цена, отзывы покупателей;
- 2) бренд, дизайн упаковки, гарантия;
- 3) реклама, маркетинговые исследования, акции;
- 4) все перечисленные факторы.

19. Какие факторы влияют на лояльность потребителей к магазину?

- 1) цена, расположение магазина, качество обслуживания;
- 2) разнообразие ассортимента, дизайн магазина, рекламные акции;
- 3) доступность магазина, креативная реклама, наличие программы лояльности;
- 4) все перечисленные факторы.

20. Какое влияние оказывает видимость успеха на решение о покупке?

- 1) никакого влияния;
- 2) минимальное влияние;
- 3) важное влияние;
- 4) влияние зависит от других факторов.

21. Какая роль у формирования личной самооценки в поведении потребителей?

- 1) никакой роли;
- 2) минимальная роль;
- 3) важная роль;
- 4) роль зависит от других факторов.

22. Какую роль играют потребители в экономике?

- 1) покупают товары и услуги;
- 2) производят товары и услуги;
- 3) разрабатывают маркетинговые стратегии;
- 4) не влияют на экономику.

23. Что такое спрос?

- 1) количество денег, которое потребитель готов заплатить за товар;
- 2) количество товара, которое потребитель готов приобрести по определенной цене;
- 3) количество товара, которое производители могут предложить на рынке;
- 4) количество денег, которое производители хотят получить за товар.

24. Что такое маркетинговое исследование?

- 1) изучение потребностей и предпочтений потребителей;
- 2) анализ конкурентов на рынке;
- 3) разработка маркетинговых стратегий;
- 4) проведение рекламных кампаний.

25. Что такое бренд?

- 1) логотип компании;
- 2) уникальное название товара;
- 3) репутация компании на рынке;
- 4) все вышеперечисленное.

26. Что такое лояльность потребителей?

- 1) безразличие потребителя к марке товара;
- 2) предпочтение потребителя одной марке товара;
- 3) покупка товара разных марок по очереди;
- 4) отсутствие спроса на товар.

27. Что такое монополия?

- 1) рыночная ситуация, когда на рынке представлено несколько компаний-лидеров;
- 2) рыночная ситуация, когда на рынке представлена только одна компания;

- 3) рыночная ситуация, когда на рынке присутствует свободная конкуренция;
- 4) рыночная ситуация, когда на рынке отсутствуют потребители.

28. Что такое сезонность на рынке?

- 1) колебания цен на товары в зависимости от времени года;
- 2) изменение предпочтений потребителей в разные периоды времени;
- 3) временное прекращение производства определенных товаров;
- 4) изменение спроса на товары в зависимости от праздничных сезонов.

29. Что такое целевая аудитория?

- 1) группа потенциальных потребителей, на которую ориентирован товар или услуга;
- 2) группа производителей, конкурирующая на рынке;
- 3) группа экономистов, занимающихся исследованием рынка;
- 4) группа потребителей, не заинтересованных в покупке товаров.

30. Что такое сегментация рынка?

- 1) разделение рынка на группы по определенным признакам;
- 2) процесс создания новых товаров и услуг;
- 3) анализ конкурентов на рынке;
- 4) разработка маркетинговых стратегий.