**ПРАКТИЧНЕ ЗАНЯТТЯ 4.**

**ПЛАНУВАННЯ ЗБУТУ ПРОДУКЦІЇ**

**Тестування:**

**Що включає в себе планування збуту продукції?**

a. Виробництво сировини

b. Реклама та маркетинг

c. Логістика виробництва

d. Фінансове планування

**Що таке маркетинговий мікс?**

a. Кількість товарів у портфелі компанії

b. Співвідношення витрат на рекламу та продаж

c. Комбінація елементів продукту, ціни, місця та просування

d. Система знижок для клієнтів

**Яким чином аналіз SWOT може бути використаний у плануванні збуту?**

a. Визначення стратегій для підвищення якості продукції

b. Оцінка внутрішніх сильних та слабких сторін компанії та зовнішніх можливостей та загроз

c. Визначення тарифів на доставку

d. Створення рекламних слоганів

**Що визначає поняття "цінова стратегія"?**

a. Система знижок для постійних клієнтів

b. Визначення цін на продукцію та їхній розподіл

c. Співвідношення ціни та якості продукту

d. Система оподаткування для компанії

**Яке значення має "цільовий ринок" у стратегії збуту?**

a. Сукупність клієнтів, на яких спрямована маркетингова діяльність

b. Список конкурентів на ринку

c. Регіон, де виробляється продукція

d. Кількість одиниць продукції, яку планується виробити

**Які засоби комунікації можуть бути використані для просування продукції?**

a. Рекламні банери на вулицях

b. Соціальні мережі

c. Телефонні дзвінки клієнтам

d. Всі відповіді вірні

**Що таке "канали дистрибуції" у контексті планування збуту?**

a. Шляхи, за якими товар доходить від виробника до кінцевого споживача

b. Товарні категорії в магазинах

c. Партнерські відносини з іншими компаніями

d. Засоби транспорту для доставки продукції

**Що включає в себе поняття "прямий продаж"?**

a. Продаж продукції безпосередньо кінцевому споживачеві

b. Продаж через посередників

c. Продаж за допомогою аукціонів

d. Всі варіанти вірні

**Як може бути використана акція в плануванні збуту?**

a. Для підвищення ціни на продукцію

b. Для залучення нових клієнтів або стимулювання покупок

c. Для скорочення періоду гарантії на продукцію

d. Для вивчення попиту на ринку

**Як поняття "CRM" (Customer Relationship Management) може бути використане в плануванні збуту?**

a. Для управління відносинами з клієнтами

b. Для визначення цільового ринку

c. Для розробки цінової стратегії

d. Для створення рекламних слоганів