

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Кандрашина Елена Александровна

Должность: И.о. ректора ФГАОУ ВО «Самарский государственный экономический университет»

Дата подписания: 24.03.2026 15:43:56

Уникальный программный ключ:

2db64eb9605ce27edd3b8e8fdd32c70e0674ddd2

6. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

6.1. Банк тестовых вопросов

По завершению обучения слушатели программы выполняют итоговый тест и получают дифференцированную оценку, банк примерных тестовых вопросов с ключами:

1. Какой тип региональной дилерской политики предполагает наличие нескольких независимых дилеров одного бренда на одной территории?

- а) Эксклюзивная модель
- б) Мультидилерская модель +
- в) Монобрендовая модель
- г) Франчайзинговая модель

2. Что из перечисленного является основным критерием для открытия регионального склада компании?

- а) Наличие офиса у дилера
- б) Оборот региона и логистическая доступность +
- в) Количество жителей в регионе
- г) Пожелания дилера

3. На каком этапе воронки привлечения дилеров происходит проверка финансовой состоятельности потенциального партнера?

- а) На этапе первичного контакта
- б) На этапе квалификации +
- в) На этапе подписания договора
- г) На этапе запуска

4. Какой показатель НЕ является типичным KPI для оценки эффективности дилера?

- а) Оборот
- б) Маржинальность
- в) Дебиторская задолженность
- г) Количество сотрудников дилера +

5. Что такое антидемпинговая политика в контексте управления дилерской сетью?

- а) Поощрение дилеров за низкие цены
- б) Система мер, предотвращающих необоснованное занижение цен дилерами +
- в) Запрет на продажу товаров ниже себестоимости производителя
- г) Обязательство дилеров продавать товар только по максимальной цене

6. Какая стратегия работы с маркетплейсами позволяет минимизировать ценовые риски для дилерской сети?

- а) Присутствие всех SKU на всех площадках
- б) Ограничение SKU и отдельная ценовая политика для маркетплейсов +
- в) Запрет дилерам торговать на маркетплейсах
- г) Демпинг со стороны производителя

7. Какой метод анализа позволяет разделить дилеров или ассортимент на группы по вкладу в оборот?

- а) SWOT-анализ
- б) XYZ-анализ

- в) ABC-анализ +
- г) PEST-анализ

8. Что из перечисленного относится к «красным флагам» (факторам риска) при подключении нового дилера? (несколько вариантов)

- а) Наличие опыта работы на рынке
- б) Отсутствие собственных оборотных средств +
- в) Непрозрачная структура бизнеса +
- г) Наличие современного сайта
- д) Судебные споры и долги в прошлом +

9. Какой инструмент мотивации дилеров направлен на долгосрочное сотрудничество и партнерские отношения?

- а) Разовый бонус за первый заказ
- б) Совместные маркетинговые активности и обучение +
- в) Минимальная базовая скидка
- г) Штрафы за невыполнение плана

10. Какой сценарий роста дилерской сети предполагает максимальные инвестиции и минимальные сроки выхода на новые рынки?

- а) Консервативный
- б) Умеренный
- в) Агрессивный +
- г) Стагнационный

11. Что такое РРЦ в контексте дилерской политики?

- а) Региональный расчетный центр
- б) Рекомендуемая розничная цена +
- в) Реальный розничный чек
- г) Резерв расходных материалов

12. Какое действие следует предпринять при выявлении систематического нарушения РРЦ дилером?

- а) Поощрить дилера за высокие продажи
- б) Снизить дилеру базовую скидку или применить санкции +
- в) Опубликовать цены дилера как ориентир для других
- г) Игнорировать, если продажи растут

13. Что является основной целью введения минимального оборота для партнера?

- а) Увеличение количества дилеров
- б) Отсев неэффективных и непрофильных партнеров +
- в) Рост цен для конечного потребителя
- г) Усложнение входа на рынок для новых игроков

14. Какой показатель характеризует скорость продажи товарных запасов дилера?

- а) Маржинальность
- б) Дебиторская задолженность
- в) Оборачиваемость +
- г) Товарный кредит

15. В каком разделе учебной программы рассматриваются вопросы борьбы с демпингом со стороны дилеров через онлайн-площадки?

- а) Региональная дилерская политика
- б) Мотивация и лояльность дилеров
- в) Маркетплейсы как игрок рынка и ценовой риск +
- г) Контроль дилерской сети

16. Какой организационной роли соответствует задача «контроль соблюдения РРЦ на закрепленной территории»?

- а) Генеральный директор
- б) Региональный менеджер +
- в) Бухгалтер
- г) Руководитель отдела закупок

17. Что из перечисленного является целью проведения ABC/XYZ-анализа в дилерской сети?

- а) Определение среднего чека
- б) Оптимизация ассортимента и управление товарными запасами +
- в) Расчет заработной платы менеджеров
- г) Оценка эффективности рекламной кампании

18. Какая модель работы с дилером подразумевает, что производитель вкладывается в складскую инфраструктуру региона?

- а) Эксклюзивная модель с поддержкой +
- б) Мультидилерская модель без поддержки
- в) Агентская модель
- г) Онлайн-торговля напрямую потребителю

19. Расставьте правильную последовательность этапов плана действий на 12 месяцев:

- а) Запуск регионов по проекту
- б) Разработка стандартов и договоров
- в) Масштабирование
- г) Аудит и корректировка

Правильный ответ: б, а, в, г