

## 浙江省 2020 年 10 月高等教育自学考试

## 销售渠道管理试题

课程代码:10501

1. 请考生按规定用笔将所有试题的答案涂、写在答题纸上。
2. 答题前,考生务必将自己的考试课程名称、姓名、准考证号用黑色字迹的签字笔或钢笔填写在答题纸规定的位置上。

## 选择题部分

## 注意事项:

每小题选出答案后,用 2B 铅笔把答题纸上对应题目的答案标号涂黑。如需改动,用橡皮擦干净后,再选涂其他答案标号。不能答在试题卷上。

一、单项选择题:本大题共 20 小题,每小题 1 分,共 20 分。在每小题列出的备选项中只有一项是最符合题目要求的,请将其选出。

1. 下列不属于整合渠道系统的是  
A. 传统渠道系统      B. 水平渠道系统      C. 垂直渠道系统      D. 复合渠道系统
2. 在销售渠道中因为所有权转移而形成的各渠道成员间的资金流通过程构成了销售渠道流程中的  
A. 实物流      B. 所有权流      C. 资金流      D. 订货流
3. 销售渠道中各渠道成员间交换信息的过程构成了销售渠道的  
A. 谈判流      B. 风险流      C. 支付流      D. 信息流
4. 为了转卖、取得利润而购买的批发商和零售商所构成的市场称为  
A. 消费者市场      B. 生产者市场      C. 中间商市场      D. 政府市场
5. 耐用消费品、高档消费品等一般选择的分销策略是  
A. 密集型分销      B. 选择型分销      C. 独家授权分销      D. 大量分销
6. 间接生产的特点有  
A. 生产批量小、单位成本高、库存风险高、占用资金少  
B. 生产批量大、单位成本高、库存风险高、占用资金少  
C. 生产批量小、单位成本高、库存风险低、占用资金少  
D. 生产批量大、单位成本高、库存风险低、占用资金少

7. 将商品和服务直接销售给最终消费群体的机构是
- A. 零售商                      B. 批发商                      C. 代理商                      D. 运输公司
8. 不提供存储甚至物流服务, 直接索取订单, 并根据订单向供应商进货, 供应商直接将货物配送到客户手上的批发商类型是
- A. 现购自运批发商      B. 承销批发商              C. 托售批发商              D. 卡车批发商
9. 独立运作的、专门从事批发分销的批发商类型是
- A. 经销批发商                      B. 制造商代理批发商
- C. 销售代理批发商                      D. 经纪人
10. 将重点转移到服务, 找准对某一顾客群体来说真正有意义的服务属于零售商战略中的
- A. 专业化商品战略      B. 大量商品战略              C. 廉价战略                      D. 集中服务战略
11. 马斯洛需求层次论将消费者的需求由较低层次到较高层次依次划分为
- A. 生理需求→社会需求→安全需求→尊重需求→自我实现需求
- B. 生理需求→安全需求→尊重需求→社会需求→自我实现需求
- C. 生理需求→社会需求→尊重需求→安全需求→自我实现需求
- D. 生理需求→安全需求→社会需求→尊重需求→自我实现需求
12. 个人消费者较注重品牌差异, 往往在精挑细选后进行消费属于购买行为类型中的
- A. 习惯型购买                      B. 协调型购买                      C. 多样型购买                      D. 复杂型购买
13. 强调在一个销售渠道网络里有不同的渠道成员参与, 它们各有分工, 之间有竞争也有合作的分销战略称为
- A. 单一渠道分销                      B. 双重、多重分销
- C. 宽渠道网络分销                      D. 特许渠道分销
14. 商品从生产领域到达消费者或用户手中要经过若干中间商的销售渠道类型为
- A. 直接渠道                      B. 间接渠道                      C. 宽渠道                      D. 窄渠道
15. 同一渠道中, 不同层次企业之间的冲突属于
- A. 水平渠道冲突                      B. 垂直渠道冲突                      C. 多渠道冲突                      D. 垂直渠道竞争
16. 渠道冲突的发展过程可以划分为五个阶段, 包括
- A. 冲突潜伏期→感觉冲突→觉察冲突→公开冲突→冲突余波
- B. 冲突潜伏期→觉察冲突→感觉冲突→公开冲突→冲突余波
- C. 冲突潜伏期→感觉冲突→公开冲突→觉察冲突→冲突余波
- D. 冲突潜伏期→觉察冲突→公开冲突→感觉冲突→冲突余波

17. 资产收益率等于

- A. 当期利润/当期销售收入
- B. 当期利润/资产平均总额
- C. 税后利润/净资产平均余额
- D. 产品销售收入净额/资产平均占用额

18. 联盟各方为加强联系和合作而相互持有对方一定数量的股份,双方资产和人员并不合并属于销售渠道战略联盟形式中的

- A. 会员制
- B. 销售代理制
- C. 联营公司
- D. 相互持股

19. 运输机动性灵活性强,受自然条件影响不大,运输距离短,适用于批量小的短途运输,且运输过程对商品的磨损较小的运输工具为

- A. 铁路
- B. 公路
- C. 水路
- D. 管道

20. 适用于天然气、石油等气体和液体的运输工具为

- A. 铁路
- B. 航空
- C. 水路
- D. 管道

二、多项选择题:本大题共 10 小题,每小题 2 分,共 20 分。在每小题列出的备选项中至少有两项是符合题目要求的,请将其选出,错选、多选或少选均无分。

21. 属于销售渠道的辅助性成员的有

- A. 物流公司
- B. 金融机构
- C. 广告公司
- D. 保险公司
- E. 订单处理公司

22. 影响销售渠道的政治环境因素有

- A. 物价水平
- B. 税收政策
- C. 货币稳定性
- D. 贸易管理
- E. 物价管理和交易秩序管理

23. 影响销售渠道的微观环境中,市场因素有

- A. 消费者市场
- B. 生产者市场
- C. 中间商市场
- D. 政府市场
- E. 国际市场

24. 连续生产的特点有

- A. 生产批量小
- B. 生产批量大
- C. 单位成本低
- D. 单位成本高
- E. 占用资金多

25. 非商店服务商的主要形式有

- A. 直接推销
- B. 直接营销
- C. 自动售货
- D. 便利商店
- E. 购物服务

26. 个人消费者的需求特征有

- A. 需求的多样性
- B. 个体分布分散性
- C. 购买数量小
- D. 需求缺乏弹性
- E. 非专家购买

27. 消费者市场的特点有

- A. 分散性
- B. 差异性
- C. 多变性
- D. 替代性
- E. 专业性

28. 销售渠道的基本成员包括

- A. 制造商
- B. 批发商
- C. 零售商
- D. 消费者
- E. 第三方物流

29. 企业特性在销售渠道设计中扮演着十分重要的角色,主要体现在

- A. 企业的实力
- B. 产品组合
- C. 渠道经验
- D. 营销政策
- E. 企业的管理能力

30. 销售渠道成员选择的标准有

- A. 渠道成员的合作意向
- B. 渠道成员自身因素
- C. 渠道风险
- D. 渠道成员的稳定性
- E. 渠道产品导向

## 非选择题部分

**注意事项：**

用黑色字迹的签字笔或钢笔将答案写在答题纸上,不能答在试题卷上。

**三、简答题：本大题共 5 小题，每小题 6 分，共 30 分。**

- 31. 简述影响销售渠道的宏观环境有哪些。
- 32. 简述组织消费者的需求特征有哪些。
- 33. 简述什么是 SWOT 分析。
- 34. 简述销售渠道成员选择的原则。
- 35. 简述物流的定义和具体内容。

**四、论述题：本大题共 2 小题，每小题 10 分，共 20 分。**

- 36. 论述组织消费者的购买决策过程。
- 37. 论述 JIT 准时生产模式的定义以及需要具备的条件。

五、案例分析题：本大题 10 分。

38. 泉宇物流有限公司(以下简称为“泉宇物流”)是一家在经济全球化背景下高速成长的现代国际物流企业,成立于 1998 年,是目前中国 IT 产业较大的综合物流服务商之一。泉宇物流与飞利浦有多年的合作,与飞利浦的各级渠道商也保持着密切的联系,并掌握了大量的渠道信息。泉宇物流根据飞利浦公司的上下游业务,设计出了两种新的业务模式:代理销售模式和代理采购模式。在代理销售模式中,下游零售商(或二级分销商)将需求信息传递给泉宇物流,泉宇物流在收取其 10%-20% 的预付款后,向飞利浦下达订单。泉宇物流使用银行融资垫付货款,提货后通过各地的分拨中心,将货物运输到泉宇物流经营的仓库(货权在泉宇物流名下)。泉宇物流负责对商品分类、清关、仓储和配送,客户分批取货和付款。在代理采购模式下,飞利浦首先将采购信息同时下达给供应商和泉宇物流。泉宇物流根据订单向供应商采购,供应商发出货物的同时,向泉宇物流开出商业发票及单据。泉宇物流完成货物通关,垫付关税及增值税,将货物运到客户指定的终端仓库(主要是保税区内监管仓),并负责对商品分类、清关、仓储和配送。

问:

- (1) 结合上述案例,分析“泉宇物流”属于哪种类型的销售渠道成员?
- (2) 结合上述案例,分析“泉宇物流”这种成员类型在销售渠道中的重要性?