



## ВІДПОВІДІ ДО ВІКТОРИНИ

1. Продавець має на меті продати товар, маркетолог його розрекламувати
2. Три
3. Піраміда потреб
4. Так (Європейські банки)
5. Адам Сміт
6. 26,5 грн за дол.
7. Електронна валюта для розрахунку переважно в інтернеті.
8. Бартер
9. Дефіцит
10. Це практика використання всіх аспектів традиційного маркетингу в Інтернеті
11. Перші люди вносять певну суму та приводять другу хвилю людей, які вносять другий раз гроші, друга хвиля людей приводить третю вже хвилю людей які вносять гроші, третя хвиля людей повина привести четверту хвилю людей і так до того моменту, поки не закінчатся люди. Гроші діляться поступово, між кожними учасниками, найбільше отримають ті, хто перші внесли.
  12. Повноцінні — це гроші, номінальна вартість яких відповідає вартості благородного металу, що міститься в них. До повноцінних відносять товарні та металеві гроші.

Неповноцінні гроші — це гроші, які не мають власної субстанціональної вартості. До них відносяться паперові, кредитні гроші та білонна монета.

Змішані форми грошей — гроші, якими користувалися в період переходу від повноцінних до неповноцінних грошей.

Товарні гроші — це різновид грошей, які є товаром (наприклад худоба, зерно, мушлі, хутра). Металеві гроші спочатку з'явилися як шматки металу різної форми та ваги, з часом вони трансформувались у форму монет.

Паперові гроші — це гроші, що не мають самостійної вартості, або ця вартість не співрозмірна з номіналом.

Кредитні гроші — це права вимоги до фізичних або юридичних осіб, спеціальним чином оформлений борг, зазвичай у формі переданого цінного паперу, які можна використовувати для покупки товарів (послуг) або оплати власних боргів.
  13. Донести інформацію про існування цього товару, або ж викликати бажання придбати цей товар
  14. Аудиторія для якої буде робитися презентацію товару чи послуги, або та аудиторія кому необхідна ця послуга чи товар.
  15. Для виявлення шансів конкурентоздатності продукції на ринку.
  16. Бренд - це комплекс понять, які узагальнюють уявлення людей про відповідний товар, послугу, компанію або особистість. Логотип лише знак цього бренду.
  17. Дієслово «піарити» буквально означає «просувати в маси або рекламувати когось». Також нерідко можна почути слово «піаритися» – це значить «заявляти про себе, займатися саморекламою». Не так давно з'явилася і відповідна професія «піарник» – обов'язками такої людини може бути просування товару, якої-небудь знаменитості або бренду на ринку.
  18. Рента
  19. Сертифікат
  20. Цілеспрямованість, чітке бачення аудиторії, ефективність та інше.
  21. Податки
  22. “Петя”

23. Попит це буквально бажання клієнтів отримати певний вид товару. Пропозиція наявний товар на ринку для продажу.
24. це збирання, оброблення й аналіз даних з метою зменшення ризику і невизначеності, що супроводжує прийняття маркетингових рішень.
25. Широка реклама цього товару, явні переваги товару, приваблива ціна товару, гарантія.
26. В тому щоб донести до відома якомога більше потенційних покупців певний вид товару та його переваги.
27. це реальна або умовна „лінія” звязку (контакту), по якій рухаються повідомлення від однієї особи чи групи осіб до іншої чи інших.
28. З появи потреби.
29. Створити необхідність покупки цього товару.
30. це індивідуальне усне пред'явлення товару чи послуги під час бесіди з конкретним споживачем з метою здійснення купівлі-продажу товару.