

## 流通业经营模拟竞赛知识赛模拟试卷（A）

一、判断题：（每题 1 分，共 20 题，共 20 分。请将判断结果填入题后的括号中，正确的填“A”，错误的填“B”，全选“A”或全选“B”本项不得分。）

- 1、店长代表店铺与顾客、社会有关部门建立联系；另一方面，就员工而言，店长是员工利益的代表者，是员工需要的代言人。（ ）
- 2、所谓商圈，是指以店铺坐落点为圆心，向外延伸某一距离，以此距离为直径构成的一个圆形消费券。（ ）
- 3、商业中心型的店址适合于各类连锁特许加盟店的开设。（ ）
- 4、一般来说，店面应多设开放入口，使顾客出入没有任何障碍，可以自由地出入。（ ）
- 5、新店开始营业前一般都要刻制公章和财务专用章，必要时还可刻制合同专用章。（ ）
- 6、分析竞争对手的价格行为主要是了解竞争对手的价格。（ ）
- 7、在顾客投诉时，道歉和“对不起”是没用的，关键是马上帮他解决问题。（ ）
- 8、在商界，给予长期客户以商品数量上的优惠，是一种通行的做法。（ ）
- 9、无论在什么情况下，店员都要把接待好顾客始终放在各项工作的首位。（ ）
- 10、店铺的保险箱一般由店长亲自保管，如果店长不在可由他人代管。（ ）
- 11、店长只要具备了教导下属的技能即可，不需要自我成长技能。（ ）
- 12、盘点表编制完成的区域，补货必须按位置重新放好。商品可以从库存区向陈列区移动，反之亦可。（ ）
- 13、一般情况下同行密集的地方不是好店址。（ ）
- 14、能产生“拐角效应”的两条街交叉处的拐角是比较理想的开店位置。（ ）
- 15、精品店、服装店等最好设置在低租金区，家具店、旧货店等可以设于高租金区。（ ）
- 16、橱窗里布置如食品糖果之类，应尽量使用真实商品来增加顾客吸引力。（ ）
- 17、最常用的价格调整方式是提价。（ ）
- 18、有奖销售能够给商家带来长期效益，因此应该多举办此种促销。（ ）
- 19、盘点表一般提前在库存区盘点前 3 日进行编制。（ ）
- 20、做好营业中的准备工作是顺利开展当天营业工作的基础。（ ）

二、单项选择题（每题 2 分，共 15 题，共 30 分，请将正确选项的序号填入括号内）

- 21、下列哪项不是店长的主要角色：（ ）
  - A、问题协调者
  - B、员工培训者
  - C、利益相关者
  - D、店铺代表者
- 22、利用大店、名店来吸引顾客扩大销售是零售业经营中所谓的：（ ）
  - A、借势法
  - B、临近法

- C、寄生法  
D、依靠法
- 23、市场调研的途径和方法不包括：（ ）  
A、网络搜集各种相关资料  
B、订阅有关行业的各种期刊报纸  
C、参加行会或其他专业性的社团组织，争取多参加某些贸易展销会之类的专业集会  
D、经常监测各类营销业务活动的效果，察悉变化情况，分析销售增长或衰退的原因
- 24、店址评估的程序一般是：（ ）  
A、相关分析--->确定评估项目---->量化评估---->选定店址  
B、相关分析--->量化评估---->确定评估项目---->选定店址  
C、确定评估项目---->相关分析---->量化评估--->选定店址  
D、确定评估项目---->量化评估---->相关分析--->选定店址
- 25、下列哪项不属于店内氛围设计的类别：（ ）  
A、色彩设计  
B、声音设计  
C、布局设计  
D、照明设计
- 26、下列哪项不属于商品的定价技巧：（ ）  
A、招徕定价  
B、位数定价  
C、习惯定价  
D、整数定价
- 27、示范促销法适合哪种产品的推广：（ ）  
A、新上市的产品  
B、市面上已有产品  
C、已经过时的产品  
D、尚未开发的产品
- 28、哪一类顾客在购物时不太喜欢考虑价格因素：（ ）  
A、老年顾客  
B、中年顾客  
C、青年顾客  
D、以上皆是
- 29、下列哪项不属于因商品引起的投诉：（ ）  
A、包装不当  
B、价格偏高  
C、商品质量差  
D、缺乏应有的信息
- 30、通常采用等级法对供应商进行评鉴，可将其分为几类：（ ）  
A、三类

- B、四类
- C、五类
- D、六类

31、店铺在进行商品盘点时，需要注意盘点的五个基本要求是：（ ）

- A、真实、准确、顺利、清楚、团队精神
- B、真实、高效、完整、清楚、团队精神
- C、快速、准确、完整、清楚、团队精神
- D、真实、准确、完整、清楚、团队精神

32、下列哪个选项不是员工考核的方法：（ ）

- A、个人判断法
- B、员工互评法
- C、因素评价法
- D、人员素质测评

33、早会的时间一般要控制在多长时间为宜：（ ）

- A、15 分钟
- B、20 分钟
- C、25 分钟
- D、30 分钟

34、假如店铺每日正常的出库量为 200 件，即每日最低的安全库存量为 200 件，如果店铺经验是每 7 天向供货商订一次货，而路途运输的时间是 3 天，那么合理的正常库存控制数应该是：（ ）

- A、1800 件
- B、2000 件
- C、2200 件
- D、2400 件

35、商品的采购流程一般是：（ ）

- A、弄清采购价格→确定采购数量→与供应商联系
- B、与供应商联系→弄清采购价格→确定采购数量
- C、弄清采购项目→确定采购数量→与供应商联系
- D、与供应商联系→弄清采购项目→确定采购数量

**三、多项选择题（本大题共 20 小题，每小题 2 分，共 40 分）**在每小题列出的四个选项中有二至四个选项是符合题目要求的，请将正确选项前的字母填在题后的括号内。多选、少选、错选均无分。

36、店长的主要角色有：（ ）

- A、店铺代表者
- B、卖场指挥者
- C、成绩分析者
- D、政策执行者

37、商圈结构包括哪几个层次？（ ）

- A、核心商圈
  - B、中央商圈
  - C、次级商圈
  - D、周边商圈
- 38、店长在进行市场分析时必须着重把握哪几个方面：（ ）
- A、掌握市场信息
  - B、密切注意市场变化
  - C、善于发现市场规律
  - D、勤于研究分析市场
- 39、店铺在命名时，需要遵循哪些原则：（ ）
- A、个性和独特性
  - B、简洁明快
  - C、要含有寓意
  - D、要做到规范
- 40、橱窗的布置类型包括：（ ）
- A、系统式橱窗
  - B、专题式橱窗
  - C、特定式橱窗
  - D、季节性橱窗
- 41、在店铺的卖场里，商品陈列的主要区域可分为：（ ）
- A、货位区
  - B、走道区
  - C、中性区
  - D、端架区
- 42、店长开业需要办理的相关证件和手续包括：（ ）
- A、消防许可证
  - B、营业执照
  - C、税务登记证
  - D、印章刻制和银行开户
- 43、店长在选定价格目标时，需要遵循的原则包括：（ ）
- A、生存
  - B、短期利润最大化
  - C、追求市场份额
  - D、树立产品质量
- 44、价格调整的形式包括：（ ）
- A、加价
  - B、提价
  - C、减价
  - D、降价

- 45、商品限定销售法包括：（ ）
- A、品种限定
  - B、陈列限定
  - C、人员限定
  - D、时间限定
- 46、优惠券的发放一般可通过哪些渠道进行：（ ）
- A、媒体发放
  - B、直接送给消费者
  - C、利用特殊渠道发放
  - D、以上皆是
- 47、对卖场顾客的服务方式产生的投诉包括：（ ）
- A、应对不得体
  - B、运输服务没有到位
  - C、给顾客付款造成不便
  - D、商品说明不符合情况
- 48、下列哪些选项可以作为店长选择供应商的标准：（ ）
- A、交货准确率、快速响应能力
  - B、交货稳定性、地理位置是否便利
  - C、是否积极配合促销活动、是否愿意优先供货
  - D、是否愿意建立一定量的库存、建立双赢和谐客商关系
- 49、盘点表商品的编排次序是：（ ）
- A、从左到右
  - B、从右到左
  - C、从上到下
  - D、从下到上
- 50、店长在进行店员的招聘时，其招聘方式有哪些：（ ）
- A、通过广告
  - B、举荐
  - C、内部招聘
  - D、店外张贴招聘信息
- 51、员工激励的方式包括：（ ）
- A、现实激励
  - B、物质激励
  - C、精神激励
  - D、晋升激励
- 52、店铺的营业工作结束后，还应该进行哪些工作：（ ）
- A、清点商品、整理摆放商品
  - B、填写交款单、登记账簿做报表
  - C、酌情增补货物、检查安全设施

- D、开好班后会、班后留言
- 53、不同的店铺早会的内容不一样，一般的早会主要包括哪几个方面：（ ）
- A、确认出勤、齐呼口号
- B、分享个人感想、工作总结
- C、制定目标、服务跟进
- D、交代特别事项、奖励优秀员工
- 54、店长对于现金的管理主要侧重在哪两个方面：（ ）
- A、清点
- B、核对
- C、保管
- D、安全
- 55、店长应如何合理安排店内费用：（ ）
- A、控制人员成本、科学计算库存商品
- B、节约水电费和杂费
- C、精打细算广告及促销费用
- D、严格控制应收账款、避免不合理损耗

### 模拟试卷 A 参考答案

判断

1.A 2.B 3.A 4.A 5.A 6.B 7.B 8.B 9.A 10.B 11.B 12.B 13.B 14.A 15.B  
16.B 17.B 18.B 19.A 20.B

单选

21.C 22.C 23.A 24.D 25.C 26.B 27.A 28.C 29.A 30.B 31.D 32.B 33.B 34.C  
35.C

多选

36.ABCD 37.BCD 38.ABD 39.ABCD 40.ABCD 41.ABCD 42.ABCD 43.ABCD  
44.BD 45.ABCD 46.ABCD 47.ABCD 48.ABCD 49.AC 50.ABCD 51.BC 52.ABCD  
53.ABC 54.AD 55.ABCD