

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ЛУГАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМЕНИ ВЛАДИМИРА ДАЛЯ»

Наименование структурного подразделения Экономический институт
Кафедра «Торговое дело»
(наименование кафедры)

УТВЕРЖДАЮ
Директор Е.С. Тюр
(подпись)
« 18 » февраля 2025 года



**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
по учебной дисциплине**

«Организация и стимулирование продаж»

(наименование учебной дисциплины)

38.03.06 Торговое дело

(код и наименование направления подготовки)

«Коммерческая деятельность»

(наименование профиля подготовки)

Разработчик (разработчики):

д-р экон. наук, проф.

(должность)

К.А. Болдырев

(подпись)

ст. пр. кафедры

(должность)

И.В. Ретивцев

(подпись)

ФОС рассмотрен и одобрен на заседании кафедры

«Торговое дело»

(наименование кафедры)

от « 25 » февраля 2025 г., протокол № 9

Заведующий кафедрой

(подпись)

К.А. Болдырев

(ФИО)

Луганск 2025 г.

Комплект оценочных материалов по дисциплине «Организация и стимулирование продаж»

Задания закрытого типа

Задания закрытого типа на выбор правильного ответа

Выберите один правильный ответ.

1. Какой из следующих факторов является важнейшим при организации процесса продаж?

- А) высокая цена на товар
- Б) привлекательная упаковка товара
- В) чёткое понимание потребностей целевой аудитории
- Г) большое количество сотрудников

Правильный ответ: В

Компетенции (индикаторы): ПК-6 (ПК-6.1)

2. Что подразумевается под денежными скидками на товар?

- А) бесплатные подарки при покупке товара
- Б) снижение цены на товар в процессе его продажи
- В) предоставление товара на длительный срок
- Г) бесплатная доставка товара

Правильный ответ: Б

Компетенции (индикаторы): ПК-6 (ПК-6.1)

3. Какой из методов стимулирования сбыта является креативным и нестандартным?

- А) простое изменение цен на товар
- Б) периодические скидки на отдельные товарные группы
- В) проведение конкурса среди покупателей с уникальными призами
- Г) прямое письмо с предложением скидки

Правильный ответ: В

Компетенции (индикаторы): ПК-6 (ПК-6.1)

Задания закрытого типа на установление соответствия

Установите правильное соответствие.

Каждому элементу левого столбца соответствует только один элемент правого столбца.

1. Установите соответствие между основными элементами механизма стимулирования сбыта и их характеристиками:

Элементы механизма
стимулирования сбыта

Характеристики

- | | |
|-------------------|---|
| 1) Реклама | А) Индивидуальный подход к клиенту |
| 2) Скидки | Б) Формирование долгосрочных отношений с покупателями |
| 3) Лояльность | В) Снижение цены для стимулирования спроса |
| 4) Персонализация | Г) Информирование и привлечение клиентов |

Правильный ответ:

1	2	3	4
Г	В	Б	А

Компетенции (индикаторы): ПК-6 (ПК-6.1)

2. Установите соответствие между показателями эффективности мероприятий и их примерами:

Показатели эффективности
мероприятий

Примеры

- | | |
|---------------------------------------|--|
| 1) Рост объёма продаж | А) Рост числа постоянных клиентов |
| 2) Расширение клиентской базы | Б) Увеличение количества проданных единиц товара |
| 3) Повышение суммы среднего чека | В) Привлечение новых покупателей |
| 4) Увеличение числа повторных покупок | Г) Увеличение суммы покупок одного клиента |

Правильный ответ:

1	2	3	4
Б	В	Г	А

Компетенции (индикаторы): ПК-6 (ПК-6.1)

3. Установите соответствие между способами оценки результатов стимулирования и их инструментами:

Элементы механизма
стимулирования сбыта

Характеристики

- | | |
|--------------------------|--|
| 1) Количественный анализ | А) Сопоставление результатов с предыдущими периодами |
| 2) Качественный анализ | Б) Использование данных для планирования будущих акций |
| 3) Сравнительный анализ | В) Проведение опросов клиентов |
| 4) Прогнозный анализ | Г) Использование данных о продажах |

Правильный ответ:

1	2	3	4
Г	В	А	Б

Компетенции (индикаторы): ПК-6 (ПК-6.1)

Задания закрытого типа на установление правильной последовательности

Установите правильную последовательность.

Запишите правильную последовательность букв слева направо.

1. Установите правильную последовательность элементов реализации товарной политики предприятия:

А) формирование товарного запаса

Б) разработка ценовой стратегии

В) контроль качества товаров

Г) определение ассортимента

Правильный ответ: Б, Г, А, В

Компетенции (индикаторы): ПК-6 (ПК-6.1)

2. Установите правильную последовательность этапов внедрения программы скидок:

А) разработка модели скидок

Б) тестирование программы

В) анализ конкурентного окружения

Г) оценка эффективности

Правильный ответ: В, А, Б, Г

Компетенции (индикаторы): ПК-6 (ПК-6.1)

3. Установите правильную последовательность этапов проведения анализа эффективности метода стимулирования сбыта:

А) анализ отклонений

Б) формирование рекомендаций

В) сбор данных

Г) сравнение с целевыми показателями

Правильный ответ: В, Г, А, Б

Компетенции (индикаторы): ПК-6 (ПК-6.1)

Задания открытого типа

Задания открытого типа на дополнение

Напишите пропущенное слово (словосочетание).

1. Форма стимулирования, при которой покупателям предлагается возврат части стоимости товара называется _____.

Правильный ответ: кэшбэк

Компетенции (индикаторы): ПК-6 (ПК-6.1)

2. Временное снижение цены для привлечения покупателей называется _____.

Правильный ответ: скидка

Компетенции (индикаторы): ПК-6 (ПК-6.1)

3. Основной целью организации продаж является максимизация _____ предприятия.

Правильный ответ: прибыли

Компетенции (индикаторы): ПК-6 (ПК-6.1)

Задания открытого типа с кратким свободным ответом

Напишите пропущенное слово (словосочетание).

1. Совокупность действий, направленных на реализацию товаров конечным потребителям, называется _____.

Правильный ответ: продажа / сбыт / реализация

Компетенции (индикаторы): ПК-6 (ПК-6.1)

2. Комплекс мероприятий, направленных на продвижение товаров и услуг для удовлетворения потребностей покупателей, называется _____.

Правильный ответ: маркетинг / маркетинговая деятельность / продвижение

Компетенции (индикаторы): ПК-6 (ПК-6.1)

3. Программа, которая поощряет постоянных клиентов за совершение ими повторных покупок, называется _____.

Правильный ответ: программа лояльности / бонусная программа / система вознаграждений

Компетенции (индикаторы): ПК-6 (ПК-6.1)

Задания открытого типа с развёрнутым ответом

1. Практическая задача

Условие задачи. Торговая точка реализует товар по цене 100 руб. за единицу. Себестоимость одной единицы составляет 70 руб. Средний ежедневный объём продаж равен 20 единицам товара.

Для стимулирования продаж компания планирует предоставить скидку 10 % на каждую единицу товара. По прогнозам маркетологов, это увеличит объём продаж на 5 единиц в день.

Вопрос к задаче. На сколько изменится ежедневная прибыль компании после внедрения скидки? Произведите необходимый расчёт и сделайте вывод.

Время выполнения – 30 мин.

Ожидаемый результат:

– обоснованный ответ, который в полной мере отвечает на поставленный вопрос.

Критерии оценивания:

- правильность расчёта;
- правильность вывода.

Ожидаемый результат в виде решения задачи

1) Вычислим текущую ежедневную прибыль:

Текущая цена = 100 руб.

Себестоимость = 70 руб.

Объём продаж = 20 единиц.

Текущая прибыль = $(100-70) \times 20 = 600$ руб.

2) Вычислим новую ежедневную прибыль:

Новая цена = $100 \times (1-0,10) = 90$ руб.

Новый объём продаж = $20+5 = 25$ единиц.

Новая прибыль = $(90-70) \times 25 = 500$ руб.

3) Вычислим изменение прибыли:

Изменение прибыли = $500-600 =$ (минус) 100 руб.

Вывод. После внедрения скидки ежедневная прибыль уменьшится на 100 руб., что является невыгодным для компании.

Компетенции (индикаторы): ПК-6 (ПК-6.1)

2. Практическая задача

Условие задачи. Торговая организация реализует товар по цене 500 руб. за единицу. Ежемесячный объём продаж составляет 1 000 единиц, а себестоимость одной единицы товара – 300 руб. Для стимулирования продаж руководство рассматривает возможность снижения цены на товар до 450 рублей за единицу. По прогнозам, такое снижение приведёт к увеличению объёма продаж на 25 %.

Вопрос к задаче. Необходимо определить, целесообразно ли торговой организации снизить цену на товар до 450 руб. за единицу для повышения общей прибыли? Произведите необходимый расчёт и сделайте вывод.

Произведите необходимый расчёт и сделайте вывод.

Время выполнения – 30 мин.

Ожидаемый результат:

– обоснованный ответ, который в полной мере отвечает на поставленный вопрос.

Критерии оценивания:

- правильность расчёта;
- правильность вывода.

Ожидаемый результат в виде решения задачи

1) Рассчитаем текущую прибыль:

Выручка = $500 \times 1\,000 = 500\,000$ руб.

Себестоимость = $300 \times 1\,000 = 300\,000$ руб.

Прибыль = Выручка - Себестоимость = $500\,000 - 300\,000 = 200\,000$ руб.

2) Рассчитаем ожидаемую прибыль после снижения цены:

Объём продаж = $1\,000 \times (1+0,25) = 1\,250$ единиц.

Выручка = $450 \times 1\,250 = 562\,500$ руб.

Себестоимость = $300 \times 1\,250 = 375\,000$ руб.

Прибыль = Выручка - Себестоимость = $562\,500 - 375\,000 = 187\,500$ руб.

3) Сравним текущую и ожидаемую прибыль после снижения цены:

Текущая прибыль = $200\,000$ руб.

Ожидаемая прибыль = $187\,500$ руб.

Вывод. Снижение цены на товар до 450 руб. за единицу не является целесообразным, так как ожидаемая прибыль уменьшится с $200\,000$ руб. до $187\,500$ руб. Прогнозируемое увеличение объёма продаж на 25% не компенсирует падение цены за единицу товара.

Компетенции (индикаторы): ПК-6 (ПК-6.1)

3. Практическая задача

Условие задачи. Торговая компания запускает бонусную программу для своих клиентов. По условиям программы, каждый клиент получает 1 бонусный рубль за каждые 10 рублей покупки. Накопленные бонусы можно использовать для оплаты будущих покупок (1 бонус = 1 рубль).

В среднем каждый клиент тратит 500 руб. в месяц. Себестоимость товара составляет 70% от цены продажи. Если клиент использует накопленные бонусы для оплаты части следующей покупки, то его лояльность возрастает, и он начинает тратить на 20% больше.

Вопрос к задаче. Как изменится прибыль с одного клиента после внедрения бонусной программы? Произведите необходимый расчёт и сделайте вывод.

Время выполнения – 30 мин.

Ожидаемый результат:

– обоснованный ответ, который в полной мере отвечает на поставленный вопрос.

Критерии оценивания:

– правильность расчёта;

– правильность вывода.

Ожидаемый результат в виде решения задачи

1) Рассчитаем текущую прибыль с одного клиента без бонусной программы:

Средний чек = 500 руб.

Себестоимость = $500 \times 0,70 = 350$ руб.

Текущая прибыль = $500 - 350 = 150$ руб.

2) Рассчитаем новый средний чек с учётом роста лояльности:

После использования бонусов клиент тратит на 20% больше.

Новый средний чек = $500 \times (1 + 0,20) = 600$ руб.

3) Учтём влияние бонусной программы:

За первую покупку (500 руб.) клиент получает 10% бонусных рублей:

Количество бонусных рублей = $500 / 10 = 50$ бонусных рублей.

Выручка после использования бонусов при следующей покупке (600 руб. используя 50 бонусных рублей) = $600 - 50 = 550$ руб.

4) Рассчитаем себестоимость новой покупки:

Себестоимость = $600 \times 0,70 = 420$ руб.

5) Рассчитаем новую прибыль:

Выручка после использования бонусов = 550 руб.

Себестоимость = 420 руб.

Новая прибыль = $550 - 420 = 130$ руб.

6) Рассчитаем изменение прибыли:

Текущая прибыль = 150 руб.

Новая прибыль = 130 руб.

Изменение прибыли = $130 - 150 =$ (минус) 20 руб.

Вывод. После внедрения предложенной бонусной программы прибыль с одного клиента уменьшится на 20 руб. Бонусная программа на основе предполагаемых результатов лояльности является убыточной и нецелесообразной для внедрения.

Компетенции (индикаторы): ПК-6 (ПК-6.1)

Лист изменений и дополнений

№ п/п	Виды дополнений и изменений	Дата и номер протокола заседания кафедры (кафедр), на котором были рассмотрены и одобрены изменения и дополнения	Подпись (с расшифровкой) заведующего кафедрой (заведующих кафедрами)

Экспертное заключение

Представленный фонд оценочных средств (далее – ФОС) по дисциплине «Организация и стимулирование продаж» соответствует требованиям ФГОС ВО.

Предлагаемые формы и средства текущего и промежуточного контроля адекватны целям и задачам реализации основной профессиональной образовательной программы по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело.

Оценочные средства для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины представлены в полном объёме.

Виды оценочных средств, включённые в представленный фонд, отвечают основным принципам формирования ФОС.

Разработанный и представленный для экспертизы фонд оценочных средств рекомендуется к использованию в процессе подготовки обучающихся по указанному направлению.

Председатель учебно-методической комиссии
Экономического института



Е.Н. Шаповалова