**第三章 企业战略与营销管理**

一、判断正误

1．国外一些厂商常花高价请明星们穿用他们的产品，可收到显著的示范 效应。这是利用了社会阶层对消费 者的影响。（ ）

2.马斯洛的需求层次论认为，人类的需要可以由低到高顺序排列成不同的 层次，在不同时期各种需要对行为的支配力量不同。 ( )

3．生产厂家对皮革的需求，取决于消费品市场上人们对皮鞋、皮包、皮 箱等皮革制品的的需求，有人把这 种特征称为 “引申需求 ” 。( )

4．消费品尽管种类繁多，但不同品种甚至不同品牌之间不能相互替代。 （ ）

5．影响购买者决策的心理因素主要包括职业、生活方式、性格、动机等。 （ ） 二、单项选择

1、一个消费者的完整购买过程是从（ ）开始的。

A、引起需要 B、筹集经费 C、收集信息 D、决定购买

2、分析影响消费者行为的内在心理因素的目的是为了（ ）。

A、降低调研成本 B、了解消费者的经济承受能力 C、区分不同阶层消费者以满足他们不同的需要 D、采取适当的营销策略技巧，以诱导消费者作出对企业有利的购买决策

3、在生产者的购买决策过程中，新购这种类型最为复杂，需经过 8 个阶 段，其中最后一个阶段是：（ ）

A、 接受和分析供应企业的报价 B、安排订货程序 C、执行情况的反馈和评价 D、详细说明需求项目的特点和数量

4、小刘计划购买一台电脑，但他既缺乏电脑方面的知识，又不了解有关 的市场情况，对他这样的消费者， 企业当务之急的营销措施是（ ）。

 A、 适时传递有关产品的信息 B、 大幅度降低产品的价格 C、 保证一定的存货水平 D、赠品销售

5、下列因素中哪个不是影响生产者购买决策的主要因素？

 A.环境 B.文化 C.组织 D.个人

三、问答

1、影响消费者行为的外在因素主要有哪些？相关群体的含义？它是如何 影响消费者行为的？

2、消费者购买行为主要有哪几种类型？各种类型的特点及企业的营销对 策如何？

3、消费者购买决策过程包含哪几个阶段？企业如何根据各阶段购买行为 的特点引导和刺激消费者行为？

4、生产者购买者行为的特征如何？