

保险经纪人考试《市场营销基础知识测试题》模拟考试卷

姓名:_____ 年级:_____ 学号:_____

题型	选择题	填空题	解答题	判断题	计算题	附加题	总分
得分							

评卷人	得分

- 单项选择题：关于保险营销渠道的选择，下列说法正确的是（ ）。A. 实力有限的保险公司可以采用直接营销渠道，反之，则应采用间接营销渠道
B. 直接营销渠道一般适合于规模较大、市场占有率较高、营销控制能力较强的保险公司
C. 财产保险公司适宜采取直接营销渠道
D. 人寿保险公司适宜采取直接营销渠道
- 单项选择题：从营销学角度来看，（ ）需求是可以提供相应的产品来满足消费者的。A. 潜在的
B. 现存的
C. 所有的
D. 有效的
- 单项选择题：（ ）的变化使消费行为更加果断。A. 家庭结构的变化
B. 家庭生命周期
C. 家庭的类型
D. 家庭的实际收入水平
- 单项选择题：下列不是营销管理对象的是（ ）。A. 观念
B. 收入
C. 促销
D. 分销
- 单项选择题：消费者市场细分以四个方面为依据，下列属于行为因素方面的依据是（ ）。A. 教育程度
B. 寻求的利益
C. 生活方式
D. 偏好
- 单项选择题：最为传统的保险销售方式是（ ）。A. 保险代理人
B. 电话销售
C. 网络销售
D. 直销人员
- 单项选择题：购买人寿保险的人追求的是在发生不测时可以从保险公司获得赔偿金和给付金，这属于保险产品的（ ）方面给消费者带来的利益。A. 核心产品
B. 有形服务
C. 附加产品

- D. 有形产品
- 8、单项选择题：不属于宏观环境要素的是（ ）。A. 社会文化
B. 科学技术
C. 社会公众
D. 政治
- 9、单项选择题：客户驱动定价策略一般有三种，下列选项中不属于客户驱动定价策略的是（ ）。A. 心理定价策略
B. 成本定价策略
C. 促销定价策略
D. 早期获利价格策略
- 10、单项选择题：营销观念是一个不断发展演变的过程，其发展可以分为若干个阶段。若某保险公司仅仅把保险营销部门作为一个简单的保险推销部门，说明该保险公司的营销观念处于（ ）。A. 以产品为导向阶段
B. 以销售为导向阶段
C. 以消费者为导向阶段
D. 以市场为导向阶段
- 11、单项选择题：推销观念的出发点是（ ）。A. 销售人员在销售时会有懒惰心理
B. 商品在销售过程中存在积压问题
C. 商品的质量和规格无法满足消费者需求
D. 消费者在购买商品时存在惰性和抗衡心理
- 12、单项选择题：市场营销中的重中之重是（ ）。A. 商品提供
B. 消费者需求
C. 顾客满意度
D. 营销主体
- 13、单项选择题：在产品组合策略中，公司有多少条不同的产品线代表了产品组合的（ ）。A. 长度
B. 宽度
C. 深度
D. 关联性
- 14、单项选择题：经济学中的有效需求是指（ ）。A. 所有的需求
B. 消费者确实需要的需求
C. 生产者能够提供的需求
D. 消费者具备购买能力的需求
- 15、单项选择题：在保险市场细分中，购买渠道细分属于（ ）。A. 地理细分
B. 人口细分
C. 心理细分
D. 行为细分
- 16、单项选择题：保险产品是一种（ ）服务产品。A. 特殊的保值类
B. 特殊的金融类
C. 普通的金融类
D. 特殊的投资类
- 17、单项选择题：营销管理过程分为四个阶段，但不包括（ ）。A. 学习营销技巧
B. 分析营销机会

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/795310314244011144>