

保险经纪人考试《市场营销基础知识考点巩固》新版

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

- 1、单项选择题：消费者需求是市场营销的原动力。从营销学角度来看，（ ）需求都可以通过提供相应的产品来满足。A. 潜在的
B. 未开发的
C. 所有的
D. 有效的
- 2、单项选择题：产品组合策略中产品组合的深度指的是（ ）。A. 产品组合中产品项目总数
B. 公司有多少条不同的产品线
C. 产品线中每一产品有多少品种
D. 各个产品线相关联的程度
- 3、单项选择题：企业尽可能地扩大批发商、零售商的数量，以密集的销售网点推销其产品的销售策略属于（ ）。A. 选择式销售策略
B. 覆盖式销售策略
C. 垄断式销售策略
D. 分散式销售策略
- 4、单项选择题：促销的最终目的是（ ）A. 信息传递
B. 扩大产品销售
C. 引导或改变目标市场
D. 塑造企业及其产品的良好市场形象
- 5、单项选择题：作为消费者市场细分的依据，气候属于（ ）。A. 地理因素
B. 人口因素
C. 心理因素
D. 行为因素
- 6、单项选择题：下列适用差异性营销策略的产品是（ ）。A. 天然食品
B. 人寿保险
C. 民航旅客保险
D. 矿产
- 7、单项选择题：当保险公司的实力较弱时，适宜通过（ ）方式来销售保险产品。A. 保险经纪人
B. 电话销售
C. 网络销售

D. 直销人员

8、单项选择题：作为消费者市场细分的依据，社会阶层属于（ ）。A. 地理因素

B. 人口因素

C. 心理因素

D. 行为因素

9、单项选择题：人口因素是个人消费者市场最为常用的细分依据。因为人口状况将直接影响保险公司的（ ）。A. 市场竞争状况

B. 市场细分

C. 营销战略

D. 产品结构

10、单项选择题：决定保险商品定价的最重要因素是（ ）。A. 成本

B. 市场竞争状况

C. 消费者状况

D. 需求

11、单项选择题：当保险公司通过间接销售渠道销售保险产品时，保险责任由（ ）承担。A. 保险人

B. 保险代理人

C. 保险经纪人

D. 保险营销员

12、单项选择题：（ ）是保险人细分目标市场的依据。A. 投保人的需求特点和投保行为的一致性

B. 投保人的需求特点和投保行为的差异性

C. 投保人的文化修养和投保行为的多样性

D. 投保人的文化修养和投保行为的连续性

13、单项选择题：在目标市场选择策略中，无差异营销是指（ ）。A. 不考虑各细分市场的差异性，而是将整个市场确定为目标市场，公司围绕着有限的几种产品设计和营销组合面向整个保险市场

B. 不考虑各细分市场的差异性，而是将整个市场确定为目标市场，公司围绕着一种产品设计、一种营销组合面向整个保险市场

C. 不考虑各细分市场的差异性，而是将随机的部分市场确定为目标市场，公司围绕着一种产品设计、一种营销组合面向整个保险市场

D. 考虑各细分市场的差异性，而是将整个市场中不同的细分市场确定为目标市场，公司围绕着一种产品设计、一种营销组合面向整个保险市场

14、单项选择题：在保险市场处于饱和状态且竞争激烈、保险消费者交付保险费能力下降的情况下，保险公司宜采用的险种组合策略是（ ）。A. 扩大险种组合策略

B. 缩减险种组合策略

C. 关联性小的险种组合策略

D. 险种广度与深度并举策略

15、单项选择题：保险营销渠道是指保险商品从保险公司向保户转移过程中所经过的途径，包括许多种类。其中（ ）是指保险公司通过保险代理人 and 保险经纪人等中介机构推销保险商品的营销方式。A. 直接营销渠道

B. 间接营销渠道

C. 分销渠道

D. 委托营销渠道

16、单项选择题：保险营销战略由多种多样的营销策略组成，其中（ ）是保险营销战略的核心。A. 保险

产品定价策略

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/958121047112006061>