

2000 年武汉大学企业管理考研试题

3 12

1. Marketing Segmentation
2. Product life circle
3. Product positioning
4. Defferentiated marketing

26

1. 新产品试销有何意义？试销过程中应注意哪些问题？（8 分）
2. 推销人员的主要任务有哪些？（6 分）
3. 在消费者形成购买某种产品的意向后，很多情况下并没有最终购买该产品，这是为什么？（6 分）
4. 影响企业产品定价的主要因素有哪些？（6 分）

12

试述信息技术（IT）的发展对零售企业的影响。