

2025 年汽车营销师职业技能资格知识考试题与答案

一、选择题

1. 以下哪项不是汽车营销中常用的促销手段？

- A、广告
- B、人员推销
- C、公共关系
- D、产品质量保证

标准答案：D

2. 在汽车营销中，走私车、没收车、非法改装车、已经报废的车进入流通领域，成交双方签订的合同属于（ ）合同。

- A. 有效
- B. 无效
- C. 不确定
- D. 非法合同

标准答案：B

3. 汽车营销师在分析消费者购买行为时，通常不考虑的因素是？

- A、文化因素
- B、社会因素
- C、个人因素
- D、天气因素

标准答案：D

4. 接近客户的首要目的是（ ）。

- A. 设法赢得客户的好感
- B. 向客户低头行礼
- C. 快速介绍商品
- D. 签合同

标准答案：A

5. 在客户关系管理中，CRM 系统的核心目的是？

- A、提高生产效率

- B、优化供应链管理
- C、提升客户满意度和忠诚度
- D、降低产品成本

标准答案：C

6. 汽车行驶速度越低，转向时电控转向助力系统产生的助力作用（）。

- A. 越小
- B. 越大
- C. 相同
- D. 不确定

标准答案：B

7. 汽车营销师在制定销售策略时，首先应考虑的是？

- A、销售目标
- B、销售渠道
- C、销售预算
- D、销售团队能力

标准答案：A

8. 以下哪项不属于汽车营销中的市场渗透策略？

- A、增加现有产品的使用量
- B、吸引竞争对手的顾客
- C、开发新市场
- D、鼓励现有客户更频繁购买

标准答案：C

9. 吸引消费者的三个因素是（）、（）、（）。

- A. 品牌实力. 售后服务能力. 销售人员业务素质
- B. 经销商实力. 售后服务能力. 销售人员业务素质
- C. 经销商实力. 品牌实力. 售后服务能力
- D. 品牌实力. 经销商实力. 销售人员业务素质

标准答案：B

10. 汽车营销中，通过举办试驾活动主要是为了？

- A、提升品牌形象
- B、增加产品曝光度
- C、促进潜在客户的购买决策
- D、展示新技术

标准答案：C

11. 在汽车营销中，利用大数据分析主要可以帮助企业实现什么？

- A、提高产品质量
- B、预测市场趋势
- C、降低生产成本
- D、优化办公环境

标准答案：B

12. 汽车市场营销刺激因素由（）组成。

- A. 产品
- B. 价格
- C. 地点
- D. 促销

标准答案：A, B, C, D

13. 以下哪种营销方式更侧重于与消费者建立长期关系？

- A、交易营销
- B、关系营销
- C、直销
- D、网络营销

标准答案：B

14. 汽车营销师在评估竞争对手时，通常不包括以下哪项内容？

- A、竞争对手的市场份额
- B、竞争对手的产品特点
- C、竞争对手的内部组织结构
- D、竞争对手的定价策略

标准答案：C

15. 市场营销管理的实质是以（ ）需求为中心进行的管理，在现代市场营销学中被称为“需求管理”。

- A. 消费者
- B. 经销商
- C. 企业
- D. 商品

标准答案：A

16. 在车行里了解客户分为（ ），（ ），（ ）这三个部分。

- A. 年龄段. 受教育层次. 从事的工作
- B. 年龄段. 受教育层次. 个人喜好
- C. 年龄段. 从事的工作. 个人喜好
- D. 从事的工作. 受教育层次. 个人喜好

标准答案：A

17. 动力转向的转向能量主要是由（ ）提供。

- A. 驾驶员
- B. 动力转向泵
- C. 电动机

标准答案：B

18. 目前轿车广泛使用了低压轮胎，下面关于低压轮胎的说法，描述正确的是（ ）。

- A. 减振性好
- B. 弹性好
- C. 附着性好
- D. 散热性差

标准答案：A, B, C

19. 汽车后市场/服务产业包括哪些主要领域（ ）。

- A. 汽车整车销售
- B. 旧机动车销售
- C. 汽车美容装饰

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/306153050024011105>