

2009年外销员考试辅导：国际分销渠道外销员考试 PDF转换  
可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/643/2021\\_2022\\_2009\\_E5\\_B9\\_B4\\_E5\\_A4\\_96\\_c28\\_643859.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/643/2021_2022_2009_E5_B9_B4_E5_A4_96_c28_643859.htm) 把外销员站点加入收藏夹 欢迎

进入：2009年外销员课程免费试听 点击进入免费体验：百考  
试题外销员在线考试中心 更多信息请访问：百考试题外销员

、百考试题论坛外销员 一、企业进入市场的渠道选择 国际分  
销渠道有出口、许可、国外生产三种。(一)出口(了解，但大  
标题要掌握) Oslash. 间接出口: 间接出口优点有：有利于无出  
口经营权的中小企业开拓海外市场、减轻负担. 间接出口有:

出口卖断,出口代理 (二)许可贸易企业与外国企业组织签定许  
可协议，授权对方在一定期间、范围使用企业专利、商标、  
产品或工艺方面的诀窍等进行生产销售，并收取许可费用作

为回报。 优点：避开各种税费、易进入市场、、风险小、易  
批准。 缺点：对外方依赖性大、随时保持创新能力。(三)国  
外生产： 组装业务运费低、税费少、创造就业机会、易批准

合同制造----投资少、有控制权、不易找合作者、质量难控、  
主要利润归对方 建立海外合营企业----优势互补、控制度高  
、易发生冲突、高投入高风险 国外独资生产----最高阶段掌

握控制权和利润、高投入高风险、不易批准 例：1、在国际  
分渠道决策方面，企业“国外生产”的形式有许多种，其中  
比较重要的是()(06年试题) A、许可证贸易 B、组装业务 C、

合同制造 D、建立海外合营企业 E、国外独资生产 答案  
：BCDE 2、如果某企业的资源优势在于工艺过程和营销而不  
在于生产，则该企业较适合使用()这种国外生产方式。 A、

组装业务 B、合同制造 C、许可贸易 D、国外合资生产 答案

：BCDE 2、如果某企业的资源优势在于工艺过程和营销而不  
在于生产，则该企业较适合使用()这种国外生产方式。 A、

组装业务 B、合同制造 C、许可贸易 D、国外合资生产 答案

：BCDE 2、如果某企业的资源优势在于工艺过程和营销而不  
在于生产，则该企业较适合使用()这种国外生产方式。 A、

: B 二、出口分销渠道策略：(重点掌握，把书看细) (一)渠道长度策略：1、定义：渠道长度指中间商层次的多少。2、影响因素：市场情况、企业自身条件 (二)渠道宽度策略：1、定义：渠道宽度是指企业在某一市场上并列地使用多少中间商的决策。2、种类：Oslash. 独家分销：在一定地区、一定时间，只选择一家中间商经销或代理，授予对方独家经营权。这是最窄的一种营销渠道形式。 &Oslash. 选择性分销：指在市场上选择部分中间商经营本企业的产品。 (三)渠道成员的选择与激励：选择标准：经营目标与范围、经济实力、信誉、素质、未来潜力、态度、市场占有、顾客特点 激励方式：降低价格、给予独家经营权、培训、提供信贷援助、合作广告、互购。 例：1、名牌、高档消费品由于价格高，利润率也相对较高，企业应尽量增加分销网点，以便潜在顾客有较多机会接触到产品。(否)(98年试题) 分析：名牌、高档消费品由于价格高，销量少，所以应该选择独家分销，增加中间商的经营积极性。2、企业渠道宽度策略选择的依据之一是产品的类型。消费品中的( )适宜于选择性分销渠道策略。(04年试题) A、高档品 B、选用品 C、低价品 D、日用品 答案：B

100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)