

2009年经济师《初级工商专业》市场营销讲义(2)经济师考试
PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/645/2021_2022_2009_E5_B9_B4_E7_BB_8F_c49_645949.htm

文章讲解了市场营销的需要、欲望和需求，并列出了相关例题，供考生复习。(一)市场营销的核心概念 1.需要、欲望和需求——掌握 需要是指没有得到某些基本满足时的心理感觉状态。欲望是指想得到某种具体的东西以满足或部分满足某种需要的愿望。需求是消费者生理及心理的需求，指人们有能力购买并且愿意购买的某个具体产品的欲望。例题3-5 (单选)()是指想得到某种具体的东西以满足或部分满足某种需要的愿望。 A.需要 B.欲望 C.需求 D.满意 答案：B 点评：(书上P102原话)欲望(B)是指想得到某种具体的东西以满足或部分满足某种需要的愿望。本题主要考核考生对需要、欲望、需求概念的掌握程度，是否可以辨别出来。 2.产品——掌握 产品是一切能够满足人们需要和欲望的媒介物。产品分为有形产品和无形产品。有形产品(实体产品)是为顾客提供服务的载体。人们购买它的目的不是拥有该产品，而是使用它来满足某种欲望。如汽车，购买汽车不是为了观赏，而是为了提供交通服务。 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