

Nazwa kwalifikacji: **Sprzedaż produktów i usług reklamowych**

Oznaczenie kwalifikacji: **AU.29**

Wersja arkusza: **SG**

Czas trwania egzaminu: **60 minut**

AU.29-SG-21.06

EGZAMIN POTWIERDZAJĄCY KWALIFIKACJE W ZAWODZIE

Rok 2021

CZĘŚĆ PISEMNA

**PODSTAWA PROGRAMOWA
2017**

Instrukcja dla zdającego

1. Sprawdź, czy arkusz egzaminacyjny zawiera 11 stron. Ewentualny brak stron lub inne usterki zgłoś przewodniczącemu zespołu nadzorującego.
2. Do arkusza dołączona jest KARTA ODPOWIEDZI, na której w oznaczonych miejscach:
 - wpisz oznaczenie kwalifikacji,
 - zamaluj kratkę z oznaczeniem wersji arkusza,
 - wpisz swój numer PESEL*,
 - wpisz swoją datę urodzenia,
 - przyklej naklejkę ze swoim numerem PESEL.
3. Arkusz egzaminacyjny zawiera test składający się z 40 zadań.
4. Za każde poprawnie rozwiązane zadanie możesz uzyskać 1 punkt.
5. Aby zdać część pisemną egzaminu musisz uzyskać co najmniej 20 punktów.
6. Czytaj uważnie wszystkie zadania.
7. Rozwiązania zaznaczaj na KARCIE ODPOWIEDZI długopisem lub piórem z czarnym tuszem/atramentem.
8. Do każdego zadania podane są cztery możliwe odpowiedzi: A, B, C, D. Odpowiada im następujący układ krerek w KARCIE ODPOWIEDZI:

A	B	C	D
---	---	---	---

9. Tylko jedna odpowiedź jest poprawna.
10. Wybierz właściwą odpowiedź i zamaluj kratkę z odpowiadającą jej literą – np., gdy wybrałeś odpowiedź „A”:

	B	C	D
---	---	---	---

11. Staraj się wyraźnie zaznaczać odpowiedzi. Jeżeli się pomylisz i błędnie zaznaczysz odpowiedź, otocz ją kółkiem i zaznacz odpowiedź, którą uważasz za poprawną, np.

	B	C	
---	---	---	---

12. Po rozwiązaniu testu sprawdź, czy zaznaczyłeś wszystkie odpowiedzi na KARCIE ODPOWIEDZI i wprowadziłeś wszystkie dane, o których mowa w punkcie 2 tej instrukcji.

Pamiętaj, że oddajesz przewodniczącemu zespołu nadzorującego tylko KARTĘ ODPOWIEDZI.

Powodzenia!

* w przypadku braku numeru PESEL – seria i numer paszportu lub innego dokumentu potwierdzającego tożsamość

Zadanie 1.

Do którego elementu analizy SWOT firmy należy przypisać brak środków finansowych w budżecie na działania reklamowe w nowym roku?

- A. Szanse.
- B. Zagrożenia.
- C. Słabe strony.
- D. Mocne strony.

Zadanie 2.

Agencja reklamowa stworzyła sytuację, w której internauci sami rozpowszechniają między sobą wiadomości związane z firmą. Takie działanie określane jest jako

- A. pozycjonowanie.
- B. e-mail marketing.
- C. content marketing.
- D. marketing wirusowy.

Zadanie 3.

Etapy cyklu życia produktu	1.Wprowadzenie	2. Rozwój	3. Dojrzałość	4. Spadek
Rodzaj klienta:				

Przyporządkuj w odpowiedniej kolejności rodzaje klienta do poszczególnych etapów cyklu życia produktu.

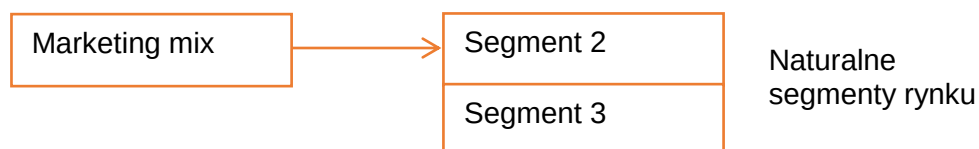
- A. 1. Wcześni naśladowcy, 2. Innowatorzy, 3. Późna większość, 4. Maruderzy.
- B. 1. Maruderzy, 2. Wcześni naśladowcy, 3. Innowatorzy, 4. Późna większość.
- C. 1. Wcześni naśladowcy, 2. Maruderzy, 3. Innowatorzy, 4. Późna większość.
- D. 1. Innowatorzy, 2. Wcześni naśladowcy, 3. Późna większość, 4. Maruderzy.

Zadanie 4.

Produktem poszerzonym dla budzika według struktury warstwowej produktu jest

- A. znak handlowy.
- B. funkcja budzenia.
- C. przedłużona gwarancja.
- D. materiał, z którego jest wykonany.

Zadanie 5.



Które działania marketingowe oparte na segmentacji rynku zostały przedstawione na schemacie?

- A. Zróżnicowane.
- B. Skoncentrowane.
- C. Niezróżnicowane.
- D. Zindywidualizowane.

Zadanie 6.

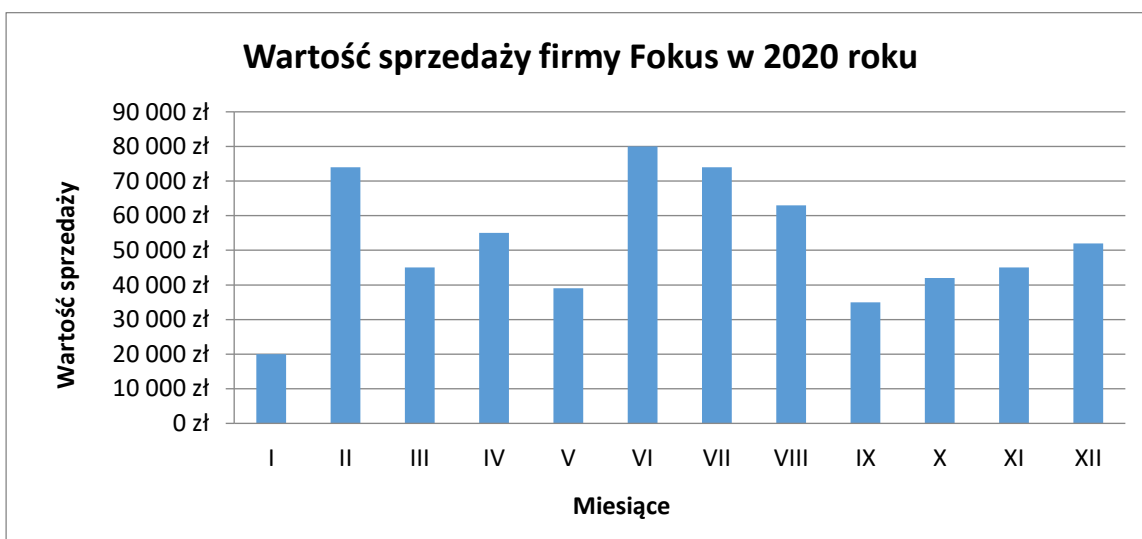
Proszę podać jeden wyraz, który przychodzi Pani na myśl po zapoznaniu się z każdym z poniższych słów.

Włosy
Paznokcie
Masaż
Makijaż

Który rodzaj testu otrzymała klientka salonu urody, podczas przeprowadzania badań marketingowych z wykorzystaniem technik projekcyjnych?

- A. Test wyobrażeń.
- B. Test uzupełnienia zdań.
- C. Test skojarzeń swobodnych słownych.
- D. Test skojarzeń swobodnych sukcesywnych.

Zadanie 7.



W których miesiącach firma Fokus osiągnęła wartość sprzedaży poniżej 40 000 zł?

- A. Styczeń, maj, wrzesień.
- B. Styczeń, maj, październik.
- C. Styczeń, październik, listopad.
- D. Styczeń, wrzesień, październik.

Zadanie 8.

Pierwszy opracowany model działania reklamy, w którym największy nacisk kładziony jest na przyciągnięcie uwagi potencjalnego klienta, a w następnej kolejności na zapoznanie się z reklamą oraz produktem, to model

- A. SLB
- B. Raya
- C. AIDA
- D. DAGMAR

Zadanie 9.

Dokument, w którym firma prezentuje potencjalnemu klientowi swoje portfolio, listę sukcesów i zakres dostępnych produktów, to

- A. case study.
- B. oferta sprzedaży.
- C. zapytanie ofertowe.
- D. brief marketingowy.

Zadanie 10.

Zaprezentowana wizualizacja zabudowy targowej dla firmy Orion jest odpowiednia dla stoiska

- A. narożnego.
- B. wyspowego.
- C. pasażowego.
- D. szeregowego.



Zadanie 11.

Obszar zaraz po wejściu do punktu handlowego, w którym kupujący nie podejmuje decyzji o zakupie, ponieważ potrzebuje czasu na adaptację do nowych warunków panujących w otoczeniu, to strefa

- A. ciepła.
- B. kasowa.
- C. gorąca.
- D. dekompresji.

Zadanie 12.

Agencja reklamowa zakupiła materiały eksploatacyjne do plotera we Francji za cenę 2 500,00 Euro. Po przeliczeniu według aktualnego kursu walutowego firma ustaliła, że poniesiony koszt wynosi 10 500,00 zł. Ustal kurs jednego Euro, który został wykorzystany do obliczeń.

- A. 3,50 zł
- B. 4,20 zł
- C. 4,00 zł
- D. 4,50 zł

Zadanie 13.

Cena zakupu netto jednej sztuki smyczy reklamowej wynosi 3,20 zł. Marża wynosi 25% i jest liczona metodą „od sta”. Jaka jest cena sprzedaży brutto dla 300 sztuk smyczy reklamowych, jeśli stawka VAT wynosi 23%?

- A. 1 200,00 zł
- B. 1 410,00 zł
- C. 1 416,96 zł
- D. 1 476,00 zł

Zadanie 14.

Oblicz wartość netto zamówienia, jeżeli jego wartość brutto wynosi 492,00 zł, a stawka podatku VAT to 23%.

- A. 92,00 zł
- B. 113,16 zł
- C. 400,00 zł
- D. 605,16 zł

Zadanie 15.

Agencja reklamowa sprzedała 400 sztuk teczek reklamowych, których wartość brutto wyniosła 984,00 zł. Ustal jednostkową cenę netto, jeżeli stawka podatku VAT wynosi 23% .

- A. 1,00 zł
- B. 2,00 zł
- C. 2,32 zł
- D. 2,84 zł

Zadanie 16.

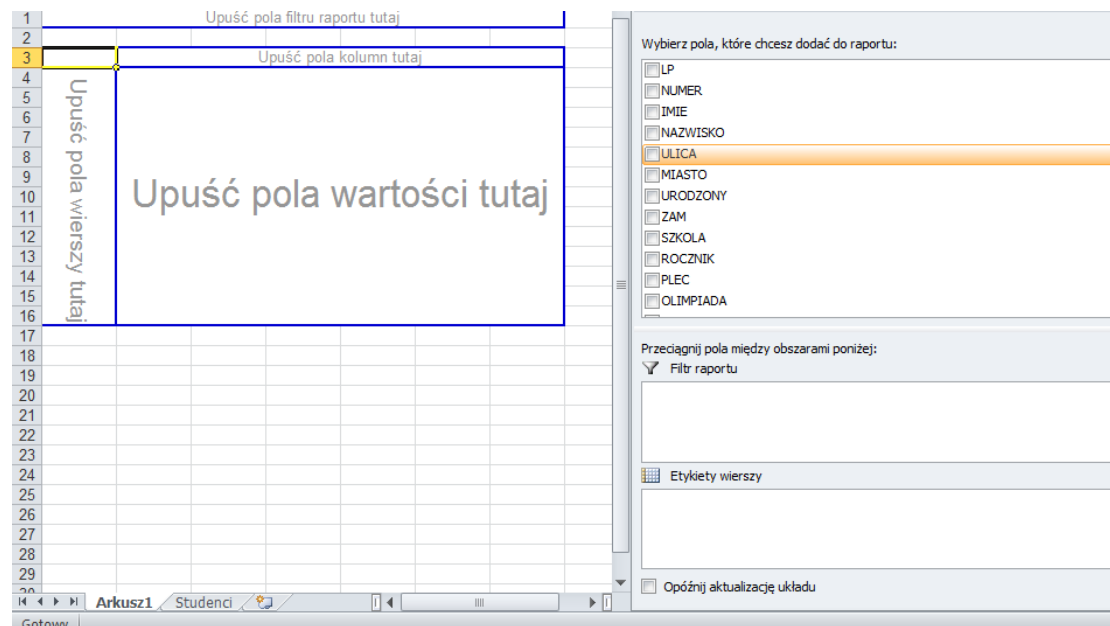
Koszt nadruku netto w złotówkach za 1 szt.

Ilość	Długopisy	Plastikowe miarki	Termosy
Do 100 szt.	0,28	0,30	0,50
Od 101 - 200 szt.	0,27	0,29	0,49
Od 201 - 300 szt.	0,26	0,28	0,48
Powyżej 301 szt.	0,25	0,27	0,47

Określ na podstawie zamieszczonego cennika, którego rabatu ilościowego udziela agencja reklamowa swoim klientom.

- A. Progresywnego.
- B. Funkcjonalnego.
- C. Kumulatywnego.
- D. Niekumulatywnego.

Zadanie 17.



Którą funkcję arkusza kalkulacyjnego przedstawiono na rysunku?

- A. Grupowanie.
- B. Transpozycję.
- C. Tabelę przestawną.
- D. Analizę warunkową.

Zadanie 18.

Program komputerowy umożliwiający stworzenie pokazu slajdów wraz z animacjami oraz różnorodnością przejść, to

- A. edytor tekstowy.
- B. arkusz kalkulacyjny.
- C. program do grafiki wektorowej.
- D. program do prezentacji multimedialnych.

Zadanie 19.

Która czcionka powinna zostać zastosowana w prezentacji multimedialnej, zawierającej ofertę sprzedaży firmy tak, aby zwiększyć jej skuteczność oraz czytelność?

Prezentacja

Czcionka 1.

PREZENTACJA

Czcionka 3.

Prezentacja

Czcionka 2.

Prezentacja

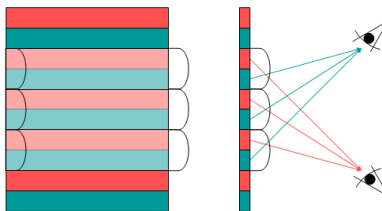
Czcionka 4.

- A. Czcionka 1.
- B. Czcionka 2.
- C. Czcionka 3.
- D. Czcionka 4.

Zadanie 20.

Agencja reklamowa zdecydowała się na wydruk wizytówek firmowych w technologii, która pozwoli na zamieszczenie na odwrocie wizytówki obrazu zmieniającego się w zależności od kąta patrzenia. Najodpowiedniejszą formą druku dla tego typu materiału będzie druk

- A. lateksowy.
- B. lentikularny.
- C. solwentowy.
- D. sublimacyjny.



Zadanie 21.

Reklama na podświetlanych, górnych kasetonach okalających dach kiosku, których okres ekspozycji przewidziany jest na minimum 6 miesięcy, to

- A. strip.
- B. citylight.
- C. diapazon.
- D. sandwich.



Zadanie 22.

Materiał POS w formie podłużnej listwy wykonanej z cienkiej folii PCV, umieszczanej na krawędzi półki w sklepie w celu przyciągnięcia uwagi nabywcy to

- A. topper.
- B. dangler.
- C. wobblers.
- D. shelfliner.

Zadanie 23.

Rodzaj banera reklamowego w internecie, który jest widoczny przez cały czas w oknie przeglądarki również, gdy strona jest przewijana, to

- A. rectangle.
- B. skyscraper.
- C. scroll banner.
- D. expand banner.

Zadanie 24.

Zjawiskiem zappingu w reklamie telewizyjnej nazywa się

- A. całkowitą rezygnację z oglądania telewizji.
- B. oglądanie tylko jednego kanału telewizyjnego.
- C. celowe unikanie kontaktu z przekazem reklamowych w telewizji poprzez przełączanie kanałów.
- D. dostosowanie czasu emisji reklamy telewizyjnej do konkretnego programu telewizyjnego, który jest nadawany w danych czasie.

Zadanie 25.

Który papier powinna zaproponować agencja reklamowa, aby zrealizować zamówienie teczek firmowych na wielowarstwowej sprasowanej tekturze o gładkiej powierzchni, odpornej na ścieranie i zginanie?

- A. Preszpan.
- B. Termiczny.
- C. Offsetowy.
- D. Litograficzny.

Zadanie 26.

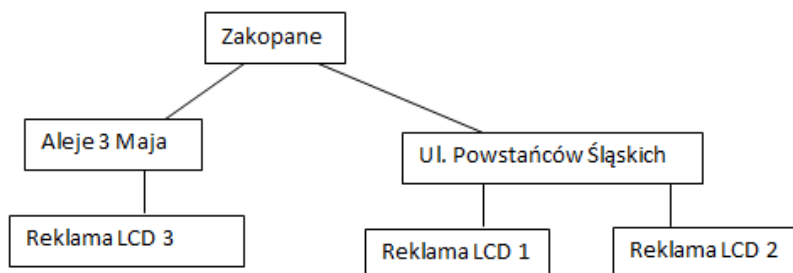
Dział agencji reklamowej odpowiedzialny za tworzenie koncepcji reklam oraz nadzorujący proces jej tworzenia to dział

- A. mediów.
- B. kreatywny.
- C. produkcyjny.
- D. obsługi klienta.

Zadanie 27.

Który rodzaj bazy danych został przedstawiony na schemacie, gdzie dane grupują się na kolejnych poziomach na zasadzie podrzędności i nadrzędności?

- A. Sieciowej.
- B. Relacyjnej.
- C. Kartotekowej.
- D. Hierarchicznej.



Zadanie 28.

Agencję reklamową odwiedził klient, który złożył zamówienie na 5000 sztuk ulotek, 200 sztuk plakatów oraz 500 sztuk wizytówek. Dokładnie określił specyfikację zamówienia oraz szybko podjął decyzję. Biorąc pod uwagę wskazane cechy, jest to klient

- A. nieufny.
- B. rozmowny.
- C. niecierpliwy.
- D. zdecydowany.

Zadanie 29.

Klient, który jest szczególnie skoncentrowany na realizacji założonych celów, pomijający nawet etapy ich osiągnięcia, to klient

- A. osobisty.
- B. rzeczowy.
- C. chaotyczny.
- D. zadaniowiec.

Zadanie 30.

Sprzedawca: Z rozmowy z Panem wnioskuję, że interesuje Pana reklama prasowa bądź internetowa.

Klient: Interesuje mnie reklama prasowa.

Sprzedawca: Czy preferuje Pan reklamę modułową czy artykuł sponsorowany?

Określ na podstawie zamieszczonego w ramce fragmentu rozmowy sprzedażowej, jakiego rodzaju pytania zadaje sprzedawca?

- A. Pytania otwarte.
- B. Pytania sondujące.
- C. Pytania alternatywne.
- D. Pytania otwarte sondażowe.

Zadanie 31.

Styl negocjacji, któremu towarzyszy wspólne dążenie do osiągnięcia porozumienia korzystnego dla obydwu stron negocjacji, a problemy są oddzielane od ludzi, to styl

- A. miękki.
- B. twardy.
- C. rzeczowy.
- D. nierzeczowy.

Zadanie 32.

Gest otwartej dłoni skierowanej ku górze u jednej ze stron rozmów handlowych jest sygnałem, że ta osoba przyjęła postawę

- A. uległą.
- B. agresywną.
- C. dominującą.
- D. rozmyślania.



Zadanie 33.

Według prawa cywilnego Jan Kowalski, który ukończył właśnie 17 lat

- A. jest osobą prawną.
- B. nie posiada zdolności do czynności prawnych.
- C. osiągnął pełną zdolność do czynności prawnych.
- D. posiada ograniczoną zdolność do czynności prawnych.

Zadanie 34.

Firma Kolor sprzedała Ewie Nowak gilotynę do cięcia papieru. Po zainstalowaniu urządzenia zgłosił się do Ewy przedstawiciel banku z informacją, iż maszyna jest obciążona prawem zastawu na rzecz banku. W tej sytuacji Firma Kolor powinna ponieść odpowiedzialność z tytułu

- A. gwarancji.
- B. prawa do pierwokupu.
- C. rękojmi za wady prawne rzeczy.
- D. rękojmi za wady fizyczne rzeczy.

Zadanie 35.

Który wskaźnik umożliwi agencji reklamowej przedstawienie klientowi, że inwestycja zwróci się w najbliższym czasie?

- A. ROI
- B. ROS
- C. ROA
- D. ROE

Zadanie 36.

Zgodnie z umową nr 12/4 z dnia 20.05.2021 r. Agencja reklamowa Mix przekazuje do firmy Adaś ul. Śniada 12, 00-500 Warszawa, a firma Adaś otrzymuje następujący przedmiot zamówienia:

- 1) kalendarze książkowe, format A4 (oprawa skórzana) – 1500 egzemplarzy,
- 2) kalendarze książkowe, format A4 (oprawa skóropodobna) - 1000 egzemplarzy,

Dostawa przyjęta bez zastrzeżeń pod względem ilościowym i jakościowym w dniu 25.05.2021 r.
Uwagi odbiorcy: BRAK

podpis osoby
przyjmującej przedmiot zamówienia
Jan Kowalski

Przedstawiony fragment dokumentu będącego częścią transakcji sprzedaży kalendarzy firmowych dla firmy „Adaś”, to

- A. zamówienie.
- B. umowa sprzedaży.
- C. protokół odbioru jakościowego.
- D. protokół odbioru ilościowo-jakościowego.

Zadanie 37

- Art. 106i.** 1. Fakturę wystawia się nie później niż 15. dnia miesiąca następującego po miesiącu, w którym dokonano dostawy towaru lub wykonano usługę, z zastrzeżeniem ust. 2–9.
2. Jeżeli przed dokonaniem dostawy towaru lub wykonaniem usługi otrzymano całość lub część zapłaty, o której mowa w art. 106b ust. 1 pkt 4, fakturę wystawia się nie później niż 15. dnia miesiąca następującego po miesiącu, w którym otrzymano całość lub część zapłaty od nabywcy.
3. Fakturę wystawia się nie później niż:
- 1) 30. dnia od dnia wykonania usług – w przypadku, o którym mowa w art. 19a ust. 5 pkt 3 lit a;
 - 2) 60. dnia od dnia wydania towarów – w przypadku, o którym mowa w art. 19a ust. 5 pkt 3 lit. b, z zastrzeżeniem ust. 4;
 - 3) 90. dnia od dnia wykonania czynności – w przypadku, o którym mowa w art. 19a ust. 5 pkt 3 lit. c;
 - 4) z upływem terminu płatności – w przypadku, o którym mowa w art. 19a ust. 5 pkt 4.

Zgodnie z fragmentem Ustawy o podatku od towarów i usług, fakturę należy wystawić nie później niż

- A. 15. dnia miesiąca następującego po miesiącu, w którym dokonano dostawy towaru lub wykonano usługę.
- B. 20. dnia miesiąca następującego po miesiącu, w którym dokonano dostawy towaru lub wykonano usługę.
- C. 30. dnia miesiąca następującego po miesiącu, w którym dokonano dostawy towaru lub wykonano usługę.
- D. 90. dnia miesiąca następującego po miesiącu, w którym dokonano dostawy towaru lub wykonano usługę.

Zadanie 38.

Kto i który dokument powinien wystawić w sytuacji, gdy po otrzymaniu faktury VAT klient zauważy, że nazwa jego firmy jest niepoprawna?

- A. Kupujący powinien wystawić notę korygującą.
- B. Sprzedawca powinien wystawić notę korygującą.
- C. Kupujący powinien wystawić fakturę korygującą.
- D. Sprzedawca powinien wystawić fakturę korygującą.

Zadanie 39.

Która faktura **nie jest** dowodem dokonania transakcji i na jej podstawie nie ma możliwości dokonania zapisów księgowych?

- A. Faktura RR.
- B. Faktura VAT.
- C. Faktura pro forma.
- D. Faktura korygująca.

Zadanie 40.

Bezgotówkowa forma rozliczenia w formie papieru wartościowego, którego wystawca poleca innej osobie zapłatę określonej należności w odpowiednim czasie, to

- A. weksel własny.
- B. weksel trasowany.
- C. polecenie przelewu.
- D. czek rozrachunkowy.