

《美容业经营与管理》期中模拟试题（一）

题号	一	二	三	四	五	总分
得分						

得分	
----	--

一、单项选择题（每小题1分，20题，共20分）

- () 1. 据统计，大多美容院的开支，除掉基本用品、工资福利、房租、水电、税收等，剩下的()才是经营者的纯利润。
A. 15 B. 18% C. 25% D. 30% E. 35%
- () 2. 品牌战略是美容院为了提高产品和服务的竞争力而展开的()。
A. 形象塑造活动 B. 宣传活动 C. 营销活动 D. 文化活动 E. 企业活动
- () 3. 根据记载，在我国()时代，人们已用燕地红蓝花叶捣汁凝成脂来饰面
A. 殷商 B. 汉代 C. 唐代 D. 宋代 E. 明代
- () 4. 下列护理项目不属于生活美容范畴的是()
A. 化妆 B. 芳香护理 C. SPA D. 注射美容 E. 超声波美容
- () 5. 通过()，促进连锁美容院内部合作，各分店统一步伐，使资源利用最大化并提升了竞争力。
A. 细化分工 B. 人员培训 C. 院内竞赛 D. 资源整合 E. 战略规划
- () 6. 市场营销是指在以()为中心的思想指导下，企业所进行的有关产品生产、流通和售后服务等与市场有关的一系列经营活动。
A. 企业需求 B. 顾客需求 C. 社会需求 D. 三者都不是 E. 三者都是
- () 7. 市场营销的研究对象是以满足()的企业营销活动过程及其规律性。
A. 企业为中心 B. 销售为中心 C. 产品为中心 D. 消费者需求为中心 E. 满足社会为中心
- () 8. 美容院的软件的建设中服务项目要有特色，内容丰富，能够体现()特征。
A. 服务质量 B. 特色化 C. 专业品质 D. 组织设置 E. 企划
- () 9. 开业前的()工作是成功创办美容院的关键。
A. 拓客 B. 宣传 C. 企划 D. 促销 E. 招聘
- () 10. 下列()不是美容业的作用？
A. 搞活市场 B. 创造就业机会 C. 促进第三产业发展 D. 促进国际交往 E. 降低人民生活水平
- () 11. 下列()不是影响我国美容市场发展的因素。
A. 消费者缺乏美容科学认识 B. 美容行业管理不规范 C. 美容项目科技含量低
D. 美容从业人员素质较高 E. 美容企业管理家族化
- () 12. 在春节、中秋节、情人节等节日即将来临的时候，许多商家都大作广告，以促销自己的产品，这种市场细分的方法属于()。
A. 地理细分 B. 人口细分 C. 心理细分 D. 行为细分 E. 其他
- () 13. 美容企业服务产品的构成不包含以下哪项？
A. 基础产品 B. 核心产品 C. 期望产品 D. 延伸产品 E. 期望产品
- () 14. 美容产品的特点是：

- A. 有形性、同步性、异质性、不易逝性、缺乏所有权 B. 有形性、不同步性、异质性、易逝性、缺乏所有权
C. 无形性、同步性、异质性、易逝性、缺乏所有权 D. 无形性、不同步性、异质性、不易逝性、缺乏所有权
E. 无形性、不同步性、异质性、易逝性、缺乏所有权

- () 15. 需求导向定价法不包含以下哪一项？
A. 习惯定价法 B. 可销价格倒推法 C. 需求差异定价法 D. 通行价格定价法 E. 理解定价法
- () 16. 在美容院，最有潜力、最为重要的资源是()。
A. 人力 B. 物力 C. 财力 D. 信息 E. 技术
- () 17. 美容企业人力资源管理，实现能力与职位的对应和适应，把合适的人放在适合的位置上，这是()。
A. 整体优化原理 B. 能级层序结构原理 C. 激励强化原理
D. 互补增值原理 E. 弹性冗余原理
- () 18. 美容企业在甄别选择新员工时，一般先从哪步开始进行()。
A. 简历 B. 笔试 C. 面试 D. 实践操作 E. 背景调查
- () 19. 绩效考核内容主要不包括()。
A. 能力 B. 态度 C. 业绩 D. 人际关系 E. 工作行为
- () 20. 对于初期企业而言，通常可以采取()工资策略。
A. 低工资策略 B. 高工资策略 C. 跟随策略 D. 一企两制策略 E. 混合策略

得分	
----	--

二、多项选择题（每小题1.5分，10题，共15分）

- () 1. 我国美容业的特点有：
A. 民营资本占主体 B. 产业发展稳定 C. 自主创业特色 D. 教育培训支撑行业发展
E. 美容服务成为消费热点
- () 2. 属于医学美容与生活美容的区别内容的是：
A. 管理部门 B. 经营场所 C. 美容手段 D. 经营许可 E. 准入制度
- () 3. 企业战略的层次包括()。
A. 总体战略 B. 经营单位战略 C. 职能部门战略 D. 生产战略 E. 以上均是
- () 4. 美容院战略管理的意义包括()。
A. 激发美容师的工作动力 B. 稳定节奏和方向 C. 寻找新利润增长点
D. 整合资源 E. 满足个人发展需要
- () 5. 市场的三要素包括()。
A. 顾客 B. 需求 C. 购买欲望 D. 购买力 E. 需要
- () 6. 市场营销的核心概念包括()。
A. 需要、需求和欲望 B. 顾客效用、成本与价值 C. 交换、交易与关系
D. 营销者与预期顾客 E. 科学研究消费需求
- () 7. 影响目标市场营销策略选择的主要因素()。
A. 企业实力 B. 产品的同质性 C. 市场的同质性
D. 产品所处的生命周期的阶段 E. 竞争对手状况
- () 8. 美容企业人力资源管理的目标和任务主要包括()。
A. 最大化美容院利益 B. 最大化员工利益
C. 最大化社会利益 D. 最大化国际利益 E. 以上都不是

- () 9. 根据人力资源的特征,下面表述正确的是()。
- A. 美容师可以按照自己的意志自主择业 B. 青年和中年阶段是人力资源发挥作用的最佳阶段
C. 美容院在人力资源的开发与管理中应注重终身教育 D. 美容院的人力资源形成、配置、利用、开发不需要通过社会分工来完成 E. 美容师在劳动过程中会因为身心变化而影响美容的效果
- () 10. 美容企业外部招聘的途径和方法主要有()
- A 广告招聘 B 店面门口招聘 C 网络招聘 D 员工举荐 E 人才招聘会

得分		三、判断题 (每小题 1 分, 10 题, 共 10 分)
----	--	-------------------------------

- () 1. 美容行业是创造美和欣赏美的行业,产业链终端是美容服务业。
- () 2. 我国的美容业整体属于小投资、大市场型服务业,民营资本占据主体。
- () 3. 开业前的企划工作是成功创办美容企业的关键,完善的企划可以修补开业准备的漏洞和弊端。
- () 4. 美容院中采用美容师竞争上岗的策略能够激发美容师的工作动力。
- () 5. 自由加盟连锁的美容院只需要统一店名,其他如采购、促销、宣传等方面与总公司无任何关系。
- () 6. 市场内涵是某种商品所有实际购买者的需求总和。
- () 7. “需求”是市场营销的核心。
- () 8. 市场定位是美容企业根据所选定目标市场的竞争状况和自身条件,确定企业和产品在目标市场上特色、形象和位置的过程。
- () 9. 人力资源不是再生性资源。
- () 10. 美容企业招聘员工时,若人手不够,可以随意招人,以解燃眉之急。

得分		四、简答题 (每小题 5 分, 5 题, 共 25 分)
----	--	------------------------------

1. 企业战略的特征有哪些?
2. 企业目标由哪几方面组成?
3. 消费者市场的特征有哪些?
4. 美容企业员工管理应遵循人力资源管理的一般原理有哪些?
5. SMART 原则的内容是什么?

得分		五、论述题 (每小题 15 分, 2 题, 共 30 分)
----	--	-------------------------------

1. 美容院开业前企划的市场调查主要包括哪些方面?

2. 丽丽美容院小王和明明美容院小张在各自家乡开设了小型美容院,两人在参加美容培训时结识并成为好友。在经营淡季时,俩人商量互派美容师交流学习,相互取长补短,既节省资源,又提高了技术,在交流的过程中,两家美容院既发现了各自工作环境的优点,也发现其不足之处,通过沟通交流,一起查找原因,制定改善的策略,双方美容院都得到迅速发展。但有人认为,美容师应到大的美容院进行交流培训,才能长见识,尽快提高技术,在美容院之间的培训只能是耽误时间,不利于美容院的发展。