

## 1과목 : 유통상식

## 1. 유통경로 시스템의 경로파워를 형성하는 힘의 원천에 해당하지 않는 것은?

- ① 영업활동을 지원하는 보상적 힘
- ② 계약의 강제 조항에 의한 강압적 힘
- ③ 관행, 상식 및 계약에 따라 당연하게 인정되는 합법적 힘
- ④ 신뢰와 결속 또는 금지와 보람에 의한 준거적 힘
- ⑤ 거래 당사자 간 호혜적 교환에 의한 교환적 힘

## 2. 도매상과 소매상을 비교한 것으로 가장 옳지 않은 것은?

- ① 도매상은 소매상에 비해 촉진, 점포분위기 등에 대해 상대적으로 주의를 기울이지 않는다.
- ② 도매상은 판매상품의 단위당 가격이 소매상보다 높다.
- ③ 도매상은 가급적 저렴한 입지를 선호하나, 소매상은 대체로 고객이 쇼핑하기 편리한 곳에 입점하려는 경향이 있다.
- ④ 도매상은 소매상보다 점포 내부의 인테리어 등 구성의 중요성이 상대적으로 낮다.
- ⑤ 도매상은 대량판매 위주인 반면, 소매상은 일반 소비자를 대상으로 하는 소량판매 위주이다.

## 3. 다음에서 공통적으로 설명하는 도매상은?

- 주로 제품의 단위당 판매가격이 고가인 경우 활용한다.
- 취급이 어렵고 보증과 수리업무가 중요한 제품인 경우 활용한다.
- 제조업자의 자금규모가 크고 참고의 여유가 있는 경우에 유리하다.
- 주로 목재, 자동차 정비, 부품 산업에서 활용된다.
- 인구 밀집지역이나 시장 집중지역에 판매지점이나 판매사무소가 위치한다.

- ① 제조업자 도매상      ② 판매대리인
- ③ 구매대리인      ④ 전문 도매상
- ⑤ 한정상품 도매상

## 4. 판매원 성과지표 중 과정지표가 아닌 것은?

- ① 제안서 제출건수      ② 1일 방문 고객수
- ③ 주문건수      ④ 방문당 소요시간
- ⑤ 판매활동 시간비중

## 5. 가격 및 서비스 수준에 따라 유통업체 유형을 구분할 때, 보기 중에서 가격 및 서비스 수준이 가장 낮은 업체는?

- ① 전문점      ② 백화점
- ③ 슈퍼마켓      ④ 참고형 도소매업
- ⑤ 편의점

## 6. 고관여상품과 비교한 저관여상품에 대한 특징으로 옳지 않은 것은?

- ① 저관여상품은 고관여상품에 비해 물품 구매 빈도가 높은 편이다.
- ② 저관여상품은 고관여상품에 비해 물품 구매 단가가 높은

편이다.

- ③ 상표간의 차이가 없는 대다수의 생활필수품은 저관여상품에 포함된다.
- ④ 저관여상품은 고관여상품에 비해 습관적 구매가 이루어지는 물품이 많은 편이다.
- ⑤ 저관여상품은 고관여상품에 비해 충동적 구매가 이루어지는 경향이 있다.

## 7. 인적판매자가 추구해야 하는 역할과 가장 거리가 먼 것은?

- ① 단순 제품전달자의 역할
- ② 판매 상담자의 역할
- ③ 서비스제공자의 역할
- ④ 정보전달자의 역할
- ⑤ 수요창출자의 역할

## 8. 소비자기본법상에 나타난 소비자분쟁의 해결에 관한 내용으로 옳지 않은 것은?

- ① 중앙행정기관의 장은 사업자 또는 사업자 단체에게 소비자상담기구의 설치·운영을 권장하거나 그 설치·운영에 필요한 지원을 할 수 있다.
- ② 한국소비자원은 소비자상담기구의 설치·운영에 관한 권장기준을 정하여 고시할 수 있다.
- ③ 소비자는 물품 등의 사용으로 인한 피해의 구제를 한국소비자원에 신청할 수 있다.
- ④ 국가·지방자치단체 또는 소비자 단체는 소비자로부터 피해구제의 신청을 받은 때에는 한국소비자원에 그 처리를 의뢰할 수 있다.
- ⑤ 사업자 및 사업자 단체는 소비자로부터 제기되는 의견이나 불만 등을 기업경영에 반영하고, 소비자의 피해를 신속하게 처리하기 위한 기구의 설치·운영에 적극 노력하여야 한다.

## 9. 업체에 상관없이 표적고객이 누구이며, 그들이 무엇을 선호하는지를 정확히 이해하고, 이를 토대로 잘 선정된 다양한 품목의 상품들을 공급하는 대형소매업자를 일컫는 말로 가장 적합한 것은?

- ① 무점포소매상      ② 파워리테일러
- ③ 백화점      ④ 대형마트
- ⑤ 편의점

## 10. 판매담당자가 가져야 할 지식과 그 성격이 다른 하나는?

- ① 상품에 대한 지식      ② 에티켓에 대한 지식
- ③ 시장에 대한 지식      ④ 회사에 대한 지식
- ⑤ 업무에 대한 지식

## 11. 유통산업발전법 제3조 유통산업시책의 기본방향에 대한 내용으로 옳지 않은 것은?

- ① 유통구조의 선진화 및 유통기능의 효율화 촉진
- ② 유통산업에서의 소비자 편의의 증진
- ③ 유통산업의 지역별 균형발전의 도모
- ④ 유통산업의 종류별 균형발전의 도모
- ⑤ 산업별·기업별 유통기능의 효율화·고도화 방안 마련

## 12. 판매원이 고객의 반론에 직면했을 때, 극복하는 과정으로 바람직한 순서는?

- ① 반론을 일단 경청 → 반론의 원인이나 근거에 대한 질문 → 반론 내용 확인 → 최대한 구체적 대안 제시 반응

- ② 반론의 원인이나 근거에 대한 질문 → 반론을 일단 경청 → 반론 내용 확인 → 최대한 구체적 대안 제시 반응
- ③ 최대한 구체적 대안 제시 반응 → 반론을 일단 경청 → 반론의 원인이나 근거에 대한 질문 → 반론 내용 확인
- ④ 최대한 구체적 대안 제시 반응 → 반론의 원인이나 근거에 대한 질문 → 반론을 일단 경청 → 반론 내용 확인
- ⑤ 반론 내용 확인 → 반론의 원인이나 근거에 대한 질문 → 최대한 구체적 대안 제시 반응 → 반론을 일단 경청

13. 유통의 기본 개념에 대한 설명으로 가장 옳지 않은 것은?

- ① 유통은 국민경제적인 측면에서 생산과 소비를 연결시켜 주는 기능을 한다.
- ② 생산된 제품에 시간, 장소 및 소유의 효용을 더해줌으로써 부가가치를 창출하는 기능을 한다.
- ③ 유통의 발전 없이는 소비자의 욕구충족이라는 마케팅의 기본적인 목적을 달성하기 어렵다.
- ④ 분업의 확대에 인해서, 갈수록 생산과 소비 사이의 거리가 멀어지므로, 양자의 가교역할을 하는 유통이 점점 더 중요해지고 있다.
- ⑤ 최근 유형상품의 소비 활성화로 인해 생산과 동시에 소비가 이루어지므로, 도시화와 정보화로 인한 시간적 거리를 확대하는 역할이 가장 중요하다.

14. 소매업태 변천과정 이론 중 제품구색이 늘었다 줄었다 하는 과정이 되풀이 되면서 변화해 간다는 이론과 가장 가까운 것은?

- ① 소매상 아코디언 이론
- ② 소매상 수레바퀴 이론
- ③ 소매상 자연도태설
- ④ 소매상 수명주기 이론
- ⑤ 소매상 변증법적 과정 이론

15. 유통구조를 기능별로 구분할 때 수집기구, 중계기구, 분산기구로 나눌 수 있다. 이 중 수집기구에 대한 설명으로 가장 옳지 않은 것은?

- ① 수집기구에 집하기관과 출하기관 그리고 양자를 병행하는 공동판매기관이 있다.
- ② 소규모, 소량생산이 분산적으로 이루어지는 경우에 특히 중요한 역할을 하게 되는 조직이다.
- ③ 가내공업상품 및 중소기업상품 등을 도매시장에 공급하는 기구를 말한다.
- ④ 농산품 및 수산품과 같은 산업에 일반적으로 수반되는 기구이다.
- ⑤ 수집기구의 대표적인 예로는 도매상과 소매상처럼 상품들이 대량화되어 모이는 유통기구를 들 수 있다.

16. 납품업체가 자사의 제품판매를 위하여 유통업체 일부판매원에게 특별 목표를 달성할 경우 제공하는 수당을 무엇이라고 하는가?

- ① 입점비                      ② 촉진지원금(push money)
- ③ 진열수당                  ④ 리베이트(rebate)
- ⑤ 특판수당

17. 백화점의 특성으로 가장 옳지 않은 것은?

- ① 다양한 상품계열
- ② 상품구색과 머천다이징 중시
- ③ 저회전/고마진 전략
- ④ 재고 위험은 백화점이 모두 부담

- ⑤ 편리한 입지와 쾌적한 쇼핑공간

18. ( ) 안에 들어갈 용어가 순서대로 올바르게 나열된 것은?

유통흐름(distribution flow)이란 생산부문에서 소비부문으로의 거래요소의 흐름을 말한다. 상품 소유권 이동을 뜻하는 ( ), 상품의 이동을 의미하는 ( ), 상품에 대한 대가로서 자금의 이동인 ( ), 그리고 이 세 가지 유통을 제어하기 위한 생산부문과 소비부문의 쌍방향적 ( )으로 구성된다.

- ① 상적유통 - 물적유통 - 자금유통 - 정보유통
- ② 물적유통 - 자금유통 - 정보유통 - 상적유통
- ③ 자금유통 - 정보유통 - 물적유통 - 상적유통
- ④ 자금유통 - 정보유통 - 상적유통 - 물적유통
- ⑤ 정보유통 - 물적유통 - 자금유통 - 상적유통

19. 상인 도매상 중 제공하는 서비스의 정도에 따라 구분할 경우, 유형이 다른 하나는?

- ① 전문품 도매상              ② 직송 도매상
- ③ 트럭 도매상                ④ 진열 도매상
- ⑤ 현금거래 도매상

20. 집중적 유통(intensive distribution)에 가장 적합한 경우는?

- ① 식료품, 담배 등을 판매하는 편의점
- ② 카메라 렌즈를 전문적으로 판매하는 상점
- ③ 고급 의류 및 보석을 판매하는 상점
- ④ 특정 브랜드의 전자제품을 판매하는 단독매장
- ⑤ 독특한 디자인 가구를 판매하는 가구점

2과목 : 판매 및 고객관리

21. 소매상을 대상으로 하는 판촉 수단 중 비가격수단에 해당하는 것은?

- ① 입점 공제
- ② 광고 공제
- ③ 진열 공제
- ④ 적시적(just-in-time) 상품공급
- ⑤ 대금 지급조건 완화

22. 소매점의 상품구성에 대한 설명으로 가장 옳은 것은?

- ① 상품구성은 상품의 용도와 의미를 명확히 하려는 것이다.
- ② 표적시장에 대한 최적상품구성의 범위를 만들고자 하는 것이다.
- ③ 소비자 만족을 통해 지속적인 거래를 유도하고자 하는 것이다.
- ④ 점포가 추구하는 이미지에 맞게 디스플레이 하고자 하는 것이다.
- ⑤ 매출 증가를 위한 효과적인 판매촉진활동을 구성하고자 하는 것이다.

23. 점포관리를 위한 업무 범주에 해당하지 않는 것은?

- ① 선도관리                      ② 진열관리

- ③ 재고관리                      ④ 발주관리  
 ⑤ 고객정보관리

24. 점포 레이아웃 구성 시 고려해야 할 사항으로 옳지 않은 것은?

- ① 고객흐름의 정체와 밀집을 막아 이동을 원활하게 해야 한다.  
 ② 상품 운반이 용이하도록 통로를 만들어야 한다.  
 ③ 관련 상품 품목의 구매를 촉진하기 위해 연관성 있는 상품을 한 곳에 모아야 한다.  
 ④ 고객으로 하여금 편리하게 상품을 관찰하고 선택할 수 있도록 하여야 한다.  
 ⑤ 주통로에서의 돌출진열을 통해 고객과 상품의 접촉기회를 늘려야 한다.

25. POP(Point-Of-Purchase)광고와 매스미디어광고에 대한 내용으로 옳지 않은 것은?

- ① POP광고의 메시지 핵심은 상품이 어디에 있다는 것을 보여주는 것이다.  
 ② POP광고는 구매시점이라는 상황만 있는 것으로 게시기간이 광고보다 자유롭다.  
 ③ 매스미디어광고는 불특정 다수를 대상으로 하고, POP광고는 특정인을 소구대상으로 한다.  
 ④ 매스미디어광고에서는 커뮤니케이션이 제품과 소비자의 접점에서 이루어지는 반면, POP광고는 정보처리와 전달의 접점에서 이뤄진다.  
 ⑤ POP광고는 구체적인 행위를 유발시키는 실행수단이라 볼 수 있다.

26. 디스플레이의 기본 원칙으로 가장 옳지 않은 것은?

- ① 고객 동선에 위험성이 없어야 한다.  
 ② 보기 쉽고, 고르기 쉬워야 한다.  
 ③ 로스 방지를 위해 판매용진열과 전시용진열의 경계가 없어야 한다.  
 ④ 정연한 진열 사이 불규칙 배열을 도입해 의외성을 노리기도 한다.  
 ⑤ 실연판매, 시식판매를 도입한다.

27. 다음 보기 중 선매품과 관련된 사항만으로 묶인 것은?

가. 낮은 구매빈도  
 나. 습관적 구매  
 다. 비교적 높은 마진  
 라. 사전계획을 통해 구매  
 마. 전속적 유통방식  
 바. 맞춤형 주문생산 방식 적합

- ① 가, 다, 마                      ② 가, 라, 바  
 ③ 나, 바                          ④ 나, 마  
 ⑤ 가, 다, 라

28. 예상 고객의 판매 저항 중 가격저항의 처리 방법으로 가장 옳지 않은 것은?

- ① 판매원은 사전에 마음의 준비를 하여 적절한 증거를 준비해 둔다.  
 ② 판매원은 고객에게 제품의 효용이나 가치보다 제품가격의 저렴함을 강조한다.

- ③ 판매원은 고객에게 일반적으로 제품에 대한 이점을 충분히 납득시킨 후 가격을 제시한다.  
 ④ 판매원은 제품의 경제성을 고객의 실정에 맞게 구체적으로 설명해준다.  
 ⑤ 판매원은 고객에게 제품이 고객욕구를 충족시킨다는 사실을 알린다.

29. 소비자의 구매심리 7단계상에서 판매자가 상품을 자세히 설명하는 응대에 가장 적당한 단계는?

- ① 주의                              ② 흥미  
 ③ 연상                              ④ 욕망  
 ⑤ 비교

30. 상품을 이해하는 차원은 좁은 것부터 넓은 것까지 크게 3단계로 나누어 이해할 수 있다. '판매후 서비스'는 다음 중에서 어디에 해당하는가?

- ① 물리적 상품                      ② 확장상품  
 ③ 유형상품                          ④ 고유상품  
 ⑤ 핵심상품

31. 유통업체의 판매 촉진 유형 중 소비자를 대상으로 한 가격 촉진으로만 올바르게 짝지어진 것은?

가. 사은품      나. 가격할인      다. 쿠폰  
 라. 견본품      마. 리베이트

- ① 라, 마                              ② 나, 다, 라, 마  
 ③ 나, 다, 마                          ④ 나, 다, 라  
 ⑤ 가, 나, 다, 라, 마

32. 수요 재고화 방법으로만 짝지어진 것은?

- ① 예약제도, 대기시스템 활용  
 ② 고객의 셀프서비스제도, 가격인센티브제도  
 ③ 파트타이머 이용, 고객의 셀프서비스제도  
 ④ 수요억제를 위한 선전, 파트타이머 이용  
 ⑤ 예약제도, 파트타이머 이용

33. 아래 설명에 가장 적합한 레이아웃 유형은?

- 중앙의 큰 통로를 중심으로 여러 매장으로 들어갈 수 있도록 한 배치방법이다.  
 - 고객들이 지나면서 다양한 각도의 시선을 가져 다양한 매장의 상품을 봄으로써 충동구매를 하게 한다.  
 - 통로표면이나 색에 변화를 주는 방법을 취하기도 한다.  
 - 백화점에서 최신 상품을 통로에 직접 전시하면 효과적이다.

- ① 자유형(free-form) 배치  
 ② 경주로형(racetrack) 배치  
 ③ 혼합형 배치  
 ④ 격자형(grid) 배치  
 ⑤ 바둑판 배치

34. 편의품에 대한 설명으로 옳지 않은 것은?

- ① 광범위하고 많은 점포를 대상으로 유통된다.  
 ② 비교적 쇼핑에 소비하는 시간과 노력이 적다.  
 ③ 대체품을 받아들이지 않을 정도의 높은 브랜드 충성도를 보인다.  
 ④ 촉진 면에서는 가격, 유용성, 인지도가 중시된다.  
 ⑤ 치약, 비누, 세제 등 비교적 저렴한 생활용품들인 경우가 많다.
35. 슈퍼마켓의 상품군에 따른 배치방식에 대한 설명으로 옳지 않은 것은?  
 ① 소비빈도가 높고 매일 먹는 생식품은 보조동선에 진열하도록 한다.  
 ② 계산대에서 가까운 곳에는 깨지기 쉽고 무거운 것을 배치하여 쇼핑 후 마지막으로 구매할 수 있도록 한다.  
 ③ 냉동식품은 한 곳에 밀집시켜 원활한 쇼핑을 돕도록 한다.  
 ④ 행사상품은 주동선에 인접하게 진열하고 고객의 통행을 방해하지 않도록 한다.  
 ⑤ 치즈, 우유, 낙농제품, 냉장을 요하는 상품 등은 주동선 쇼케이스에 진열한다.
36. 고객관계관리 및 고객충성도에 관한 내용으로 옳지 않은 것은?  
 ① RFM분석법은 최근 구매일(Recency), 구매기능(Function), 구매금액(Monetary value)을 토대로 고객 가치를 평가한다.  
 ② 고객생애가치는 고객이 자사에 전 생애에 걸쳐 제공하는 이익을 현재가치로 환산한 개념이다.  
 ③ 충성도 프로그램은 이미 알고 있는 고객을 상대로 지속적인 마케팅 강화, 유대 형성 등을 통해 고객가치를 증대시키는 관계마케팅활동이다.  
 ④ 스탬프를 모아서 제시하면 경품이나 사은품을 받을 수 있게 하는 스탬프제도는 충성도 프로그램에 속한다.  
 ⑤ 여러 혜택을 얻을 수 있는 회원제도에 가입하게 함으로써 고객을 고정화시키려는 회원제도는 충성도 프로그램에 속한다.
37. 고객관계관리의 특성으로 옳지 않은 것은?  
 ① 고객관계 유지      ② 고객점유율 향상  
 ③ 고객관계의 강화      ④ 고객만족의 실현  
 ⑤ 고객자아의 실현
38. POS(Point Of Sales, 판매시점 정보관리)시스템에 대한 내용으로 가장 옳지 않은 것은?  
 ① POS시스템의 데이터를 통해 단품관리와 재고관리가 가능해진다.  
 ② POS시스템을 통해 품질을 방지하는 적정발주가 가능해진다.  
 ③ POS시스템을 이용하면 인력의 생산성, 성과관리도 가능해진다.  
 ④ POS데이터를 통한 고객정보(지역, 성별, 연령 등) 및 상품이력정보들이 판촉활동에 사용될 수 있다.  
 ⑤ POS리더를 통해 원거리 인식이 가능하고 여러정보를 동시에 판독하거나 수정할 수 있기 때문에 유통, 물류, 교통, 보안 등의 분야도 적용할 수 있다.
39. 상품관리에서 사용되는 단품(SKU)에 관한 설명으로 옳지 않은 것은?

- ① 재고보관단위로 가장 말단의 상품분류단위이다.  
 ② 색상, 사이즈, 스타일 등의 요소를 고려해서 정한다.  
 ③ 단품(SKU)은 일반적으로 유통업체가 정한다.  
 ④ 상품에 대한 관리가 용이하도록 사용하는 식별관리 코드이다.  
 ⑤ 일반적으로 문자나 숫자 등의 기호로 표기한다.
40. 신제품에 대한 상담을 성공적으로 이끌기 위한 제품유익(FABE) 상담에 대한 내용으로 옳지 않은 것은?  
 ① 제품의 특징(Future)  
 ② 제품의 장점(Advantage)  
 ③ 제품의 사용상의 혜택(Benefit)  
 ④ 제품이 주는 사용상의 혜택 증거자료(Evidence)  
 ⑤ 제품의 효율적인 사용법(Efficiency)
41. 판매제시의 여러 가지 유형 중에서 대부분의 시간동안 고객이 이야기하도록 유도하여 고객의 문제를 해결해주는 방식으로 판매제시하는 방법은?  
 ① 욕구충족형 방식(need satisfaction approach)  
 ② 합성형 방식(formula approach)  
 ③ 암송형 방식(canned approach)  
 ④ 판매실연 방식(demonstration approach)  
 ⑤ 제안판매 방식(presentation approach)
42. 서비스 품질 평가가 어려운 이유로 옳지 않은 것은?  
 ① 서비스 품질은 표준화의 어려움으로 인해 측정이 어려워진다.  
 ② 서비스 품질의 평가는 고객이 기대했던 서비스와 실제 서비스의 제공과정에서 지각된 서비스와의 비교에 의해서 평가되기 때문에 객관적인 측정이 어렵다.  
 ③ 서비스 고객의 욕구나 행동이 다양하기 때문에 고객이 필요로 하는 정확한 서비스의 제공은 어려워지고, 이로 인해 품질 평가는 어려워진다.  
 ④ 기업에서 제공되는 서비스 품질의 평가는 제품과 관련되어 산출되는 경우가 많기 때문에 제품 구매 후 만족/불만족에 따라 평가가 이루어져 신속한 측정이 곤란하다.  
 ⑤ 마케팅관리자는 소비자의 지각된 서비스 품질을 향상시키는 것은 불가능하다.
43. 선물용 광고물로서 자사의 로고가 새겨진 컵, 펜, 가방 등과 같은 상품형태로, 소비자나 판매자에게 무료로 배포하여 마케팅 효과를 높이려는 판촉 수단은?  
 ① 리펀드(refund)  
 ② 프리미엄(premiums)  
 ③ 샘플링(sampling)  
 ④ 제품삽입(product placement)  
 ⑤ 리베이트(rebate)
44. 디스플레이의 계획인 4W1H에 대한 설명으로 옳지 않은 것은?  
 ① 누가 디스플레이 할 것인가?  
 ② 무엇을 디스플레이 할 것인가?  
 ③ 언제 디스플레이 할 것인가?  
 ④ 어디에 디스플레이 할 것인가?  
 ⑤ 어떻게 디스플레이 할 것인가?

## 45. 진열 방법에 대한 설명으로 가장 옳지 않은 것은?

- ① 벌크진열은 상품의 가격이 저렴하다는 인식을 줄 수 있다.
- ② 측면진열은 적은 수량의 상품을 앞으로 내어 쌓아 풍부한 진열감을 연출한다.
- ③ 평대진열은 특매상품이나 중점판매 상품을 대량으로 진열할 수 있는 방법이다.
- ④ 행거진열은 양감 있는 느낌을 주며 상품을 고르기가 쉽다.
- ⑤ 곤돌라 진열은 판매동향 파악이 쉽고 페이스 관리가 용이하다.

전자문제집 CBT PC 버전 : [www.comcbt.com](http://www.comcbt.com)전자문제집 CBT 모바일 버전 : [m.comcbt.com](http://m.comcbt.com)기출문제 및 해설집 다운로드 : [www.comcbt.com/xs](http://www.comcbt.com/xs)

## 전자문제집 CBT란?

종이 문제집이 아닌 인터넷으로 문제를 풀고 자동으로 채점하며 모의고사, 오답 노트, 해설까지 제공하는 무료 기출문제 학습 프로그램으로 실제 시험에서 사용하는 OMR 형식의 CBT를 제공합니다.

PC 버전 및 모바일 버전 완벽 연동  
교사용/학생용 관리기능도 제공합니다.

오답 및 오탈자가 수정된 최신 자료와 해설은 전자문제집 CBT에서 확인하세요.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
⑤	②	①	③	④	②	①	②	②	②
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
⑤	①	⑤	①	⑤	②	④	①	①	①
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
④	②	⑤	⑤	④	③	⑤	②	④	②
31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
③	①	②	③	①	①	⑤	⑤	③	⑤
41	42	43	44	45					
①	⑤	②	①	②					