



CRM менеджмент.ои(фип_БАК)

- 1 В B2B маркетинге продажи оказываются...
- 2 В B2C маркетинге продажи оказываются ...
- 3 CRM-менеджер занимается ...
- 4 В зону ответственности CRM-менеджера не входит ...
- 5 В обязанности CRM-менеджера не входит ...
- 6 Планом действий, разработанным IT-специалистами на случай непредвиденных ситуаций, является ...
- 7 Какой анализ применяется для определения характера спроса?
- 8 К классификации покупателей по BCG-матрице не относятся ...
- 9 К инструментам CRM-менеджера не относится ...
- 10 CRM-стратегией называют ...
- 11 В план подготовки CRM-стратегии не относится ...
- 12 Вокруг какого параметра должна строиться цель CRM-стратегии?
- 13 Среди перечисленного к видам CRM-систем не относится ...
- 14 Какой ФЗ составляет неотъемлемую часть работы с персональной информацией клиентов?
- 15 Какую функцию не выполняет CRM-система?
- 16 Какую задачу не выполняет CRM-система?
- 17 Какой показатель соответствует метрике CAC?
- 18 Какой показатель соответствует метрике CR?
- 19 Какой показатель соответствует метрике LTV?





- 20 Какой показатель соответствует метрике NPS?
- 21 CRM-маркетингом является ...
- 22 В задачи CRM-маркетинга не входит ...
- 23 Сегментацией в CRM-маркетинге является ...
- 24 Какой из критериев не относится к правильной сегментации?
- 25 Интеграцией является ...
- 26 Веб-интеграцией является ...
- 27 Источником данных при интеграции выступает ...
- 28 К какому варианту интеграции с CRM-системой относится сквозная аналитика?
- 29 К какому варианту интеграции с CRM-системой относятся маркетплейсы?
- 30 Наибольшая цена за пользователя принадлежит иностранной CRM-системе ...
- 31 Наименьшая цена за пользователя принадлежит иностранной CRM-системе ...
- 32 Для автоматизации отдела продаж лучше всего подойдет российская CRM-система ...
- 33 Для интернет-магазина лучше всего подойдет российская CRM-система ...
- 34 Наибольшая цена за пользователя принадлежит российский CRM-системе ...
- 35 Основной причиной, мешающей успешному внедрению CRM-системы в компании, является ...
- 36 Причиной, препятствующей успешной интеграции CRM-системы со стороны готовности компании, является ...
- 37 Причиной, препятствующей успешной интеграции CRM-системы со стороны сотрудников, является ...
- 38 Автоворонкой продаж называют ...





- 39 Среди перечисленного к функциям авторонки продаж не относится ...
- 40 Как называется концепция принятия решения о покупке клиентом?
- 41 Какой стадии лестницы Бена Ханта относится пункт «нет проблемы»?
- 42 Какой стадии лестницы Бена Ханта относится пункт «выбор решения»?
- 43 Какой стадии лестницы Бена Ханта относится пункт «проблема есть, нет решения»?
- 44 Какой стадии лестницы Бена Ханта относится пункт «выбор поставщика»?
- 45 Продуктовой матрицей является ...
- 46 Какое определение соответствует термину «лид-магнит»?
- 47 Трипваером является ...
- 48 Что называют «максимизацией прибыли»?
- 49 Для какой сферы бизнеса лучше всего подходит автоворонка продаж?
- 50 Из перечисленного в клиентскую базу не входит ...
- 51 Какая информация о клиентах не содержится в базе данных?
- 52 Сквозной аналитикой является ...
- 53 Что называют «источниками трафика»?
- 54 Какое из определений соответствует понятию «каналы коммуникаций»?
- 55 UTM-меткой является ...
- 56 Какой параметр UTM-метки отвечает за ключевую фразу?
- 57 Какой параметр UTM-метки отвечает за элемент контента?





- 58 Какой параметр UTM-метки отвечает за рекламную кампанию?
- 59 Какой параметр UTM-метки отвечает за рекламную модель?
- 60 К способам обогащения карточки клиента не относится ...

