



CRM менеджмент.фип_БАК_Менеджмент [38.03.02]_н/с

- 1 Что включает в себя CRM?
- 2 Какова одна из базовых задач CRM?
- 3 Какой модуль не является частью современной CRM?
- 4 Что такое CRM-маркетинг?
- 5 Какова цель CRM-маркетинга?
- 6 Какой из следующих пунктов не является задачей бизнеса перед CRM-маркетингом?
- 7 Основная задача CRM заключается в:
- 8 Как можно сегментировать базу клиентов в CRM?
- 9 Как CRM-система помогает в работе маркетологу?
- 10 Кто является крупнейшим разработчиком CRM-систем на мировой арене?
- 11 Какая из CRM-систем разработана не в России?
- 12 Что мешает успешному внедрению CRM-системы?
- 13 Какая задача, которую ставит бизнес перед CRM-маркетингом, считается наиболее популярной?
- 14 Что не относится к задачам CRM-маркетинга?
- 15 Собрать максимально полные данные о лидах (потенциальных клиентах), помочь менеджеру по продажам перевести их в клиентов – задача...:
- 16 Что такое "автоворонки" в контексте CRM?
- 17 Какую задачу не решает CRM-маркетинг?





- 18) Какую информацию собирает CRM о клиентах?
- 19) Что не является частью задачи по управлению лояльностью клиентов в CRM?
- 20) Какой из следующих пунктов не относится к задачам, которые ставит бизнес перед CRM?
- 21) Вы работаете в компании, занимающейся продажей косметики онлайн. Ваша команда решила внедрить CRM-систему для улучшения взаимодействия с клиентами и повышения уровня обслуживания. Какой из следующих методов взаимодействия с клиентами наиболее эффективен для повышения их лояльности?
- 22) Какой характеристике UX присущи такие признаки, как простота использования и способность быть читаемым?
- 23) Какой из следующих факторов является характеристикой UX?
- 24) Какой фактор не влияет на UX?
- 25) Как персонализация помогает бизнесу?
- 26) Что отличает гиперперсонализацию от традиционной персонализации?
- 27) Какова основная цель стратегии гиперперсонализации?
- 28) Какой элемент не является основой успешной стратегии гиперперсонализации?
- 29) Что такое паттерность в контексте UX?
- 30) Какое практическое значение имеет сегментация?
- 31) Что такое трипваер?
- 32) Что из перечисленного является soft-skill для CRM менеджера?
- 33) Что помогает удержать клиента в автоворонке?
- 34) Какова одна из основных обязанностей CRM-менеджера?
- 35) Какой из следующих инструментов не является частью работы CRM-менеджера?





- 36) Что подразумевает под собой автоматизация в CRM?
- 37) Что такое User Experience (Пользовательский опыт)?
- 38) Интеграция данных подразумевает:
- 39) Что такое веб-интеграция?
- 40) API (программный интерфейс приложения) предназначен для:
- 41) Что такое автоворонка продаж?
- 42) Вы работаете в команде, которая разрабатывает и внедряет CRM-систему для интернет-магазина. Ваша задача — оптимизировать взаимодействие с клиентами и повысить уровень продаж. Какой из следующих инструментов CRM поможет вам повысить уровень персонализации предложений для клиентов?
- 43) Что включает в себя CRM?
- 44) Какова одна из базовых задач CRM?
- 45) Какой модуль не является частью современной CRM?
- 46) Что такое CRM-маркетинг?
- 47) Какова цель CRM-маркетинга?
- 48) Какой из следующих пунктов не является задачей бизнеса перед CRM-маркетингом?
- 49) Основная задача CRM заключается в:
- 50) Как можно сегментировать базу клиентов в CRM?
- 51) Как CRM-система помогает в работе маркетологу?
- 52) Кто является крупнейшим разработчиком CRM-систем на мировой арене?
- 53) Какая из CRM-систем разработана не в России?
- 54) Что мешает успешному внедрению CRM-системы?





- 55) Какая задача, которую ставит бизнес перед CRM-маркетингом, считается наиболее популярной?
- 56) Что не относится к задачам CRM-маркетинга?
- 57) Собрать максимально полные данные о лидах (потенциальных клиентах), помочь менеджеру по продажам перевести их в клиентов – задача...:
- 58) Какой характеристике UX присущи такие признаки, как простота использования и способность быть читаемым?
- 59) Какой из следующих факторов является характеристикой UX?
- 60) Какой фактор не влияет на UX?
- 61) Как персонализация помогает бизнесу?
- 62) Что отличает гиперперсонализацию от традиционной персонализации?
- 63) Какова основная цель стратегии гиперперсонализации?
- 64) Какой элемент не является основой успешной стратегии гиперперсонализации?
- 65) Что такое паттерность в контексте UX?
- 66) Что помогает удержать клиента в автоворонке?
- 67) Какова одна из основных обязанностей CRM-менеджера?
- 68) Какой из следующих инструментов не является частью работы CRM-менеджера?
- 69) Что подразумевает под собой автоматизация в CRM?
- 70) Что такое User Experience (Пользовательский опыт)?
- 71) Интеграция данных подразумевает:
- 72) Что такое веб-интеграция?
- 73) Маркетинговая стратегия, при которой компания использует личное обращение к потребителям – это:





- 74 Основная цель сегментации клиентов заключается в:
- 75 Что такое "сделка" в рамках CRM?
- 76 Что такое CRM-система?
- 77 Что такое "лид" в контексте CRM?
- 78 Маркетинговые коммуникации, построенные на использовании уникальных знаний о существующих и потенциальных потребителях – это:
- 79 Лестница Бена Ханта показывает:
- 80 На что компании необходимо делать фокус на этапе "Безразличие" согласно лестнице Б.Ханта?
- 81 Бесплатный пробный период – это пример:
- 82 Что мешает успешному внедрению CRM-системы?
- 83 Какой модуль CRM-системы отвечает за построение XYZ-анализа?
- 84 Человек, который среагировал на вашу рекламу и заполнил форму на сайте – это:
- 85 Кто является "контактом" для B2C-продаж?
- 86 Выберите корректное определение лид-магнита:
- 87 Автоматические инструменты коммуникации с клиентами – это?
- 88 Что не относится к особенностям лид-магнита?
- 89 Что не входит в основные обязанности CRM-менеджера?
- 90 Сквозная аналитика позволяет выявить:
- 91 "Создать рекламную кампанию" является задачей:
- 92 Какое из следующих утверждений про CRM-системы верно?
- 93 Generative AI – форма искусственного интеллекта, которая может:





- 94) Что такое Metaverse?
- 95) Какое из следующих утверждений не относится к юзабилити?
- 96) Описание способов, которыми одна компьютерная программа может взаимодействовать с другой – это:
- 97) Что не включает e-mail - маркетинг?
- 98) Mobile First – это:
- 99) Какую задачу не решает CRM-маркетинг?
- 100) Вы являетесь руководителем отдела e-commerce в крупном косметическом бренде. После аналитики поведения пользователей вы обнаружили, что посетители сайта часто не доходят до процесса оформления заказа в вашем интернет-магазине. Какой инструмент CRM поможет автоматизировать процесс отправки напоминаний о брошенных корзинах?
- 101) Вы работаете в компании, которая занимается онлайн-продажей мебели. Ваша команда решила внедрить CRM-систему для улучшения взаимодействия с клиентами и повышения уровня продаж. После анализа потребностей бизнеса и выбора подходящей CRM, вам необходимо принять ряд решений. Как вы можете использовать данные из CRM для повышения уровня повторных покупок?
- 102) Вы запустили интернет-магазин по продаже уходовой косметики из Кореи. Интерес к вашему бренду растет, количество постоянных клиентов увеличивается. В следующем месяце для автоматизации взаимодействия коммуникаций с клиентами вы запланировали внедрить CRM-систему. Какой показатель будет наиболее важен для оценки эффективности работы вашей CRM-системы?

