



CRM-системы.

- 1 CRM – это ...
- 2 CRM наиболее корректно определить как ...
- 3 Главная задача внедрения CRM-системы – это ...
- 4 Основная причина роста популярности внедрения CRM-систем в последнее десятилетие – ...
- 5 На предприятии малого бизнеса, при количестве пользователей до 10 человек, лучше установить CRM-систему ...
- 6 BPM-системы – это системы ...
- 7 В компании с оборотом более 500 миллионов долларов в год и количеством менеджеров по продажам более 200 человек оптимально внедрить CRM-систему ...
- 8 CRM on Demand – это ...
- 9 Не рекомендуется внедрять CRM-систему в компании, которая ...
- 10 Основное препятствие для внедрения CRM в любой компании – это ...
- 11 Wallet marketing – это ...
- 12 Неверно, что система CRM может функционировать без ...
- 13 ERP-системы – это системы ...
- 14 Самая инновационная система SaaS CRM в мире – это ...
- 15 Самая дорогостоящая система CRM в мире – ...
- 16 Если в компании более 50 менеджеров по продажам и выручка компании составляет от 20 000 миллионов в месяц, то идеально выбрать CRM-систему ...
- 17 При использовании ERP-систем 1С: Бухгалтерия и 1С:Кадры идеальным решением для внедрения CRM-системы является ...





- 18) Неверно, что CRM-система позволяет ...
- 19) Stand alone CRM-система – это ...
- 20) CRM-систему можно назвать «вечным двигателем» совершенствования бизнеса, потому что она ...
- 21) К факторам, которые влияют на скорость принятия решения о внедрении CRM, можно отнести ...
- 22) Крупнейшим рынком внедрения CRM является ...
- 23) Основная задача CRM с точки зрения маркетинга – это ...
- 24) Основная задача CRM с точки зрения управления продажами в консультационной модели бизнеса – это ...
- 25) Технология cross-sale позволят ...
- 26) Когда при повторном заходе на сайт интернет-магазина показываются продукты, которые вы смотрели прошлый раз, или рекомендуются продукты исходя из вашей истории последнего захода, – это означает, что в CRM-системе реализован механизм...
- 27) Маркетинг по событию в стратегии CRM – это ...
- 28) ABCD-анализ базы CR – это инструмент, который принято называть ... клиентского списка
- 29) Основной задачей CRM в стратегии контакт-центра является ...
- 30) Главный показатель эффективности работы контакт-центра является ...
- 31) «Матрица навыков» в контакт-центре – это ...
- 32) Для внедрения CRM в контакт-центре она обязательно должна интегрироваться с ...
- 33) Системы интерактивного речевого взаимодействия, или «голосовое меню», – это ...
- 34) Функция автоматического распознавания речи позволяет ...
- 35) Для передачи данных о посетителе CRM-системы (источник, поисковый запрос и т.д.) при заполнении заявки/лида используется ...





- 36) Для разработки продающих скриптов продаж чаще всего используется методика ...
- 37) Главная цель внедрения скриптов продаж – ...
- 38) Среднее время консультации в колл-центре ...
- 39) Требование «очеловечить» отношения с клиентом означает ...
- 40) Sales Automation System – это система ...
- 41) IVR (Interactive Voice Response) позволяет ...
- 42) Call Tracking – это метод ...
- 43) Главная задача CRM в области автоматизации продаж – это ...
- 44) При рандомном распределении лидов в CRM-системе используется модель, когда ...
- 45) При весовом или KPI-распределении лидов в CRM системе используется модель, когда ...
- 46) Если требуется учет взаимодействия структурных подразделений в обслуживании клиентов, то необходимо классифицировать CRM по уровню обработки информации по типу «...»
- 47) Лучший способ реализовать успешное внедрение CRM в компании – это
- 48) Когда при работе с клиентами категории «нулевого уровня» рентабельности в стратегии CRM необходимо перевести их на уровень взаимодействия, используют инструмент ...
- 49) Если в базе CRM клиент переводится из категории В в категорию А, это означает, что ...
- 50) Основной источник информации о клиентах в CRM – это ...
- 51) Под созданием «хранилища данных» понимается ...
- 52) Термин OLAP (Online Analytic Processing) означает аналитическую обработку ...
- 53) Факт незавершенной корзины в случае применения CRM-Системы в E-commerce относится к блоку аналитики «Анализ ...»





- 54 В CRM выделяют персонализацию на основе ...
- 55 Главное отличие CRM от ERP – ...
- 56 ECM-система – это система ...
- 57 CRM-система – это система ...
- 58 XRM-система – это ...
- 59 BI-система – это система ...
- 60 Главное отличие CRM от ECM – ...
- 61 Связующее звено между CRM-, ERP-, BI-системами – ...
- 62 Внедрение CRM-системы стоит начать ...
- 63 Фактор, смягчающий сопротивление сотрудников внедрению CRM-системы, – ...

