



Базовое построение автоворонок.фип_БАК

- 1 Воронка продаж — это...
- 2 Конверсия в интернет-маркетинге —
- 3 Предложена в 1924 году Уильямом Таунсендом в развитие модели «АИДА» и в базовом варианте использует следующие этапы:
- 4 Воронка продаж необходима для...
- 5 Аббревиатура B2C обозначает следующие взаимоотношения:
- 6 Термин, определяющий вид информационного и экономического взаимодействия, классифицированного по типу взаимодействующих субъектов, в данном случае это — юридические лица, которые работают не на конечного рядового потребителя, а на такие же компании, то есть на другой бизнес
- 7 Автоматическая система работы с потенциальным клиентом (лидом) в сети Интернет, организованная с помощью чат-ботов, а также с использованием инструментов таргетированной рассылки по email, серии вебинаров:
- 8 АИДА - это...
- 9 Воронка активной клиентской базы подразумевает, что клиент...
- 10 Основные принципы сегментации аудитории:
- 11 Поведение потребителя - это...
- 12 Поведенческие тактики покупателей можно разделить на следующие виды:
- 13 Бизнес-процессы...
- 14 К возможностям системы CRM можно отнести
- 15 Процесс разработки нового продукта или услуги начинается с...
- 16 Интерес клиента к продукту чаще всего формируется на этапе...



- 17 К целям клиента на “стадии интереса” можно отнести...
- 18 К основным факторам принятия решения целевой аудитории при покупке чего-либо через социальную сеть можно отнести...
- 19 А/В-тестирование — ...
- 20 Сплит-тестирование (англ. split-testing) – это...
- 21 Базовые воронки продаж можно использовать в ...
- 22 Email-маркетинг стоит подключать, когда...
- 23 Индекс NPS (англ. Net Promoter Score) — ...
- 24 Сквозная аналитика...
- 25 Сквозная аналитика помогает...
- 26 Лид-магнит - это...
- 27 Чтобы усилить воронку продаж, необходимо
- 28 Что такое “продающие триггеры”?
- 29 На каком этапе воронки продаж потенциальный клиент лучше понимает свою проблему и узнает о возможном решении, осведомлен о том, чем занимается ваша компания?
- 30 Как называется механизм перекрестных продаж, когда продавец не просто отпускает клиента с покупкой, а рекомендует ему сопутствующие, дополнительные товары?
- 31 Как называется аудитория, люди, которые могут быть заинтересованы в вашем товаре, но у них ещё не сформирована потребность; они не ищут ваш продукт и не понимают, зачем он может потребоваться?