



Итоговая аттестация Директор по продажам.МВА_ДПр

- 1) Какую функцию не несет интернет-магазин для бренда?
- 2) Какой канал продаж имеет наибольшую тенденцию роста в российском онлайн?
- 3) Почему подключение к маркетплейсам необходимо для интернет-магазинов? (один вариант ответа)
- 4) Без какой функции интернет-магазин сможет существовать? (несколько вариантов ответа)
- 5) Чем отличаются маркетплейсы от интернет-магазинов крупных ритейлеров? (один вариант ответа)
- 6) Какие аспекты конкурирующих интернет-магазинов стоит изучить до запуска? (несколько вариантов ответа)
- 7) Где брать оценку трафика? (один вариант ответа)
- 8) Как анализировать клиентов? (один вариант ответа)
- 9) Какую платформу оптимальнее выбрать для создания интернет-магазина?
- 10) Какая стратегия работы с ассортиментом оптимальна? (несколько вариантов ответа)
- 11) Что влияет на рост числа прямых заходов на сайт? (несколько вариантов ответа)
- 12) Какая цена закупки рекламы по СРМ?
- 13) Что из перечисленного является преимуществом CPA канала? (один вариант ответа)
- 14) Для какой цели необходимо получить email и номер телефона клиента?
- 15) Как часто стоит делать RFM анализ базы? (один вариант ответа)
- 16) Что из перечисленного является важным при выборе оператора фулфилмента? (несколько вариантов ответа)





- 17) В каком случае правомерным будет отказ покупателю в возврате денежных средств?
- 18) Как оптимизировать последнюю милю? (несколько вариантов ответа)
- 19) Какие метрики стоит отслеживать при оценке качества оператора последней мили? (несколько вариантов ответа)
- 20) Какой способ работы с возвратами бракованного товара наиболее эффективен? (несколько вариантов ответа)
- 21) Какие роли не являются кросс функциональными в интернет-магазине? (несколько вариантов ответа)
- 22) Чем характерна юнит-экономика? (один вариант ответа)
- 23) Какие способы решать юридические вопросы наиболее эффективны для крупного бизнеса? (несколько вариантов ответа)
- 24) Какие метрики должен ежедневно отслеживать руководитель интернет-магазина? (несколько вариантов ответа)
- 25) Как маркетинг может повлиять на снижение возвратов? (один вариант ответа)
- 26) На выбор стратегии компании влияет...
- 27) К ключевым стратегическим целям относятся...
- 28) К активным каналам продаж относятся...
- 29) На выбор конкурентного преимущества влияет...
- 30) Измеримое, уникальное конкретное предложение, которое решает проблему клиентов, - это...
- 31) Внутренние показатели ассортимента - это...
- 32) Общее количество товарных групп, входящих в ассортимент, - это....
- 33) Стратегия «Инвестирование» подходит для товаров квадрантов матрицы BCG
- 34) Стратегия ценообразования на основе конкурентной среды подразумевает использование
- 35) Коэффициент эластичности спроса $K_{\epsilon} < 1$ означает





- 36 Эффективная организационная структура отдела продаж подразумевает
- 37 К ключевым функциям руководителя отдела продаж относятся
- 38 KPI результата отдела продаж - это...
- 39 Количественные показатели воронки продаж это...
- 40 На увеличение конверсии воронки продаж влияет
- 41 Материальная мотивация менеджеров включает
- 42 К KPI руководителя отдела продаж относятся...
- 43 Нематериальные стимулы персонала это...
- 44 Конкурсы, которые больше всего стимулируют менеджеров-хантеров – это...
- 45 Об отсутствии конкуренции в отделе продаж говорят следующие факты
- 46 К критериям выбора CRM относятся..
- 47 Задачи, решаемые с помощью CRM – это...
- 48 Показатели выручки, которые должны отображаться в CRM, - это...
- 49 Автоматизация работы с клиентской базой включает...
- 50 Контроль менеджеров с помощью CRM позволяет...

