



Копирайтинг. Email-маркетинг.цпв_ИнтернетМаркет

- 1 Что вы создадите, чтобы запустить короткий онлайн-опрос, в конце которого показывается результат?
- 2 Что вы сможете сделать при написании текста после проведения исследования аудитории?
- 3 Что вам необходимо сформировать, чтобы спланировать путь, который потребитель проходит от привлечения внимания до покупки?
- 4 Какие каналы вы будете использовать при запуске директ-маркетинга?
- 5 Какие задачи бизнеса вы сможете решить при запуске интернет-маркетинга?
- 6 В каком случае вы будете запускать email-маркетинг?
- 7 Какой показатель вы будете измерять, чтобы определить отношение целевых действий, сделанных пользователем на вашем сайте, к общему числу визитов?
- 8 Какие показатели вы будете анализировать, чтобы понять, насколько высок процент открываемости писем?
- 9 Какое наиболее удачное для отправки письма клиентам вы выберете?
- 10 Чем вы обеспечите узнаваемость письма, его непохожесть на прочие письма?
- 11 Всплывающие окна, а именно элементы пользовательского интерфейса, которые отображаются поверх страницы в браузере, носят короткое название...
- 12 Сфера экономики, которая включает в себя все финансовые и торговые транзакции, осуществляемые при помощи компьютерных сетей, и бизнес-процессы, связанные с проведением таких транзакций:
- 13 Индекс NPS (англ. Net Promoter Score) — ...
- 14 Лид-магнит - это...





- 15) Процесс продажи информации (знаний, опыта) в онлайн-формате с целью обучения и получения прибыли:
- 16) Написание текста с целью рекламы или других форм маркетинга называют...
- 17) Копирайтер...
- 18) Как работает копирайтер?
- 19) Парадокс идеи продаж заключается в том, что худший способ продать продукт - это...
- 20) Хороший копирайтер...
- 21) Выберите верные высказывания:
- 22) В чем должен разбираться копирайтер?
- 23) Хороший копирайтер пишет текст,...
- 24) Копирайтинг отличается от журналистики тем, что...
- 25) Художественный писатель отличается от копирайтера, потому что...
- 26) Ценный конечный продукт для корректора - это...
- 27) Заранее нельзя знать, будет текст эффективным или нет, но его всегда можно...
- 28) Аспекты, необходимые для проверки после написания текста:
- 29) Директ-маркетинг - это...
- 30) Что побуждает человека к действию после прочтения текста?

