



Лидогенерация и построение воронки интернет-продаж.кс_СПО

- 1 Коэффициент конверсии (конверсия) показывает, какая доля от всех людей, зашедших на сайт, стала (выберите один ответ):
- 2 В маркетинге лид – это ...
- 3 Лиды в продажах – это ...
- 4 Форма подписки на рассылку – это ...
- 5 Лидогенератор – это ...
- 6 Недостатки форм для подписки и оставления адреса:
- 7 Недостатки лидогенерации:
- 8 Преимущества лидогенерации:
- 9 Соотнесите термины и определения, фигурирующие в классической веб-аналитике ресурсов:
- 10 Установите правильное соответствие между терминами и их определениями:
- 11 Основу для сегментирования рынка составляет следующая группа факторов:
- 12 CPA маркетинг – это ...
- 13 Установите соответствие между аббревиатурами и их значениями:
- 14 Вебмастер – это ...
- 15 Технология Cross-sell – это ...
- 16 Технология Up-sell – это ...
- 17 Технология RTB — reasons to believe – это ...





- 18) Установите соответствие между типами товаров в продуктовой матрице и продуктами на примере маркетинговой фирмы:
- 19) Лид-менеджмент как компонент CRM- системы можно охарактеризовать так:
- 20) Технология RTB (Real Time Bidding) характеризуется:
- 21) К возможностям сквозной аналитики относятся:
- 22) Установите порядок начальных этапов построения воронки продаж:
- 23) Причиной автоматизации этапов автоворонки является ...
- 24) Какие технологии используются для применения умной рекламы на основе больших данных?
- 25) Что такое “партизанская реклама”?
- 26) Статичные или динамичные графические изображения, которым отводится специальный блок определённого размера на странице, в рамках которого они показываются, называются:
- 27) Формы оплаты на Яндексe для рекламодателей:
- 28) Хит – это ...
- 29) Cookie – это ...
- 30) Конверсия – это ...
- 31) Какие методы используются для расшифровки посетителей сайта?
- 32) Какие из перечисленных технологий применяются для специальной настройки рекламного контента на целевую аудиторию?
- 33) Для оптимизации воронки продаж нужно ... (укажите 2 варианта ответа)
- 34) Для автоворонки продаж рекомендуется использовать ...
- 35) Определите порядок этапов формирования автоворонки для компании, работающей в Интернет:





- 36) К основным принципам автоворонки продаж относятся (выберите три ответ):
- 37) Какие подходы используются в анализе телефонных разговоров с клиентами?
- 38) Какие инструменты могут использоваться для автоматизации коммуникаций с клиентами?
- 39) Какой метод используется для анализа переписки и расшифровок разговоров с клиентами?
- 40) Искусственный интеллект в общем смысле – это ...
- 41) Какие из перечисленных инструментов используются для автоматизации подтверждения заказа?
- 42) Выберите верные утверждения, характеризующие стандартную электронную торговлю
- 43) В качестве в Яндекс Вебмастере настроены пользователи, которые позвонили на один из телефонов компании через сайт или отправили форму заявки:
- 44) Коэффициент повторных продаж (КПП) характеризует:
- 45) В ситуации, если большую часть лидов аналитик получает через входящие звонки, нужно убедиться в том, что...
- 46) Колтрекинг представляет процесс ...
- 47) Показатель LTV характеризует:
- 48) Автоворонка продаж – это (выберите один ответ):
- 49) Максимизатор прибыли в воронке характеризуется тем, что это (выберите один ответ):
- 50) Трипвайер в воронке продаж характеризуется тем, что это (выберите один ответ):
- 51) Лид-магнит в воронке продаж – это (выберите один ответ):
- 52) Нижняя часть воронки продаж показывает количество (выберите один ответ):
- 53) Коэффициент расчета ROMI для маркетинговых мероприятий показывает





- 54) Значение показателя ROI равно 100% свидетельствует о том, что инвестиции
- 55) Стоимость привлечения — 200 рублей, стоимость удержания — 50 рублей. Определите, какой клиент принес компании больше прибыли.
- 56) Разница между CPA (оплата за действие) и CPO (стоимость оформленного заказа) заключается:
- 57) Напрямую влияют на CPA следующие показатели эффективности
- 58) Показатель KPI характеризует

