



## Маркетплейс как платформа электронной коммерции.MBA+

- 1 Что из перечисленного относится к ключевым маркетплейсам в России?
- 2 Что из перечисленного входит в стоимость комиссии маркетплейса?
- 3 Какие из маркетплейсов являются приоритетными для категории fashion?
- 4 Что из перечисленного можно отнести к достоинству маркетплейсов?
- 5 Какой канал самый быстрорастущий в российском икоме?
- 6 Чем отличается работа на маркетплейсе от собственного интернет магазина?
- 7 Какие роли необходимы при работе с маркетплейсами?
- 8 Чем отличается FBS от DBS?
- 9 Как конкурировать на маркетплейсе?
- 10 Что критично для товарного контента?
- 11 Какие существуют инструменты влияния на продажи на маркетплейсах?
- 12 Как отзывы влияют на продажи?
- 13 Где искать сервисы для работы с маркетплейсами
- 14 Какая из проблем относится к внешнему трафику на маркетплейсах?
- 15 Каким из перечисленных способов не получится работа с KOL?
- 16 Какой из барьеров является основным в создании своего маркетплейса?
- 17 Какую аналитику захотят видеть мерчанты?





- 18) Какие модели продажи внутреннего трафика эффективнее?
- 19) Каким способом наиболее эффективно настроить работу с мерчантами?
- 20) Какими способами наиболее эффективно настроить работу с отчетностью?

Самый быстрый способ связи — мессенджер (кликни по иконке, и диалог откроется)



WhatsApp



Telegram



Max

Help@disynergy.ru | +7 (924) 305-23-08