



Основы маркетинга в E-commerce.ДРБ_М ИМ хаб

- 1) Продажа физических товаров через цифровые каналы конечному потребителю – это:
- 2) Что не входит в e-commerce?
- 3) Какие задачи решает CJM?
- 4) Что помогает понять когортный анализ в контексте e-commerce проектов?
- 5) Группа пользователей или клиентов, объединенных по общему признаку, который влияет на их поведение или взаимодействие с продуктом – это:
- 6) Что не включает концепция 4P маркетинга?
- 7) Прибыль компании до вычета налогов, процентов по кредитам, амортизации основных средств и нематериальных активов – это:
- 8) Какие задачи не решает P&L для e-commerce-проектов?
- 9) Стоимость привлечения клиента – это:
- 10) Какая формула расчета операционной прибыли на клиента?
- 11) Возврат на маркетинговые инвестиции – это:
- 12) Что из следующего не является частью анализа целевой аудитории?
- 13) Какой KPI обычно используется для измерения стадии "осведомленности" в воронке продаж?
- 14) Что анализирует unit-экономика?
- 15) Что подразумевает омниканальный маркетинг?
- 16) Что такое CDP?
- 17) Что означает юзабилити сайта?





- 18) Что такое CARC (Customer Acquisition and Retention Cost)?
- 19) Что такое бэклог гипотез?
- 20) Какой из следующих терминов относится к анализу поведения пользователей на сайте?

