



Основы продаж в event-индустрии.dor_БАК_220722

- 1 Ивент относится к такому направлению маркетинга, как ...
- 2 Кабинетное исследование – это ...
- 3 Вторичная информация – это ...
- 4 Аббревиатура b2e – это ...
- 5 В целях знакомства владельцев компании с аудиторией PR-департамент может провести ...
- 6 К клиентам бизнес-модели MLM относится ...
- 7 Не входят в расшифровку аббревиатуры SWOT ...
- 8 «i» в аббревиатуре Mice – это ...
- 9 PEST-анализ включает в себя ...
- 10 Сопоставьте название и суть стратегии:
- 11 Первоначальное название SWOT-анализа - ...
- 12 Автор PEST-анализа – это ...
- 13 Аббревиатура, описывающая стратегию компании, которая опирается на сильные стороны и фокусируется на планировании реакции на реальные и потенциальные угрозы – это ...
- 14 Учебник «Политика бизнеса: текст и кейсы», изданный в 1965 был выпущен в таком учебном заведении, как ...
- 15 Фрэнсис Агилар является профессором ...
- 16 Учебник «Политика бизнеса: текст и кейсы», где впервые был упомянут SWOT-анализ, был выпущен в ... году
- 17 В ... году был разработан инструмент сканирования макросреды - PEST, который описан в книге «Сканирование деловой среды».



- 18) Изначально PEST-анализ был описан под названием ...
- 19) Сегмент клиентов, производящих автомобили, относится к ...
- 20) LCAG – это первоначальное название ... анализа - ...
- 21) Выдающаяся характеристика продукта или бренда, на которой компания выстраивает рекламную кампанию; обычно оно используется для дифференциации, — это уникальное торговое ...
- 22) Существенная публично не раскрытая служебная информация компании, полученная из неофициальных источников, — это ... информация
- 23) Установите соответствия между внешними и внутренними факторами влияния на боли/радости:
- 24) Установите соответствие:
- 25) В теории Шеннона-Уивера семантические проблемы, а именно насколько точно передаваемые знаки выражают желаемое значение, относятся к уровню ...
- 26) Идеи такого русского специалиста, как ... легли в основу книги «Математическая теория коммуникации» Шеннона-Уивера
- 27) Установите последовательность элементов коммуникации согласно теории Шеннона-Уивера
- 28) Установите соответствие линейной модели коммуникации согласно Г. Лассуэллу:
- 29) Установите соответствие между названием и определением структуры коммуникации согласно Г.М.Андреевой:
- 30) Особая форма познания другого человека, основанная на формировании по отношению к нему устойчивого позитивного чувства – это ...
- 31) Релевантный перевод аббревиатуры h2h – это ...
- 32) Механизм чувственного и эмоционального сопереживания окружающим людям – это ...
- 33) Рекомендуется ... итераций переписки в личных сообщениях с Клиентом
- 34) В ... году Шеннон и Уивер выпустили книгу «Математическая теория коммуникации»





- 35) Такая социальная сеть, как ... считается официальным каналом коммуникации для рабочих вопросов
- 36) Синоним к слову «перцепция» - это ...
- 37) Темп речи, мимика, жесты, тональность голоса – это ... относятся средство коммуникации
- 38) Аттракция является характеристикой такого механизма, как ...
- 39) Субъективное видение реального мира, воспринимаемого при помощи органов чувств – это ...
- 40) Agenda – это ... встречи
- 41) Видеоролик, презентующий опыт работы агентства, режиссера – это ...
- 42) Не обозначают электронный файл, предоставляющий описание опыта и ценности рекламного агентства, словом ...
- 43) Ричард Грегори, автор теории визуального предположения, был ...
- 44) С маской такого знаменитого человека, как ... Р.Грегори провел свой знаменитый визуальный тест
- 45) Сопоставьте уровни и типы вопросов техники четырехуровневого погружения, разработанной Еленой Смирновой:
- 46) Установите последовательность вопросов по технологии СПИН:
- 47) Нил Рекхэм – это американский исследователь ... и проблем маркетинга, автор методологии СПИН
- 48) Установите соответствие между задачами и ролями
- 49) Один из навыков успешного делового человека, который помогает установить контакт с собеседником, получить ценную информацию, произвести приятное впечатление – это активное...
- 50) Иствуд Атватер – это основоположник изучения принципов ... слушания
- 51) Установите соответствие между видами слушания и определением каждого вида:
- 52) Согласно теории Грегори почти ... информации, поступающей через глаза, до мозга человека не доходит





- 53) За столом на переговорах не рекомендуется ..., поскольку психологически создается эффект противоборства, конкуренции и спорта
- 54) Согласно доковидному этикету, первый подает руку для рукопожатия тот, кто ...
- 55) В таком документе, как ... из первичной тендерной документации вы с большей вероятностью можете встретить вопрос «Почему ваше агентство хочет работать с нами?»
- 56) Rate Card – это прайс-лист, то есть ... услуг Агентства, который закрепляется на оговоренный сторонами срок и не подлежит изменению в течение этого срока
- 57) Когда Клиент по итогам встречи попросил прислать минутки, то он имел в виду ...
- 58) Обозначает соглашение о конфиденциальности аббревиатура ...
- 59) В таком документе, как RFI из ... тендерной документации вы с большей вероятностью можете встретить вопрос «Почему ваше агентство хочет работать с нами?»
- 60) Кто является основоположником изучения принципов активного слушания?
- 61) Техническое задание конкурса – это ...
- 62) Установите соответствие блока брифа и его целей:
- 63) Установите соответствие блока брифа и его содержания:
- 64) Дэвид Даннинг преподавал в высшем учебном заведении, известном как ...
- 65) Эффект Дánнинга-Крюгера – это метакогнитивное ..., которое заключается в том, что люди, имеющие низкий уровень квалификации, делают ошибочные выводы, принимают неудачные решения и при этом не способны осознавать свои ошибки в силу низкого уровня своей квалификации - это ...
- 66) Д.Траут и Э.Райс написали книгу, известную как ...
- 67) Слова «Каждый в организации должен понимать позиционирование бренда и использовать его в качестве контекста для принятия решений» принадлежат ...





- 68) Говоря о маркетинге, Джек Траут заимствовал термины из ...
- 69) Определение того, как бренд должен восприниматься покупателями и отражаться в их сознании – это ...
- 70) Установите соответствие:
- 71) Бриф – это ... задание для креативной команды, которая разрабатывает творческое решение
- 72) ГЛПР – это аббревиатура, которая обозначает группу ..., принимающих совместное коллективное решение
- 73) Установите соответствие:
- 74) Авторы эффекта Дэннинга-Крюгер в 2000 году получили ... премию
- 75) Установите соответствие:
- 76) Агентство предлагает Клиенту дебрифинг в случае, если ...
- 77) Специалист в продажах предлагает 25 вопросов для Клиента для того, чтобы ...
- 78) Установите соответствие:
- 79) В таком документе, как ... указывается официальный визуальный код бренда
- 80) ЛПР – это лицо решение
- 81) Расположите в порядке восходящей иерархии должности в клиентской команде
- 82) Ключевые показатели эффективности - это
- 83) Процесс управления проектом – это
- 84) Проведите соответствие между департаментом Агентства и решаемыми им задачами
- 85) Назовите четыре ключевые задачи лидера проекта: планирование, постановка задач, контроль и
- 86) Назовите процессию Генри Л. Гантта





- 87 В каком году появился первый прототип диаграммы Гантта
- 88 Изучая какой вопрос, Генри Гант разработал проектную диаграмму
- 89 Совокупность внешних и внутренних факторов реализации проекта, которые могут привести к срыву сроков и ухудшению качества реализации проекта – это ... место проекта
- 90 Какому этапу реализации проекта соответствуют следующие задачи: Определяются цели и задачи проекта Определяется общее видение результата проекта Определите критерии успеха и провала проекта
- 91 Отзыв, отклик, ответная реакция на какое-либо действие или событие, инструмент корректировки поведения коллег – это ... связь
- 92 Поставьте в верном порядке действия по формированию обратной связи для коллег:
- 93 В модели формирования обратной связи ПРЧБ (BOFF) какая буква соответствует следующему содержанию - иллюстрация последствия для проекта/компании/вас, которые возникли/могут возникнуть от поведения человека. Варианты ответа:
- 94 К какой форме контроля относятся статус-встречи команды проекта
- 95 К какому типу мотивации относятся следующие варианты - профессиональный интерес придумать крутой проект, профессиональный/спортивный интерес выиграть проект
- 96 Распределите должности в клиентской команде в соответствии с повышением в иерархической цепочке
- 97 Кто в креативной студии отвечает за процесс планирования загрузки специалистов и следит за соблюдением сроков реализации проекта
- 98 Ключевая креативная идея проекта, которая становится лейтмотивом всей рекламной кампании – это ... концепция
- 99 Самостоятельная генерация брендированного контента посетителями проекта – это ... generation content
- 100 Формат сметы проекта, где учтены по каждой статье внутренние и внешние цены, высчитана прибыль и рентабельность проекта – это
- 101 Расшифруйте аббревиатуру KPI проекта



- 102) Инструмент вовлечения аудитории в необходимое действие за счет истории-повествования, которая раскрывает уникальность продукта и формирует эмоциональную сопричастность и интерес – это ...
- 103) Кто автор термина сторителлинг?
- 104) В каком году вышла книга, в котором впервые встретился термин сторителлинг
- 105) Расположите по порядку блоки презентации в классической схеме
- 106) Определите последовательность сторителлинга
- 107) Сочетание сильного, звучного голоса, четкой дикции, правильной и выразительной интонации – это ... речи
- 108) Наука, изучающая «правильную речь», определяющая нормы произношения, их обоснованием и закреплением в языке. Предмет и задачи этой науки — верное произношение звуков и ударений в словах – это...
- 109) Филологическая дисциплина, изучающая искусство речи, правила построения художественной речи, ораторское искусство, мировоззрение и красноречие
- 110) Какому мыслителю Аристотель приписывал авторство термина и теории риторики
- 111) Кто автор трактата «Риторика»
- 112) Сколько частей в трактате «Риторика»
- 113) Триада риторики по Аристотелю выглядит следующим образом: «Сам оратор, предмет, о котором он говорит, аудитория, к которой обращается оратор – она и есть ... цель всего»
- 114) Как называется предварительный список кандидатов на победу.
- 115) Визуализация данных или идей, целью которой является донесение сложной информации до аудитории быстрым и понятным образом – это ...
- 116) Процесс изображения необходимых элементов в виде иконок - это ...





- 117) Собрание, которое проводится для того, чтобы устно представить цели и задачи проекта, обеспечить поддержку и ресурсы и разъяснить основным заинтересованным лицам их функции и обязанности - это... собрание
- 118) Тип социального воздействия или социально-психологический феномен, представляющий собой деятельность с целью изменить восприятие или поведение других людей при помощи скрытой, обманной и насильственной тактики в интересах манипулятора – это ... манипуляция
- 119) Согласно Е/Л Доценко к какому типу установок относятся следующие характеристики: отношением к партнёру как к вещи или орудию достижения целей, чьи интересы не принимаются в расчёт; стремлением обладать, распоряжаться, иметь неограниченное одностороннее преимущество; упрощённым, односторонним восприятием партнёра, наличием стереотипных представлений о нём; наличием открытого императивного воздействия (от насилия до навязывания, внушения)
- 120) Согласно Е/Л Доценко к какому типу установок относятся следующие характеристики: отношением к партнёру как к «вещи особого рода» (тенденция к игнорированию его интересов и намерений присутствует, но не носит всеобъемлющий характер); стремлением иметь одностороннее преимущество, сочетающимся с оглядкой на производимое впечатление; наличием скрытого воздействия с привлечением не прямого, а опосредованного давления (провокация, обман, интрига)
- 121) Согласно Е/Л Доценко к какому типу установок относятся следующие характеристики: отношением к партнёру как к равному; стремлением не допустить ущерба себе при отсутствии ущемления чужих интересов; применением способов взаимодействия, а не воздействия (договор)
- 122) В чем концептуальное отличие функционала ивент-продюсера и ивент-менеджера
- 123) Сопоставьте варианты ответов
- 124) Профессорами какого университета были Роджером Фишером и Уильямом Юри авторы бизнес термина win-win
- 125) В каком году была предложена бизнес концепция win-win
- 126) Автором какого термина традиционно считают Уинстона Ройса





- 127 В какой стране разработали Agile-манифест
- 128 Что такое MVP - ... жизнеспособный продукт
- 129 В каком году вышла книга «Общий и промышленный менеджмент»
- 130 Проведите в соответствие содержание функций менеджмента согласно А. Файоль
- 131 Четыре функции менеджмента, которые описали американские ученые Майкл Мескон, Майкл Альберт и Франклин Хедоури в книге «Основы менеджмента»: планирование, организация, мотивация и ...
- 132 Как называется форма регулярных встреч команды с целью обсуждения процесса коммуникации на проекте и способов его улучшения
- 133 Показатель прибыли, которую получает бизнес за все время работы с клиентом – это
- 134 LTV – это ... life time value
- 135 Индекс определения приверженности Клиентов к компании, используется для оценки готовности Клиентов к повторным покупкам – это
- 136 процесс продажи дополнительных услуг Клиенту, которые предоставляют смежные департаменты вашего Агентства - это
- 137 увеличение стоимости по какой-либо уже утвержденной статье сметы или добавление опции, или услуги к уже утверждённому проекту – это
- 138 Технология организации времени и повышения эффективности его использования - это
- 139 Как называется эффект, при котором 20% ваших усилий приносят вам 80% результата
- 140 Сопоставьте сочетания для отображения принципа квадрата Эйзенхауера 1. Важные 2. Срочные 3. Не важные 4. Не срочные
- 141 Кем был Дуайт Эйзенхауер
- 142 Бизнес-клиенты — особая категория покупателей, которые...
- 143 Ключевой ресурс онлайн продаж





- 144 Ключевой ресурс личных продаж
- 145 Разрабатывать гибкие многоканальные модели, с помощью которых можно эффективно обрабатывать каждый тип...
- 146 Можно вкладывать деньги в развитие онлайн-инструментов, чтобы обеспечить ...
- 147 Клиенты ждут гарантий того, что реальная стоимость продукта..
- 148 «Классические» каналы продаж b2b
- 149 Процесс формирования базы клиентов
- 150 Самая распространенная ошибка начинающих и опытных менеджеров по продажам заключается в том, что знакомство с клиентом они начинают с...
- 151 Лидогенерация - это
- 152 Вы попали в “тупиковую” ситуацию: клиент вас выслушал, поблагодарил за уделенное время, взял визитку и пообещал позвонить. Вы ждете, а клиент думает.
- 153 SPIN или СПИН-продажи?
- 154 Ситуационные вопросы (Situation)
- 155 Уровни потребности клиента. Расположить по порядку
- 156 Техника продаж b2b, предложенная Рейли. Расположить по порядку
- 157 Тип лиц, принимающих решения в стратегических продажах
- 158 Selling fox
- 159 Проблемные вопросы (Problem)
- 160 Задача продавца
- 161 Правила выстраивания отношений с покупателями.
- 162 Этапы маркетингового исследования





- 163) Ваша- это не то, что вы придумали, а то, что объективно закрывает потребность целевой аудитории
- 164) Конкурент – это
- 165) Одна из основ эффективных продаж — это
- 166) Предварительный анализ целевой аудитории...
- 167) Изучив потребительские предпочтения и профили тех людей, которые уже пользуются вашей услугой, вы сможете выделять
- 168) С помощью колтрекинга определяют, какие источники
- 169) Сначала надо определить, в какой сфере вы будете предлагать услуги, кто ваши конкуренты, планируются продажи B2B или B2C.Верно ли утверждение?
- 170) Хорошая эффективная техника — это измерение индекса потребительской лояльности ...
- 171) Простейший и самый логичный способ исследовать аудиторию —
- 172) Все пользователи, которые совершали заранее определённые целевые действия, объединяются системой в отдельную аудиторию.
- 173) Анализ с помощью счётчиков и пикселей работает,
- 174) Изучение конечного потребителя в некоторых моментах напоминает анализ
- 175) Такие мероприятия обязательно содержат программу выступлений, в которых представители компаний делятся информацией и своими эффективными наработками.
- 176) Продажами, закупками и партнёрствами в организациях занимаются
- 177) Где найти сегменты?
- 178) Крупные клиенты
- 179) Средние клиенты
- 180) Мелкие клиенты





- 181 Важно в маркетинговом исследовании провести
- 182 Для более эффективной коммуникации многие компании разрабатывают специальные алгоритмы для сотрудников. Расположите по порядку
- 183 Что используется в интернет-бизнесе чаще всего
- 184 Чтобы коммуникация соответствовала запросам и ожиданиям, проводятся соответствующие...
- 185 Клиенты редко ждут обратной связи дольше
- 186 Систематизированное управление данными происходит благодаря
- 187 Отрицательные определения в коммуникации лучше заменять
- 188 В общении следует избегать некоторых агрессивных фраз
- 189 В начале беседы по телефону необходимо? Сделать порядок действий
- 190 Проявлять терпение в агрессивных спорах, даже если собеседник
- 191 Самое главное в конфликтах -
- 192 При правильном использовании мессенджеры помогают повышать
- 193 Самый популярный мессенджер
- 194 Ответы на любые обращения нужно давать
- 195 В конце диалога необходимо оговорить с клиентом
- 196 Необходимо вести историю переписок с клиентами с целью использования полезных данных для
- 197 В месседже, адресованном конкретному клиенту, не должно быть
- 198 Окно с чатом должно появляться не ранее, чем через
- 199 В диалогах, которые происходят в соцсетях. Расположите по порядку





- 200) Переговоры в личных переписках ведутся по заранее составленным
- 201) Фундамент, на котором выстраивается взаимодействие интернет-магазина с целевой аудиторией
- 202) Тендер — метод отбора предложений на
- 203) При проведении тендера на электронной площадке, для участия требуется
- 204) Для участия в гостендере зарегистрируйте руководителя компании в
- 205) Это закупки предприятий, в которых государство владеет долей уставного капитала не менее 50%.
- 206) Самый популярный способ поиска тендеров
- 207) Заявка на участие в тендере. Расположите по порядку
- 208) Госзаказчики всегда требуют
- 209) Закупки на внебюджетные деньги
- 210) Закон требует предоставлять денежное обеспечение для тендеров с суммой контракта до 1 млн руб?
- 211) Где можно открыть спецсчет?
- 212) У кого есть договоры сразу со всеми аккредитованными электронными торговыми площадками
- 213) Чтобы пройти отбор заказчика, участник закупок должен соответствовать определенным критериям
- 214) Баллы, выставленные по всем критериям
- 215) Сколько дней дается заказчику, чтобы разместить уже подписанный им контракт в ЕИС и на электронной площадке.
- 216) В течении скольких дней заказчик должен разместить проект контракта в ЕИС
- 217) Если вы ненадлежащим образом исполните контракт с госструктурой или муниципальным предприятием, сорвете его или откажетесь заключить его уже после истечения срока приема заявок, то можете попасть в





- 218 Для того чтобы избежать наказания за участие в закупке
- 219 Госзакупка проводится через частное предприятие — заказчиком выступает государство, но генподрядчик не ФГУП, не ГУП, а малоизвестное коммерческое лицо.
- 220 «Заказчик» просит откат, например, оплатить сертификат для победы в тендере.
- 221 Годовая плата за электронную подпись
- 222 Процесс подготовки тендерного предложения – важнейший этап любого тендера, объявляемого
- 223 ... процесс – основной метод закупок работ и услуг в современной экономике?
- 224 Главная цель организатора тендера (заказчика) получить
- 225 bid proposals
- 226 business proposals
- 227 proposal writing
- 228 Процесс подготовки тендерного предложения в контексте самого тендерного процесса описан
- 229 Можно ли описать процесс подготовки тендерного предложения в контексте какой-либо общей концепции создания документов?
- 230 SCS это?
- 231 TCS это?
- 232 Привычный термин для предмета своих исследований
- 233 Это лицо, от которого производитель документа получает задание на производство документа.
- 234 Это коллеги, с которыми работает производитель документа над большими и/или срочными документами.
- 235 Это аудитория, читатели, документа. Определяющее воздействие со стороны производителя документа – анализ аудитории.
- 236 Это все лица, к которым обращается производитель документа в процессе исследования при создании документа.





- 237 Patient Information Leaflet
- 238 Информаторы, это те технические специалисты, которые непосредственно над ... тендерного предложения
- 239 Инициатором создания тендерного предложения и его получателем является одно и то же лицо – организатор тендера/заказчик?
- 240 Процесс подготовки тендерного предложения соответствует концепции
- 241 Тендерная документация это
- 242 Производитель, выпускающий и продающий продукцию под своей торговой маркой
- 243 Торговый посредник между производителями продукции и дилерами
- 244 Продажи/поставки товаров конечным заказчикам в соответствии с их требованиями, и как можно в больших объемах.
- 245 Купить нужный товар/продукцию, удовлетворяющую определенным условиям (характеристики, цена, объем, качество).
- 246 Соглашения между дистрибьютором и дилером оформлены официально?
- 247 Вендоры продают свою продукцию дистрибьюторам
- 248 Минимальная розничная цена устанавливается
- 249 Цена, по которой дилеры могут купить продукцию непосредственно у производителя или у дистрибьютора
- 250 Интегратор - это
- 251 Проектный бонус – в некоторых случаях поощряют проектировщиков, закладывающих в проекты оборудование этого
- 252 Заказчик может обратиться к любому доступному дилеру, который согласен исполнить проект в соответствии с требованиями заказчика, заключив договор
- 253 Заказчик объявляет конкурс (тендер) по выбору поставщика/исполнителя на конкретный проект
- 254 часто выступают непосредственными поставщиками для конечников





- 255) Вендором обеспечивается защита проекта по
- 256) Для того, чтобы защита для проекта действовала, необходимо, чтобы этот проект можно было
- 257) В таком случае вендор или дистрибьютор, осуществляющие защиту проекта, могут посодействовать дилеру в составлении такого (“завуалированного”, но не противоречащего закону об ограничении конкуренции), для которого конкурентам будет трудно сразу подобрать какое-нибудь конкретное решение.
- 258) Ещё на стадии проектирования, исполнитель может зарегистрировать новый проект и защитить его.
- 259) Вендор сообщает своим партнерам о том, что в таком-то регионе есть такой-то партнер, который для такого-то Заказчика планирует реализовать такой-то проект, и в этом сообщении вендор просит своих партнеров не препятствовать этому партнеру в реализации этого проекта.
- 260) Способ обхода защиты проекта
- 261) Отчисление проектного бонуса производится
- 262) Сколько минут выделяется на презентацию
- 263) Сколько минут выделяется под ответы на вопросы
- 264) На защиту предложения выделен час, означает,
- 265) Кто из команды обязательно присутствует на защите?
- 266) Клиент может запросить ... ценового предложения, исходя из среднего значения других агентств, которое узнал из тендера.
- 267) После личной защиты рейтинг победителей
- 268) Для участия в крупных тендерах обычно нужно, чтобы у агентства было
- 269) Бриф должен быть заполнен детально, профессионально и понятно для...
- 270) Чтобы привлечь крупных и именитых игроков, тендер проводят
- 271) Могут ли агентства сами платить для участия в тендере?





- 272) Вы не видите реакцию и не понимаете, они слушают вас или параллельно листают инстаграм, какой это формат защиты?
- 273) Вы видите людей, которым презентуете предложение, какой это формат защиты?
- 274) Что происходит после защиты и до оглашения результатов?
- 275) Что дает клиент после тендера и запрашивает какие-то доработки?
- 276) Вместе со своим предложением агентство отправляет...
- 277) Просьба внести правки означает победу в тендере?
- 278) Если агентство стало победителем в тендере, начинается этап...
- 279) В подавляющем большинстве случаев тендеры — это
- 280) Что может провести клиент, чтобы обновить вводные, которые могли измениться, пока шел тендер — и агентство приступает к работе
- 281) Какие команды готовы работать бесплатно
- 282) Product-support services-это
- 283) При организации постпродажного сервиса позволяет бизнесу
- 284) Потребитель, который приобрел продукцию
- 285) Расходы на совершение продаж действующим клиентам больше, чем новым?
- 286) Отдел постпродажного обслуживания подразделяется на
- 287) Осуществляется на безвозмездной основе и облегчает покупателю процесс покупки
- 288) Осуществляется с момента продажи товара и до конца срока его эксплуатации
- 289) Чтобы узнать окупаемость рекламы, нужно отслеживать каждый месяц
- 290) Обслуживание покупателей товаров массового спроса сосредоточено на





- 291) Качественный постпродажный сервис позволяет реагировать на
- 292) Нельзя отказывать клиенту в
- 293) Способ ненавязчивого общения с клиентами
- 294) В эпоху перепроизводства конкурируют
- 295) Всплывающее окно с оффером
- 296) ODC?
- 297) Жизненный цикл товаров составляет (выберите 2 варианта ответа):
- 298) Магазины техники всегда продают не только основной товар, но и
- 299) Чтобы у клиентов сложилось положительное мнение о компании, с ними нужно необходимо работать
- 300) Автоматические персонализированные письма
- 301) Предложение дополнительных товаров дает..
- 302) Государственная компания обязана проводить конкурс (тендер) по такому закону, как ...
- 303) В подавляющем большинстве в сфере ивентов, реализуемых для коммерческих компаний, встречается ... тип конкурса
- 304) Аббревиатура, обозначающая продажу услуг юридическим лицам – это ...
- 305) Ведущий фактор принятия решения в b2c – это ...
- 306) Коробочный продукт – это ...
- 307) Тендер в рекламной индустрии – это ...
- 308) Какая ключевая функция отдела закупок – это ...
- 309) Основная задача evaluation form – это ...
- 310) CSI как критерий оценки эффективности свойственно отделу ...





- 311 Ключевым фактором эффективности у ... является выстраивание высокого уровня реализации проектов и общения с клиентом
- 312 Установите соответствие:
- 313 Процесс, в котором покупатель услуг и продуктов – государственные учреждения – это ...
- 314 Отдел рекламного агентства, основной функцией которого является привлечение тендеров/подписание контрактов по новым проектам/с новыми Клиентами – это ... бизнеса
- 315 Проведите соответствие
- 316 LTV (Customer lifetime value) – это пожизненная ... клиента, размер прибыли, которую получаете с одного клиента за все время вашего сотрудничества с ним.
- 317 Аббревиатура, обозначающая индекс определения приверженности потребителей товару или компании
- 318 Установите последовательность наиболее часто встречающихся работ специалистов креативного департамента над брифом Клиента
- 319 Руководитель дизайн-студии, разрабатывающий визуальное решение проекта, передающий ключевое видение на реализацию дизайнерам – это ...
- 320 Специалист, который умеет трансформировать цифры бизнеса и данные исследований в воодушевляющее сообщение для креатива – это ...
- 321 Буква S аббревиатуры CSI обозначает ...
- 322 Бизнес-клиенты — особая категория покупателей, которые...
- 323 Ключевой ресурс онлайн продаж
- 324 Ключевой ресурс личных продаж
- 325 Разрабатывать гибкие многоканальные модели, с помощью которых можно эффективно обрабатывать каждый тип...
- 326 Можно вкладывать деньги в развитие онлайн-инструментов, чтобы обеспечить ...
- 327 Клиенты ждут гарантий того, что реальная стоимость продукта..





- 328 «Классические» каналы продаж b2b
- 329 Процесс формирования базы клиентов
- 330 Самая распространенная ошибка начинающих и опытных менеджеров по продажам заключается в том, что знакомство с клиентом они начинают с...
- 331 Лидогенерация - это
- 332 Вы попали в “тупиковую” ситуацию: клиент вас выслушал, поблагодарил за уделенное время, взял визитку и пообещал позвонить. Вы ждете, а клиент думает.
- 333 SPIN или СПИН-продажи?
- 334 Ситуационные вопросы (Situation)
- 335 Уровни потребности клиента. Расположить по порядку
- 336 Техника продаж b2b, предложенная Рейли. Расположить по порядку
- 337 Тип лиц, принимающих решения в стратегических продажах
- 338 Selling fox
- 339 Проблемные вопросы (Problem)
- 340 Задача продавца
- 341 Правила выстраивания отношений с покупателями.
- 342 Этапы маркетингового исследования
- 343 Ваша- это не то, что вы придумали, а то, что объективно закрывает потребность целевой аудитории
- 344 Конкурент - это
- 345 Одна из основ эффективных продаж — это
- 346 Предварительный анализ целевой аудитории...





- 347 Изучив потребительские предпочтения и профили тех людей, которые уже пользуются вашей услугой, вы сможете выделять
- 348 С помощью колтрекинга определяют, какие источники
- 349 Сначала надо определить, в какой сфере вы будете предлагать услуги, кто ваши конкуренты, планируются продажи B2B или B2C. Верно ли утверждение?
- 350 Хорошая эффективная техника — это измерение индекса потребительской лояльности ...
- 351 Простейший и самый логичный способ исследовать аудиторию —
- 352 Все пользователи, которые совершали заранее определённые целевые действия, объединяются системой в отдельную аудиторию.
- 353 Анализ с помощью счётчиков и пикселей работает,
- 354 Изучение конечного потребителя в некоторых моментах напоминает анализ
- 355 Такие мероприятия обязательно содержат программу выступлений, в которых представители компаний делятся информацией и своими эффективными наработками.
- 356 Продажами, закупками и партнёрствами в организациях занимаются
- 357 Где найти сегменты?
- 358 Крупные клиенты
- 359 Средние клиенты
- 360 Мелкие клиенты
- 361 Важно в маркетинговом исследовании провести
- 362 Для более эффективной коммуникации многие компании разрабатывают специальные алгоритмы для сотрудников. Расположите по порядку
- 363 Что используется в интернет-бизнесе чаще всего





- 364 Чтобы коммуникация соответствовала запросам и ожиданиям, проводятся соответствующие...
- 365 Клиенты редко ждут обратной связи дольше
- 366 Систематизированное управление данными происходит благодаря
- 367 Отрицательные определения в коммуникации лучше заменять
- 368 В общении следует избегать некоторых агрессивных фраз
- 369 В начале беседы по телефону необходимо? Сделать порядок действий
- 370 Проявлять терпение в агрессивных спорах, даже если собеседник
- 371 Самое главное в конфликтах –
- 372 При правильном использовании мессенджеры помогают повышать
- 373 Самый популярный мессенджер
- 374 Ответы на любые обращения нужно давать
- 375 В конце диалога необходимо оговорить с клиентом
- 376 Необходимо вести историю переписок с клиентами с целью использования полезных данных для
- 377 В месседже, адресованном конкретному клиенту, не должно быть
- 378 Окно с чатом должно появляться не ранее, чем через
- 379 В диалогах, которые происходят в соцсетях. Расположите по порядку
- 380 Переговоры в личных переписках ведутся по заранее составленным
- 381 Фундамент, на котором выстраивается взаимодействие интернет-магазина с целевой аудиторией
- 382 Тендер — метод отбора предложений на





- 383 При проведении тендера на электронной площадке, для участия требуется
- 384 Для участия в гостендере зарегистрируйте руководителя компании в
- 385 Это закупки предприятий, в которых государство владеет долей уставного капитала не менее 50%.
- 386 Самый популярный способ поиска тендеров
- 387 Заявка на участие в тендере. Расположите по порядку
- 388 Госзаказчики всегда требуют
- 389 Закупки на внебюджетные деньги
- 390 Закон требует предоставлять денежное обеспечение для тендеров с суммой контракта до 1 млн руб?
- 391 Где можно открыть спецсчет?
- 392 У кого есть договоры сразу со всеми аккредитованными электронными торговыми площадками
- 393 Чтобы пройти отбор заказчика, участник закупок должен соответствовать определенным критериям
- 394 Баллы, выставленные по всем критериям
- 395 Сколько дней дается заказчику, чтобы разместить уже подписанный им контракт в ЕИС и на электронной площадке.
- 396 В течении скольких дней заказчик должен разместить проект контракта в ЕИС
- 397 Если вы ненадлежащим образом исполните контракт с госструктурой или муниципальным предприятием, сорвете его или откажетесь заключить его уже после истечения срока приема заявок, то можете попасть в
- 398 Для того чтобы избежать наказания за участие в закупке
- 399 Госзакупка проводится через частное предприятие — заказчиком выступает государство, но генподрядчик не ФГУП, не ГУП, а малоизвестное коммерческое лицо.





- 400 «Заказчик» просит откат, например, оплатить сертификат для победы в тендере.
- 401 Годовая плата за электронную подпись
- 402 Процесс подготовки тендерного предложения – важнейший этап любого тендера, объявляемого
- 403 ... процесс – основной метод закупок работ и услуг в современной экономике?
- 404 Главная цель организатора тендера (заказчика) получить
- 405 bid proposals
- 406 business proposals
- 407 proposal writing
- 408 Процесс подготовки тендерного предложения в контексте самого тендерного процесса описан
- 409 Можно ли описать процесс подготовки тендерного предложения в контексте какой-либо общей концепции создания документов?
- 410 SCS это?
- 411 TCS это?
- 412 Привычный термин для предмета своих исследований
- 413 Это лицо, от которого производитель документа получает задание на производство документа.
- 414 Это коллеги, с которыми работает производитель документа над большими и/или срочными документами.
- 415 Это аудитория, читатели, документа. Определяющее воздействие со стороны производителя документа – анализ аудитории.
- 416 Это все лица, к которым обращается производитель документа в процессе исследования при создании документа.
- 417 Patient Information Leaflet
- 418 Информаторы, это те технические специалисты, которые непосредственно над ... тендерного предложения



- 419) Инициатором создания тендерного предложения и его получателем является одно и то же лицо – организатор тендера/заказчик?
- 420) Процесс подготовки тендерного предложения соответствует концепции
- 421) Тендерная документация это
- 422) Производитель, выпускающий и продающий продукцию под своей торговой маркой
- 423) Торговый посредник между производителями продукции и дилерами
- 424) Продажи/поставки товаров конечным заказчикам в соответствии с их требованиями, и как можно в больших объемах.
- 425) Купить нужный товар/продукцию, удовлетворяющую определенным условиям (характеристики, цена, объем, качество).
- 426) Соглашения между дистрибьютором и дилером оформлены официально?
- 427) Вендоры продают свою продукцию дистрибьюторам
- 428) Минимальная розничная цена устанавливается
- 429) Цена, по которой дилеры могут купить продукцию непосредственно у производителя или у дистрибьютора
- 430) Интегратор - это
- 431) Проектный бонус – в некоторых случаях поощряют проектировщиков, закладывающих в проекты оборудование этого
- 432) Заказчик может обратиться к любому доступному дилеру, который согласен исполнить проект в соответствии с требованиями заказчика, заключив договор
- 433) Заказчик объявляет конкурс (тендер) по выбору поставщика/исполнителя на конкретный проект
- 434) ... часто выступают непосредственными поставщиками для конечников
- 435) Вендором обеспечивается защита проекта по
- 436) Для того, чтобы защита для проекта действовала, необходимо, чтобы этот проект можно было





- 437 В таком случае вендор или дистрибьютор, осуществляющие защиту проекта, могут посодействовать дилеру в составлении такого (“завуалированного”, но не противоречащего закону об ограничении конкуренции), для которого конкурентам будет трудно сразу подобрать какое-нибудь конкретное решение.
- 438 Ещё на стадии проектирования, исполнитель может зарегистрировать новый проект и защитить его.
- 439 Вендор сообщает своим партнерам о том, что в таком-то регионе есть такой-то партнер, который для такого-то Заказчика планирует реализовать такой-то проект, и в этом сообщении вендор просит своих партнеров не препятствовать этому партнеру в реализации этого проекта.
- 440 Способ обхода защиты проекта
- 441 Отчисление проектного бонуса производится
- 442 Сколько минут выделяется на презентацию
- 443 Сколько минут выделяется под ответы на вопросы
- 444 На защиту предложения выделен час, означает,
- 445 Кто из команды обязательно присутствует на защите?
- 446 Клиент может запросить ценового предложения, исходя из среднего значения других агентств, которое узнал из тендера.
- 447 После личной защиты рейтинг победителей
- 448 Для участия в крупных тендерах обычно нужно, чтобы у агентства было
- 449 Бриф должен быть заполнен детально, профессионально и понятно для...
- 450 Чтобы привлечь крупных и именитых игроков, тендер проводят
- 451 Могут ли агентства сами платить для участия в тендере?
- 452 Вы не видите реакцию и не понимаете, они слушают вас или параллельно листают инстаграм, какой это формат защиты?
- 453 Вы видите людей, которым презентуете предложение, какой это формат защиты?





- 454 Что происходит после защиты и до оглашения результатов?
- 455 Что дает клиент после тендера и запрашивает какие-то доработки?
- 456 Вместе со своим предложением агентство отправляет...
- 457 Просьба внести правки означает победу в тендере
- 458 Если агентство стало победителем в тендере, начинается этап...
- 459 В подавляющем большинстве случаев тендеры — это
- 460 Что может провести клиент, чтобы обновить вводные, которые могли измениться, пока шел тендер — и агентство приступает к работе
- 461 Какие команды готовы работать бесплатно
- 462 Product-support services-это
- 463 При организации постпродажного сервиса позволяет бизнесу
- 464 Потребитель, который приобрел продукцию
- 465 Расходы на совершение продаж действующим клиентам больше, чем новым?
- 466 Отдел постпродажного обслуживания подразделяется на
- 467 Осуществляется на безвозмездной основе и облегчает покупателю процесс покупки
- 468 Осуществляется с момента продажи товара и до конца срока его эксплуатации
- 469 Чтобы узнать окупаемость рекламы, нужно отслеживать каждый месяц
- 470 Обслуживание покупателей товаров массового спроса сосредоточено на
- 471 Качественный постпродажный сервис позволяет реагировать на
- 472 Нельзя отказывать клиенту в





- 473) Способ ненавязчивого общения с клиентами
- 474) В эпоху перепроизводства конкурируют
- 475) Всплывающее окно с оффером
- 476) ODC?
- 477) Жизненный цикл товаров составляет (выберите 2 варианта ответа):
- 478) Магазины техники всегда продают не только основной товар, но и
- 479) Чтобы у клиентов сложилось положительное мнение о компании, с ними нужно необходимо работать
- 480) Автоматические персонализированные письма
- 481) Предложение дополнительных товаров дает..

