



Продажи B2B, B2C, D2C.фип_БАК

- 1) Что такое позиционирование?
- 2) Какой из пунктов не влияет на ЦА при позиционировании?
- 3) Какая из функций УТП решает потребность целевой аудитории?
- 4) Для чего нужна карта позиционирования?
- 5) В чем заключается особенность B2B компаний ?
- 6) В чем заключается особенность B2C компаний?
- 7) Какая из ключевых характеристик не относится к B2B компаниям?
- 8) Какая из характеристик относится к B2B компаниям?
- 9) Какая из характеристик демонстрирует как складывается УТП у B2B компаний?
- 10) Какая из характеристик демонстрирует как складывается УТП у B2C компаний?
- 11) В какой компании цикл сделки содержит большое количество согласований и обсуждений для принятия решения, диалоги могут вестись на уровне нескольких человек, на чьих отзывах будет построено финальное решение ЛПР-а?
- 12) В какой компании Вы обращаетесь напрямую к конечному потребителю услуг, весь цикл сделки проводите с одним лицом, которое примет финальное решение?
- 13) У какой компании работа над целевой аудиторией тесно связана с географическим размещением точки продаж и локацией компании?
- 14) Как выглядит цикл сделки B2B компаний?
- 15) Как выглядит цикл сделки B2C компаний?
- 16) Какую задачу решает маркетинговая презентация?



- (17) Для кого предназначена информационная презентация?
- (18) Какая презентация помогает ознакомиться с компанией и ее услугами?
- (19) Какое оптимальное количество слайдов для маркетинговой презентации?
- (20) Какая из характеристик не относится к преимуществам B2B рынка?
- (21) В каком сегменте продаж клиенты покупают менеджера как часть продукта, где зачастую требуется сопровождение сделки?
- (22) В каком сегменте продаж клиенты покупают товар или услугу, где редко требуется сопровождение сделки?
- (23) Какой из сегментов продаж более диджитализирован в 21 веке?
- (24) Что такое LTV в сфере B2B?
- (25) К какому сегменту продаж относится продажа офисной мебели?
- (26) Какие характерные черты раскрывают ценность продавца?
- (27) Что означает термин “ЛПР”?
- (28) Для кого предназначена маркетинговая презентация?
- (29) В какой презентации отражена информация о внутренней коммуникации в компании?
- (30) Сколько процентов информации должно быть в презентации, где находится описание товара и услуги?
- (31) Какую задачу решает инвестиционная презентация?