



## Продажи.sa\_ПОнлК

- 1 Восстановите хронологический порядок действий при запуске образовательного онлайн-продукта.
- 2 В рекламных материалах вашего продукта стоит в первую очередь использовать формулировки, которые...
- 3 Цель CustDev (исследование мнений потребителей) - это понять...
- 4 При первом запуске образовательного онлайн-продукта лучше поставить за него цену, которая...
- 5 Следует покупать трипвайеры у конкурентов, чтобы...
- 6 Обычно окупаемость средств, потраченных на привлечение трафика на ваш обучающий онлайн-продукт, - это...
- 7 Основная ошибка постановки цели по SMART на этапе запуска продукта - это нереалистичный план по...
- 8 В 2023 году в позиционировании продуктов появился и набирает популярность тренда на...
- 9 В уникальном торговом предложении вашего образовательного онлайн-продукта важно, чтобы было описание...
- 10 Ваша целевая аудитория при запуске продукта должна быть...
- 11 Спланированная и последовательная подготовка к запуску образовательного продукта занимает...
- 12 Продюсеру (ответственному за запуск) образовательного онлайн-продукта следует сфокусироваться на...
- 13 Для старта продаж образовательного онлайн-продукта достаточно, чтобы у вас было...
- 14 Следует запускать продукт, если ожидаются хорошие показатели у минимум двух метрик - это метрики... (выберите две метрики)
- 15 Продажи трипвайера можно считать успешными, если они окупают затраты на...
- 16 Площадка, где можно сразу продавать основной продукт без трипвайера, это...
- 17 После первого удачного запуска прибыль стоит потратить на...





- 18 Основная задача трипвайера - это...
- 19 Сколько тарифов должно быть у основного продукта?
- 20 Основная задача даун-селла - это...
- 21 Маржа продукта - это...
- 22 Наценка продукта - это стоимость продукта за минусом...
- 23 Лидогенерация - это не самое важное в результатах маркетинга, потому что...
- 24 Продукт, который предлагают целевой аудитории за небольшие деньги для привлечения внимания к основному продукту, называется...
- 25 В консультационных продажах продают...
- 26 Установите соответствие между типами лояльности клиентов и их характеристиками клиентов этих типов.
- 27 Net Promotion Score, это показатель, который определяет...
- 28 Неверно, что рассылки клиентам должны...
- 29 Программа, по которой клиент получает бонусы за привлечение других потенциальных клиентов, называется...
- 30 Воспринимаемая ценность - это то...
- 31 Если потребитель оценивает продукт как дорогой, то для маркетологов это означает, что...
- 32 В маркетинге “голубым океаном” называют нишу, в которой...
- 33 Неверно, что конкуренция на цене - это плохая стратегия, потому что...
- 34 Расположите очередность появления информации на лендинге в верном порядке.
- 35 Верно, что при создании лендинга следует предпринять следующие действия...
- 36 Амортизация - это...





- 37 В формировании финансовой модели участвуют отделы...
- 38 Формировать финансовые модели с годовыми показателями не рекомендуют, потому что будет сложно...
- 39 Метрика, которая в денежном выражении покажет эффективность вложений в рекламу для привлечения новых клиентов, это...
- 40 Метрика, которая в количестве этих клиентов покажет эффективность вложений в рекламу для привлечения новых клиентов, это...

