



Продакт-менеджмент технологических продуктов и коммерциализация продуктов и услуг, основанных на технологиях.фтехп_БАК(1/2)

- 1 Выберите верное определение что является задачей продакт-менеджера?
- 2 Выберите верное определение цели клиентоориентированного подхода?
- 3 Выберите верный порядок этапов в дизайн-мышлении?
- 4 Какому американскому экономисту, политологу и психологу принадлежит идея методики дизайн-мышления?
- 5 Выберите верное определение User Story Mapping (USM, карта пользовательских историй)?
- 6 К характерным особенностям дизайнерского подхода НЕ относятся?
- 7 Какую модель/методику разработки новых товаров и услуг стоит использовать в условиях когда: Требования известны, понятны и зафиксированы. Противоречивых требований не имеется. Нет проблем с доступностью программистов нужной квалификации. В относительно небольших проектах.
- 8 Какую модель/методику разработки новых товаров и услуг стоит использовать при следующих условиях: Если требуется тщательное тестирование продукта, то V-модель оправдывает заложенную в себя идею: validation and verification. Для малых и средних проектов, где требования четко определены и фиксированы. В условиях доступности инженеров необходимой квалификации, особенно тестировщиков.
- 9 Какую модель/методику разработки новых товаров и услуг стоит использовать при следующих условиях: Когда основные требования к системе четко определены и понятны. В то же время некоторые детали могут дорабатываться с течением времени. Требуется ранний вывод продукта на рынок. Есть несколько рисков фич или целей.





- 10) Какую модель/методику разработки новых товаров и услуг оптимально стоит использовать при следующих условиях: Требования к конечной системе заранее четко определены и понятны. Проект большой или очень большой. Основная задача должна быть определена, но детали реализации могут эволюционировать с течением времени.
- 11) Какая модель/методика разработки новых товаров и услуг не подойдет для малых проектов, и используется для сложных и дорогих, например, таких, как разработка системы документооборота для банка, когда каждый следующий шаг требует большего анализа для оценки последствий, чем программирование?
- 12) Выберите верный порядок этапов в разработки продукта?
- 13) Что называется процессом представления в виде отдельных групп всех существующих и (или) потенциальных потребителей в пределах одного конкретного рынка?
- 14) Что НЕ относятся к задачам сегментации потребителей?
- 15) Что НЕ относятся к этапам процесса сегментирования потребителей?
- 16) Что является индексом развития (насыщения) рынка (рыночного сегмент и отражает показатели максимального проникновения товара (товарной категории) на рынок?
- 17) Что НЕ относятся к видам карт эмпатии?
- 18) Что называется карой взаимодействия пользователя с продуктом, составленная с учётом конкретных действий пользователей, с учетом его эмоций, целей, мотивов, привязки его к конкретному этапу, препятствий, барьеру пользователя. Визуализация его опыта.
- 19) На какие два вида могут быть разделены неструктурированные интервью (несколько вариантов ответ?
- 20) Что является стоимостью привлечения клиента. Показывает, за какую сумму бизнес может привлечь одного пользователя, который будет использовать продукт.
- 21) Какая метрика является обратной к Retention rate?
- 22) Какая метрика показывает прибыль, которую клиент приносит за все время использования продукта?





- 23) Какая метрика показывает насколько охотно ваши клиенты готовы поделиться впечатлениями от продукта?
- 24) Что является списком определенных задач по воплощению в жизнь выбранных элементов бэклога продукта?
- 25) На какие этапы делится воронкообразная модель AIDA?
- 26) Что НЕ является типичной ошибкой при построении «воронки продаж»?
- 27) Какие три ключевых компонента сервис-дизайна? (Необходимо выбрать три варианта ответ)
- 28) Как называется метод, который позволяет найти кратчайший путь разработки продукта за счет сокращения времени и средств, вложенных в цикл разработки?
- 29) Выберите два субъективных метода прогнозирования объема продаж? (Необходимо выбрать два варианта ответ)
- 30) Выберите два Объективных метода прогнозирования объема продаж? (Необходимо выбрать два варианта ответ)
- 31) Выберите два внутренних фактора, которые влияют на прогнозирования объема продаж? (Необходимо выбрать два варианта ответ)
- 32) Выберите три внешних фактора, которые влияют на прогнозирования объема продаж? (Необходимо выбрать три варианта ответ)
- 33) Выберите то, что являются видами монетизирования продукта? (Необходимо выбрать несколько вариантов ответ)
- 34) Выберите правильное определение для понятия PR (Public Relations).
- 35) Какие ключевые пункты включает в себя структура маркетингового планирования? (Необходимо выбрать несколько вариантов ответ)
- 36) Выберите метрики на которых строится маркетинговая эффективность и Критерии оценки эффективности (Необходимо выбрать несколько вариантов ответ)
- 37) Выберите правильный вариант ответа на вопрос «Зачем нужен Growth Hacking?»
- 38) Какие этапы включает алгоритм действий по HADI-циклу?





39

Выберите недостатки Data Driven-подхода. (Необходимо выбрать несколько вариантов ответ)

