



Управление продуктом.фип_БАК_Менеджмент_н/с

- 1 Основная функция продакт-менеджера:
- 2 С кем из перечисленных специалистов, не взаимодействует продакт-менеджер:
- 3 Что такое конкурентоспособный продукт (выберите наиболее точное определение):
- 4 Что не входит в функциональные обязанности продакт-менеджера:
- 5 Выберите вариант, в котором этапы разработки продукта расположены в хронологической последовательности
- 6 На каком этапе определяется размерная сетка продукта
- 7 Что представляет собой макет?
- 8 Какой документ отображает все этапы производства продукта?
- 9 Что представляет собой ассортиментная матрица?
- 10 Что такое PLM?
- 11 Какова основная задача продакт-менеджера?
- 12 Какой фактор не учитывается при формировании розничной цены на продукт?
- 13 Что такое мудборд?
- 14 Какой этап следует после разработки креативной концепции?
- 15 Кто из перечисленных не является частью команды продакт-менеджера?
- 16 Что делает продакт-менеджер при взаимодействии с отделом тестирования?
- 17 Какую информацию продакт-менеджер предоставляет отделу размещения?





- 18) Что необходимо учитывать при планировании даты выхода продукта в продажу?
- 19) Что включает в себя этап подготовки ассортиментной матрицы?
- 20) Что такое carry overs в контексте ассортиментной матрицы?
- 21) Вы работаете в e-commerce компании, которая продает одежду. Ваша задача — оптимизировать ассортиментную матрицу, чтобы увеличить продажи и удовлетворенность клиентов. В текущем ассортименте представлены три категории товаров: пальто, куртки и плащи. Вопрос: Какое из следующих утверждений о разнообразии ассортимента является верным?
- 22) От чего зависит маржа компании?
- 23) Какова цель тренинга продукта для отдела продаж?
- 24) Как продакт-менеджер управляет вниманием потребителя?
- 25) Что позволяет выявить текущая аналитика продаж?
- 26) Какая формула расчета OTIF?
- 27) Для чего нужен ретроспективный анализ?
- 28) Как продакт-менеджер может оценить эффективность продукта?
- 29) Что такое STR?
- 30) Что может повысить продажи товара онлайн?
- 31) Что можно проанализировать в ретроспективном анализе?
- 32) Почему важно управлять себестоимостью?
- 33) Что такое carry overs в контексте анализа продукта?
- 34) Какой аспект не относится к целям ретроспективного анализа?
- 35) Что подразумевает термин "парсинг"?
- 36) Что включает в себя визуальный мерчендайзинг онлайн?





- 37) Что означает аббревиатура OTIF?
- 38) Какой показатель измеряет успешность продукта?
- 39) Какой из следующих показателей относится к OTIF?
- 40) Какой аспект не является частью визуального мерчендайзинга онлайн?
- 41) Какой из следующих вариантов является целью парсинга?
- 42) Вы проводите тренинг для команды продаж нового программного обеспечения, которое поможет автоматизировать процессы в бизнесе. Ваша цель — убедиться, что команда понимает ключевые функции продукта и может эффективно его продавать. Вопрос: Какой из следующих методов оценки эффективности тренинга будет наиболее полезным?
- 43) С кем продакт-менеджер обсуждает коллекцию на этапе ассортиментной матрицы?
- 44) Таблица для структурирования, систематизации, сочетаемости ассортимента называется:
- 45) Метрика OTIF опирается на два показателя:
- 46) В производственном календаре отображаются:
- 47) В KPI менеджера по продукту не включают показатель:
- 48) Основная функция продакт-менеджера:
- 49) С кем из перечисленных специалистов, не взаимодействует продакт-менеджер:
- 50) Что такое конкурентоспособный продукт (выберите наиболее точное определение):
- 51) Что не входит в функциональные обязанности продакт-менеджера:
- 52) Выберите вариант, в котором этапы разработки продукта расположены в хронологической последовательности
- 53) На каком этапе определяется размерная сетка продукта





- 54) Что представляет собой макет?
- 55) Какой документ отображает все этапы производства продукта?
- 56) Что представляет собой ассортиментная матрица?
- 57) Что такое PLM?
- 58) Какова основная задача продакт-менеджера?
- 59) Какой фактор не учитывается при формировании розничной цены на продукт?
- 60) Что такое мудборд?
- 61) Какой этап следует после разработки креативной концепции?
- 62) Кто из перечисленных не является частью команды продакт-менеджера?
- 63) Какой ценовой сегмент менее чувствителен к цене благодаря улучшению потребительских свойств?
- 64) Какое из следующих утверждений о позиционировании продукта верно?
- 65) От чего зависит маржа компании?
- 66) Какова цель тренинга продукта для отдела продаж?
- 67) Как продакт-менеджер управляет вниманием потребителя?
- 68) Что позволяет выявить текущая аналитика продаж?
- 69) Какая формула расчета OTIF?
- 70) Для чего нужен ретроспективный анализ?
- 71) Как продакт-менеджер может оценить эффективность продукта?
- 72) Что такое STR?
- 73) Что может повысить продажи товара онлайн?





- 74) Что можно проанализировать в ретроспективном анализе?
- 75) Почему важно управлять себестоимостью?
- 76) Что такое carry overs в контексте анализа продукта?
- 77) Какой аспект не относится к целям ретроспективного анализа?
- 78) Что подразумевает термин "парсинг"?
- 79) Что включает в себя визуальный мерчендайзинг онлайн?
- 80) Что нужно сделать, если определенные материалы показали успешный коммерческий результат?
- 81) Какова одна из целей посещения выставок?
- 82) Что такое open costing?
- 83) Этап дизайн-ревью помогает структурировать информацию о:
- 84) Что происходит на этапе product line review?
- 85) Какая задача продакт-менеджера на этапе разработки продукта?
- 86) Какой аспект не является частью этапа дизайн-ревью?
- 87) Какое условие важно для успешного сотрудничества с производителем?
- 88) Структура для определения продуктовых позиций – это:
- 89) Что такое цена в контексте товара?
- 90) На каком этапе выбираются модели для детальной проработки?
- 91) Система управления жизненным циклом продукта – это:
- 92) Какие модели считаются ключевыми?
- 93) Какой документ помогает в управлении ассортиментом продукции?





- 94) Процесс создания макета – это:
- 95) Образец будущего изделия, который соответствует первоначальной идее и требованиям – это:
- 96) Наиболее коммерческая категория с точки зрения продаж – это:
- 97) Товар best-seller – это:
- 98) Какой специалист предоставляет продакт-менеджеру данные по best-sellers и slow-movers?
- 99) Вы — продакт-менеджер в e-commerce компании, специализирующейся на продаже одежды. Ваша команда готовится к запуску новой коллекции весна-лето. Ваша задача — обеспечить успешный запуск и максимальные продажи. Вам необходимо принимать ключевые решения на каждом этапе. Вопрос: Какой из следующих шагов вы должны предпринять в первую очередь перед запуском новой коллекции?
- 100) Вы управляете интернет-магазином, который продает одежду. В последнее время вы заметили, что уровень удовлетворенности клиентов снижается, а количество возвратов увеличивается. Вопрос: Что следует сделать, если вы заметили, что одна из моделей одежды не продается так, как ожидалось?
- 101) Вы запускаете e-commerce проект по продаже обуви из натуральной кожи. Ваша задача — создать конверсионную карточку товара в интернет-магазине. Вопрос: Какого аспекта для эффективных продаж вы будете придерживаться для описания товаров на сайте?
- 102) Какой ценовой уровень характеризуется высокой чувствительностью к изменению цены?

