



Цифровые технологии и базы данных в прикладных коммуникациях.фип_БАК(3/3)

- 1 Термин, определяющий вид информационного и экономического взаимодействия, классифицированного по типу взаимодействующих субъектов, в данном случае это — юридические лица, которые работают не на конечного рядового потребителя, а на такие же компании, то есть на другой бизнес
- 2 Принятие решения о покупке в секторе B2B и B2C...
- 3 Облачные CRM-системы хранят все данные о клиентах на удаленном сервере, то есть в «облаке», все программное обеспечение базируется на сервере разработчика и предоставляется как услуга (SaaS от англ. Software as a service) - для доступа к такой CRM-системе необходим только...
- 4 Заранее спланированный алгоритм действий, который запускается по заданному вами сценарию, который самостоятельно переводит процесс утверждения документа на следующую стадию, ставят задачи, отправляют письма, присылают уведомления участникам процесса о срыв:
- 5 Автоворонка продаж - это...
- 6 Маркетинговая модель, согласно которой клиент проходит путь от полной неосведомленности до покупки за шесть шагов, и для каждого шага, или уровня лестницы, есть свои инструменты и принципы работы с клиентом:
- 7 Первая стадия принятия покупки - это...
- 8 Продукт с низкой ценой, который мотивирует потенциального клиента быстро принять решение о покупке
- 9 Ассоциированные конверсии -
- 10 Сквозная аналитика...
- 11 Аналитики, которые исследуют взаимоотношение фирмы с существующими клиентами, убеждаясь, что уровень их обслуживания (и следовательно, лояльности клиента) максимально высок и на основе своих исследований они также ищут способы привлечения новых клиентов:





- 12) Аварийное восстановление включает в себя набор политик, инструментов и процедур, позволяющих восстановить или продолжить работу жизненно важной технологической инфраструктуры и систем после некоего значительного события с возможными негативными последствиями:
- 13) В основе ABC-анализа лежит ...
- 14) Любое движение по процессу (все согласования, которые он прошел, все ответственные за задачи) сохраняется в...
- 15) Основные факторы, указывающие на разницу между типами торговых отношений в сфере B2B и B2C:
- 16) После того как вы создали свой собственный портал Битрикс24, требуется произвести ряд обязательных настроек, а именно:
- 17) Повторное переименование домена станет доступно только на тарифе...
- 18) Сделки находятся в разделе CRM - Сделки. Для них доступны два варианта отображения:
- 19) К целям и задачам внедрения CRM можно отнести:
- 20) К online источникам лидов можно отнести...
- 21) На Битрикс 24 можно зарегистрироваться с помощью...
- 22) У сделки, как элемента CRM, есть карточка, в которой находится вся информация, связанная с процессом продажи:
- 23) Автоворонка продаж необходима в случае, если...
- 24) Система сквозной аналитики - это онлайн-сервис, который собирает данные из...
- 25) Зона ответственности CRM-менеджера это:
- 26) В обязанности CRM-менеджера входит...
- 27) С точки зрения ведения проектов, обязанности CRM-менеджера выглядят следующим образом:
- 28) Для работы компании необходимо пригласить в Битрикс24 коллег и сотрудников, и для этого необходимо пригласить их по...
- 29) Составляя клиентскую базу необходимо знать следующее:





Disynergy.ru – Сдача тестов без предоплаты

30

Сквозная аналитика помогает...

Самый быстрый способ связи — мессенджер (кликни по иконке, и диалог откроется)



WhatsApp



Telegram



Max

Help@disynergy.ru | +7 (924) 305-23-08