



ПОЛУЧИТЬ БЕСПЛАТНУЮ КОНСУЛЬТАЦИЮ

ПОДПИСЫВАЙТЕСЬ
на нас в Телеграм



Подписчикам СКИДКИ! Телеграмм канал — t.me/sinerqy
Магазин готовых ответов на тесты купить в магазине по ссылке: sinerqy.com/list/
Нужна помощь с тестами, практикой? Пиши: sinerqy@yandex.ru, WhatsApp, Telegram

1. Что включает в себя стратегия коммуникаций?
2. В стратегии присутствует welcome цепочка писем, в которой периодически предлагаются товары или услуги. Что происходит с клиентом, который кликнул на ссылку «подробнее» о товаре и услуге?
3. Что НЕ является точкой контакта с клиентом?
4. В стратегии присутствует welcome цепочка писем, в которой периодически предлагаются товары или услуги. Что происходит с клиентом, который дошел до конца цепочки, открывал все письма, но не кликал в них?
5. В вашей стратегии присутствует реактивационная цепочка сообщений для тех, кто ничего не покупал в течение года, но читает рассылки. Выберите верную стратегию действий по отношению к клиенту, который получил все сообщения из этой цепочки, открывал их, но никак не среагировал.
6. Для какого типа организации коммуникаций справедливо следующее определение: «Перебор каналов коммуникаций для достижения наилучшего эффекта»
7. Для какого типа организации коммуникаций справедливо следующее определение: «Синхронизация каналов между собой, для достижения наилучшего эффекта»
8. Является ли триггерная цепочка сообщений, которая последовательно сочетает email и sms, примером омниканальной стратегии
9. Какой тип организации коммуникаций, согласно исследованиям, является наиболее эффективным?
10. Если в ходе триггерной цепочки мы отправляем по одному каналу сообщения клиенту, а по другому — менеджеру компании, который работает с этим клиентом, то является ли такая цепочка частью омниканальной стратегии?
11. Что из перечисленного НЕ входит в омниканальную стратегию коммуникаций?
12. В чем главное отличие типичных B2B продаж от B2C с точки зрения коммуникаций с клиентом
13. Какому типу B2B компаний критически важно выстраивать отношения не столько с прямыми клиентами, сколько с конечным потребителем товаров.
14. В каких случаях для B2B компаний уместно использование эмоций?
15. Какому типу B2B компаний в коммуникациях с клиентами важнее показывать свою экспертность, чем продавать.

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



WhatsApp



Telegram



Max



sinerqy@yandex.ru



sinerqy.com



ПОЛУЧИТЬ БЕСПЛАТНУЮ КОНСУЛЬТАЦИЮ

ПОДПИСЫВАЙТЕСЬ
на нас в Телеграм



Подписчикам СКИДКИ! Телеграмм канал — t.me/sinerqy
Магазин готовых ответов на тесты купить в магазине по ссылке: sinerqy.com/list/
Нужна помощь с тестами, практикой? Пиши: sinerqy@yandex.ru, WhatsApp, Telegram

16. Как производитель B2C товаров, продающий их через торговые сети и маркетплейсы может получить контакты конечных потребителей:
17. Что такое персонализация сообщения?
18. Интересный развлекательный контент в письмах:
19. Каким образом можно регулярно присылать актуальный контент для каждой группы клиентов?
20. Какую информацию можно менять в контенте email сообщения в зависимости от данных клиента
21. Оптимальная частота массовых рассылок:
22. Низкий CTOR одного конкретного письма может говорить о:
23. Множественный выбор: Низкий Open rate в рассылках может свидетельствовать о/об:
24. Одиночный выбор: Число кликов в письме почти всегда вдвое больше уникальных кликов. С какой проблемой это может быть связано
25. Множественный выбор: У рассылки по новой, недавно загруженной базе, очень высокий Bounce Rate – число отказов доставки. Выберите все причины почему это могло случиться:
26. Одиночный выбор: В какой из видов сегментов можно вручную включить того или иного клиента?
27. Одиночный выбор: Сегмент D строится по следующим условиям: A или (B и C), где A — сегмент, содержащий жителей Москвы, B содержит клиентов до 20 лет, а C — клиентов женского пола. Найдите верный ответ кто попадет в сегмент D
28. Какие три параметра входят в RFM сегментацию
29. Как известно, письмо можно отправить по выбранному сегменту, куда попадают клиенты с определенными признаками, а можно настроить триггер, который будет срабатывать, если у клиента этот самый нужный набор признаков. Какое преимущество есть у использования именно сегмента?
30. Расставьте этапы жизненного цикла клиентов в порядке очередности
31. На каком этапе отношений с клиентом актуальнее всего коммуникации, периодически напоминающие о бренде и товарах
32. Адвокат бренда это:

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



WhatsApp



Telegram



Max



sinerqy@yandex.ru



sinerqy.com



ПОЛУЧИТЬ БЕСПЛАТНУЮ КОНСУЛЬТАЦИЮ

ПОДПИСЫВАЙТЕСЬ
на нас в Телеграм



Подписчикам СКИДКИ! Телеграмм канал → t.me/sinerqy
Магазин готовых ответов на тесты купить в магазине по ссылке: sinerqy.com/list/
Нужна помощь с тестами, практикой? Пиши: sinerqy@yandex.ru , [WhatsApp](#) , [Telegram](#)

33. Что из перечисленного для магазина, продающего оборудование для горных лыж и сноубордов может служить естественным окончанием жизненного цикла клиента

34. Выберите верное утверждение относительно Карты путешествия клиента (Customer Journey Map, CJM):

35. Какое действие связано с этапом "Поддержание"?

36. Расставьте каналы по мере увеличения стоимости в случае использования платформы для коммуникаций.

37. В каких каналах возможно отследить реальный охват рассылки (количество тех, кто ее прочел)

38. Выберите верное утверждение относительно AMP технологии?

39. Какие эмоции лучше всего работают в реактивационных сообщениях (возврат ушедшего клиента)

40. Какие эмоции лучше всего работают в продающих сообщениях (реклама конкретного товар

41. Какие эмоции лучше всего работают в письме «брошенная корзина

42. Расставьте эмоции одного спектра по степени увеличения интенсивности

43. Что из перечисленного НЕ является необходимым условием хорошей эмоциональной коммуникации

44. Выберите пункты, которые необходимо соблюдать для безопасной работы с персональными данными (ПДн):

45. Выберите пункты, которые дают законное право на рассылку рекламных предложений:

46. Какие виды рассылок можно посылать без согласия клиента на получение рекламных писем:

47. Почему не рекомендуется использовать российские представительства зарубежных сервисов для хранения ПДн.

48. Аттестат соответствия ФЗ-152 «О персональных данных» это:

49. Какие особенности коммуникаций характерны для доверительного маркетинга

50. Какое правило противоречит доверительному маркетингу?

51. Чего НЕ следует делать, согласно принципам доверительного маркетинга, при выстраивании коммуникации с клиентами?

52. Какое из следующих утверждений лучше всего описывает важность сбора данных о клиентах для эффективного маркетинга?

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



WhatsApp



Telegram



Max



sinerqy@yandex.ru



sinerqy.com

готовые ответы магазин
https://sinerqy.com/list/
готовые ответы магазин
https://sinerqy.com/list/
готовые ответы магазин
https://sinerqy.com/list/

https://sinerqy.com/konsultaciya/ https://sinerqy.com/konsultaciya/ https://sinerqy.com/konsultaciya/ https://sinerqy.com/konsultaciya/ https://sinerqy.com/konsultaciya/ https://sinerqy.com/konsultaciya/



ПОЛУЧИТЬ БЕСПЛАТНУЮ КОНСУЛЬТАЦИЮ

ПОДПИСЫВАЙТЕСЬ
на нас в Телеграм



Подписчикам СКИДКИ! Телеграмм канал — t.me/sinerqy
Магазин готовых ответов на тесты купить в магазине по ссылке: sinerqy.com/list/
Нужна помощь с тестами, практикой? Пиши: sinerqy@yandex.ru, WhatsApp, Telegram

53. Какой источник данных чаще всего используется для сбора клиентских данных:
54. Что из перечисленного НЕ является источником данных для CDP:
55. Что из перечисленного НЕ делает CDP:
56. Отметьте все легальные возможности обогащения данных о клиентах:
57. Расположите маркетинговые каналы по возрастанию ROI (возврата на вложенный рубль).
58. Отметьте в каких случаях роль лояльности и повторных продаж особенно важна для бизнеса.
59. Какую первоочередную цель выполняет выданная клиенту карта лояльности:
60. За счет чего каналы персональных коммуникаций обеспечивают большую прибыль, чем реклама?
61. Каким компаниям необходимо придавать большее значение коммуникациям с существующими клиентами?
62. Чтобы приобрести лояльность у клиентов необходимо:
63. Расположите приоритеты покупателей по мере роста их доходов
64. Какому типу покупателей соответствует определение «Лучше тратить, а не копить. Новаторы, но любят следовать принятым в их среде трендам»
65. Какому архетипу соответствует определение «Человек, ориентированный на поиск лучшего мира, новые впечатления и самореализацию. Он хочет путешествовать, искать и переживать новое, избегать скуки. Исследует внешний и внутренний мир.»
66. Соотнесите виды покупателей с их поведенческими характеристиками:
67. Выберите верную формулу подсчета выручки на контакт:
68. Выберите наиболее эффективные методы получения контактов посетителя сайта:
69. LTV (суммарная прибыль от клиент рассчитывается по формуле:

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



WhatsApp



Telegram



Max



sinerqy@yandex.ru



sinerqy.com