



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. На что не влияет репутация бренда на маркетплейсах?
2. Какой фактор определяется площадкой в разделе “Отзывы и вопросы”?
3. Что влияет на бренд?
4. На что влияет бренд?
5. К последнему этапу воронки продаж на маркетплейсе относится:
6. На что не влияет покупательское поведение?
7. К какой группе относится фактор выбора товара “Наличие сертификатов, подтверждающих качество товара”?
8. Фокус на факте “цена/качество” при выборе товара один из признаков:
9. Мотиватором покупки у целевой аудитории визионеров являются:
10. К какой группе относится фактор выбора товара “Высокий рейтинг продавца”?
11. Кто из перечисленных является ядром целевой аудитории (ЦА)?
12. Для какого типа аудитории важна концепция и желание вызвать эмоциональный отклик?
13. Почему важно отвечать на отзывы?
14. Какова главная задача воронки продаж для маркетплейсов?
15. Как проявляется уникальность бренда?
16. Что важно для формирования лояльности клиентов?
17. Что описывает клиентский путь потребителя?
18. Какой метод помогает изучить образ жизни целевой аудитории?
19. Какие потребности имеют тип аудитории “Отзывчивые”?
20. Кто является косвенной аудиторией?
21. К социально-демографическим параметрам аудитории не относится:

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



WhatsApp



Telegram



Max



sinerqy@yandex.ru



sinerqy.com

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

<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

22. Персоной бренда называют:

23. К эмоциональным потребностям относят:

24. Сегментация по RFM помогает провести:

25. К функциональным потребностям относят:

26. К какой группе относится фактор выбора товара "Наличие скидки на товар или участие в акции"?

27. Мотиватором покупки у типа аудитории «Волевые» является:

28. Что такое ДНК бренда?

29. Описание персоны бренда не включает:

30. Онлайн-опрос относится к:

31. Tone of voice бренда – это:

32. Какой из следующих факторов может способствовать увеличению повторных покупок?

33. Какой из факторов не влияет на формирование имиджа бренда?

34. Что такое "потребительский опыт"?

35. Какой из следующих факторов не влияет на решение о покупке в онлайн-магазине?

36. Что важно для формирования доверия к бренду?

37. Для какого типа аудитории характерен этот пример позиционирования соцсетей: "Социальные сети не обязательно должны быть продающими, часто это визуальное выражение бренда, ощущения"?

38. Какой из следующих методов является эффективным для улучшения репутации бренда?

39. Какой из следующих факторов выбора товара является ценовым?

40. Для акого типа аудитории характерен этот пример: "Сохранение собственного стиля, адаптация трендов под свой стиль, сегмент middle-up и люкс"?

41. Что из перечисленного не является фактором выбора товара?

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

42. К какому типу аудитории относятся покупатели, которые ищут уникальные предложения?
43. Для какого типа аудитории характерен этот пример позиционирования соцсетей: “Социальные сети продающие, где видно сразу, как сидит вещь и для каких погодных условий/случаев вещь предназначена”?
44. Фактор выбора товара на маркетплейсе “товар из коллекции известного мне бренда” относится к группе:
45. Какой из факторов не влияет на формирование имиджа бренда?
46. Для какого типа аудитории важно, чтобы повествование бренда в соцсетях было открытым?
47. Вопрос, на который нужно ответить при определении стиля жизни целевой аудитории?
48. На каких этапах клиентского пути покупатель контактирует с колл-центром?
49. Что важно для поддержания лояльности клиентов?
50. Архетип бренда — это:
51. Опция возможности приложения файлов в ответе на отзывы определяется:
52. Что поможет в увеличении вероятности повторных продаж на маркетплейсе?
53. Что из перечисленного не является фактором, влияющим на цену товара?
54. Какой термин описывает стратегию, при которой покупателю предлагаются дополнительные товары, связанные с его основной покупкой?
55. Что означает аббревиатура LTV?
56. Какой из следующих методов может помочь улучшить репутацию бренда?
57. К этапу “после совершения покупки” в пути клиента не относится:
58. Представьте, что вы развиваете бренд на маркетплейсе по продаже обуви. Перед вами стоит задача выявить тех, кто приносит максимальный доход бизнесу.

Вопрос: какой анализ вы будете использовать при решении данной задачи?

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

59. Клиент оставил отзыв на вашем товаре: "Купил эту кофемашину, и она сломалась через неделю. Очень разочарован!"

Вопрос: Какой из следующих вариантов ответа будет наиболее подходящим для селлера?

60. Клиент оставил отзыв на вашем товаре: "Купил этот фитнес-трекер, но он не синхронизируется с моим телефоном. Очень расстроен!"

Вопрос:

Какой из следующих вариантов ответа положительно повлияет на репутацию бренда?

61. Как фраза "Чем дороже покупка, тем дольше покупатель принимает решение о покупке" отражается в действиях покупателя:

62. Вам, как селлеру, необходимо максимизировать количество точек касания и контактов с покупателем.

Вопрос: Какие площадки вы выберете для этой задачи?

63. Какой из следующих методов не является эффективным для повышения конверсии?

64. Какой из следующих факторов может увеличить уровень доверия к бренду?

65. Что такое позиционирование бренда?

66. Пример того, что Ваш товар на маркетплейсе является недостаточно качественным или вы действуете не оперативно при отгрузке товара – приведет к:

67. Что важно учитывать в ответе селлера на вопрос или отзыв от клиента на маркетплейсе?

68. В каком варианте ответа отражена грамотная обработка возражения клиента в отзыве на товар?

69. Что важно для клиента увидеть в ответе на его отзыв?

70. Какой тип товаров отсутствует на маркетплейсе?

71. Представленность бренда в разных каналах продаж...

72. В содержании отзыва важно включать:

73. К ошибкам при выборе внутренней упаковки товара относится:

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

74. Вы, как селлер по продаже детской одежды, получили негативный отзыв от клиента, который содержит следующие слова: "Заказывала платье дочке на утренник, но задержали плановую дату доставки, и платье пришло позже на один день. Крайне не рекомендую данный бренд".

Вопрос: Как вы будете обрабатывать данный отзыв для наиболее эффективного ранжирования и работы карточки товара?



WhatsApp



Telegram



Max



sinerqy@yandex.ru



sinerqy.com