



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. CRM представляет собой (укажите 1 вариант ответа)
2. Появление концепции CRM обусловлено причинами (укажите 2 варианта ответа)
3. Стратегия маркетинга на основе взаимоотношений с клиентами отличается от традиционной тем, что: (укажите 2 варианта ответа)
4. Установите последовательность внедрения CRM-системы в организации:
5. Маркетинг ... - это создание надежных, долгосрочных, взаимовыгодных и ценных взаимоотношений с клиентами компании.
6. Установите соответствие между определениями и их характеристикой:
7. Какой тип CRM включает в себя поиск, накопление, организацию, интерпретацию и использование данных о клиентах? (укажите 1 вариант ответа)
8. Какой тип CRM включает в себя автоматизацию продаж, маркетинга и обслуживания клиентов (укажите 1 вариант ответа)
9. В контексте управления информацией CRM – это: (укажите 1 вариант ответа)
10. К составным частям процесса управления информацией относят: (укажите 2 варианта ответа)
11. Определите последовательность этапов работы с информацией на рынке B2B в CRM-системе:
12. Ключевая цель внедрения CRM в организации заключается в увеличении объемов ... и прибыли
13. CRM-система может быть внедрена в компанию в виде: (укажите 2 варианта ответа)
14. Существуют виды CRM по уровню разработки информации (укажите 3 варианта ответа)
15. Хранилище данных – это
16. Информационная модель CRM модель отражает следующие основные процессы: (укажите 4 варианта ответа)
17. Какие функции может выполнять менеджер CRM-системе (укажите 3 варианта ответа)

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/>



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](#)

18. По каким признакам в CRM-системе можно проводить сегментацию базы клиентов:
19. Установите соответствие между терминами и их характеристикой:
20. Преимуществом корпоративного хранилища данных является (выберите один ответ)
21. ... отслеживает изменения данных клиента, находит курирующего этого клиента менеджера, и создает этому менеджеру автоматическую задачу реагирования.
22. Во время работы в CRM-модели для нового клиента обязательно указываются: (укажите 4 варианта ответа)
23. Процесс, который выполняется на этапе конвертации данных, называется:
24. Витрина данных – это:
25. Укажите соответствие между следующими терминами и их характеристикой:
26. Установите в правильной последовательности этапы жизненного цикла клиентов
27. В ситуации, если большую часть лидов аналитик получает через входящие звонки, нужно убедиться в том, что...
28. Самая популярная CRM-система в сфере B2C называется
29. В зависимости от технологии размещения CRM-системы классифицируются на (укажите 2 варианта ответа)
30. В стоимость программного продукта CRM не входит:
31. Что не является преимуществом облачной CRM? (укажите 1 вариант ответа)
32. Для избежания потерь всех данных из коробочной CRM при переустановке операционной системы нужно выполнить действие:
33. Данные из CRM невозможно выгрузить в аналитические программы (укажите 2 варианта ответа)
34. Укажите в правильной последовательности интеграцию информации из CRM-системы в Яндекс Метрику
35. В течение какого времени подгружаются Данные из с CRM в Яндекс Метрику подгружаются в течение... дня/дней
36. Установите соответствие между отчетами, которые хранятся в Яндекс Метрике после интеграции с CRM системой , и характеристиками этих отчетов

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

37. Коэффициент окупаемости инвестиций показывает успех или убыточность рекламной кампании и позволяет дать эффективную оценку вложенным средствам на основе показателя
38. Рекламодатель вложил в рекламу в Директе 15 тыс. рублей и получил 25 тыс. рублей дохода. Также рекламодатель потратил 3 тыс. рублей на аренду оборудования. Вычислите ROI.
39. Установите соответствие между терминами и их характеристикой
40. Коэффициент расчета ROMI для маркетинговых мероприятий показывает
41. Коэффициент, характеризующий прибыль компании, полученную от одного клиента за все время сотрудничества с данным клиентом, называется
42. Значение показателя ROI равно 100% свидетельствует о том, что инвестиции
43. Показатель LTV характеризует:
44. Стоимость привлечения — 200 рублей, стоимость удержания — 50 рублей. Определите, какой клиент принес компании больше прибыли.
45. RFM- анализ клиентской базы представляет собой:
46. Коллтрекинг представляет процесс:
47. Ключевыми факторы успеха внедрения cgm-системы являются: (укажите 3 варианта ответа)
48. Разница между CPA (оплата за действие) и CPO (стоимость оформленного заказа) заключается:
49. Напрямую влияют на CPA следующие показатели эффективности (укажите 2 варианта ответа)
50. Установите соответствие между терминами и их характеристикой
51. Программа лояльности — это (два варианта ответа)
52. Показатель KPI характеризует
53. Основу для сегментирования рынка составляет следующая группа факторов (укажите 3 варианта ответа)
54. Установите этапы сегментации рынка в правильной последовательности
55. Транзактная лояльность — это

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/>
готовые ответы магазин



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

56. Коэффициент повторных продаж (КПП) характеризует (укажите 2 варианта ответа)

57. Клиентские метрики позволяют измерить: (укажите два варианта ответа)

58. Составьте соответствие между следующими терминами и их характеристикой:

59. Установите последовательность этапов формирования лояльности клиентов

60. Посчитайте, какую прибыль принёс клиент, который совершил две покупки, на основе следующих данных:

1. Данные о первой покупке: средний чек — 1600 рублей, стоимость привлечения клиента — 200 рублей, себестоимость продукции — 750 рублей.
2. Данные о второй покупке: средний чек — 300 рублей, стоимость удержания — 50 рублей, себестоимость материалов — 40 рублей.

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



WhatsApp



Telegram



Max



sinerqy@yandex.ru



sinerqy.com