

1. Как называется автоматический сценарий, который пользователь проходит с первого посещения сайта до покупки?
2. Как называется воронка продаж, одним из этапов которой является имитация живого вебинара, автоматически запускающаяся для слушателя?
3. Что можно дарить аудитории в качестве лид-магнита?
4. Как называется не дорогой, но ценный продукт, цель которого - подвигнуть клиента совершить первую покупку основного продукта?
5. Как называется погружение человека в состояние, когда он начинает осознавать проблему, о которой даже не думал?
6. С чего начинается любая воронка продаж?
7. Как называется объемный текст с элементами мультимедиа (структурированный контент), который полностью раскрывает тему?
8. Кто является автором книги “Продающее письмо. Как правильно написать рекламное письмо, чтобы привлечь максимальное число клиентов”?
9. Как называется аудитория, которая является целевой, но у нее нет осознания, что ей нужен именно ваш продукт?
10. Как называется аудитория, которая уже регулярно следит за вами, читает ваши посты, смотрит истории, приходит на прямые эфиры?
11. Как называется совокупность продуктов компании, которые учитывают потребность клиента на каждом его шаге в цепочке продаж?
12. Как называется торговое предложение целевой аудитории продукта или услуги, в котором четко обозначены выгоды покупателей или клиентов?
13. Как называется одностраничный сайт с краткой информацией о товаре, услуге или мероприятии?
14. Какой сервис позволяет определить спрос на продукт?
15. Какие из приведенных тем самые популярные среди пользователей Telegram?
16. Какие преимущества дает премиум подписка в Telegram?
17. Что такое канал в Telegram?



