

Магазин готовых ответов на тесты, практики, купить в магазине! ➔ **ОТВЕТЫ**  
Нужна помощь с тестами, практикой, дипломной вкр? ➔ **КОНСУЛЬТАЦИЯ**

1. Чем занимается интернет-маркетолог?
2. Что должен уметь маркетолог?
3. Что можно отнести к инструментам интернет-маркетолога?
4. Какие сервисы являются системами аналитики?
5. Чем занимается таргетолог?
6. Чем занимается копирайтер?
7. Чем занимается seo-специалист?
8. Чем занимается комьюнити-менеджмент?
9. Чем занимается email-маркетолог?
10. Как называется список запросов, по которым пользователи ищут товары, услуги или информацию в интернете?
11. Как называется общий план действий компании по привлечению потребителей и конвертации их в клиентов?
12. Что такое ИИ (искусственный интеллект)?
13. Выберите верные утверждения об ИИ
14. Какие задачи ИИ уже может выполнить?
15. Сравните Chat GPT и Perplexity. Выберите верные утверждения
16. Отметьте все блоки, которые есть в ответе (answer) Perplexity
17. Выберите верное определение понятия «промпт»
18. Отметьте характеристики хорошо написанного промпта
19. Кто является автором термина “нейромаркетинг”?
20. Какая задача нейромаркетинга по мнению профессора Эйла Смидтса?
21. Какой инструмент описывает потребности человека: от низменных желаний до возвышенных?

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



WhatsApp



Telegram



Max



sinerqy@yandex.ru



sinerqy.com

22. Какие потребности человека являются главными и основополагающими согласно Пирамиде Маслоу и находятся на низшем ее уровне?
23. Какая потребность человека находится на самом высшем уровне пирамиды потребностей Маслоу?
24. Как называется спусковой крючок, который посылает сигнал в мозг потребителя, чтобы он совершил какое-то действие: перешел по ссылке, вступил в клуб, подписался на рассылку и т.д.?
25. Какой триггер используется при акции в магазине “три манго по цене двух”?
26. Какую концепцию нейромаркетинга используют на сайте отеля, публикуя сообщение о том, что номер остался один, а смотрят на сайте сейчас его семь человек?
27. Какую концепцию нейромаркетинга используют, когда клиенту сначала указывают на какие-то имеющиеся у него проблемы, а потом предлагают продукт, который поможет их решить?
28. Как называются люди, которые воспринимают большую часть информации с помощью зрения?
29. Как называются люди, у которых восприятие информации происходит, в основном, через логическое осмысление, с помощью цифр, знаков, логических доводов?
30. Какой цвет в России символизирует любовь, страсть, силу, власть?
31. Какой цвет в России символизирует женственность, невинность, милоту?
32. Какие из этих описаний присущи эффективному промпту?
33. Проанализируйте промпт. Укажите его недостаток.  
Моя компания продает натуральный башкирский липовый мёд. Напиши текст о продукте компании на 300-400 слов. Используй модель AIDA (внимание - интерес - желание - действие).  
Вводные данные: мёд производится недалеко от города Уфа частными фермерами в экологически чистом районе региона. Мёд очень полезен, так как он повышает иммунитет и укрепляет кровеносную систему. Также мёд очень вкусный. Мы выиграли главный приз всероссийской ярмарки производителей мёда в 2021 году в категории «Выбор экспертов»
34. Что включает в себя контент-план?
35. Какие из этапов отсутствуют при написании контент-плана с помощью ИИ?
36. Выберите верное определение поколения Альфа



37. Выберите характеристики «продающего» контента

38. Что есть видеомаркетинг?

39. Сопоставьте типы видео в маркетинге и их возможные цели

40. Выберите все типы контента, которые можно создать с помощью aiuico

41. Отметьте верные характеристики нейросети и интерфейса fusion brain

42. Отметьте верное утверждение относительно видеоформата в маркетинге

43. Что из этого является задачами режиссуры, а не маркетинга?

44. Выберите верное определение поколения Z (зумеры)

45. Почему короткие видеоролики популярны?

46. Прочитайте промпт для создания видеоролика. Какой важной информации в нем не хватает, чтобы ИИ мог успешно создать сценарий?

Создай сценарий видеоролика. Сценарий должен получиться максимально драматичным и провокационным. Видео должно привлечь новых покупателей.

Мой бренд &mdash; магазин экипировки для экстремальных видов спорта. Все оборудование от лучших мировых брендов, также предоставляется гарантия и официальное обслуживание многих брендов. Целевая аудитория &mdash; мужчины 30-45 лет с высоким достатком, живущие в больших городах и поддерживающие активный образ жизни.

Видеоролик должен быть в очень бодром и взволнованном настроении. Действие происходит зимой в горах.

Главный герой занимается альпинизмом.

Учти ключевые слова и фразы: надежный инвентарь, мировые бренды, быстрое гарантийное обслуживание

47. Почему «оживлённые» изображения популярны в маркетинге?

48. Отметьте все промпты, которые понадобятся для создания структуры сайта с помощью ИИ

49. Какие задачи решает SEO (оптимизация)?

50. Какая задача нейромаркетинга по мнению профессора Эйла Смидтса?

51. Какой инструмент описывает потребности человека: от низменных желаний до возвышенных?

52. Какой цвет в России символизирует мир, природу, экологичность, здоровье?



53. Как называется цифровой сертификат, удостоверяющий подлинность веб-сайта и позволяющий использовать зашифрованное соединение?
54. Как называется самая эффективная для выкладки товара полка в местах продаж, оптимально расположенная на уровне глаз и рук покупателя?
55. Как называется технология отслеживания движения глаз?
56. Как называется инструмент Яндекс.Метрики, который помогает анализировать поведение пользователей на страницах сайта?
57. Какое понятие описывает закономерность: чем больше количества вариантов, тем больше вероятность того, что покупательская способность у покупателей будет снижена?
58. Как называется программа, которая имитирует реальный разговор с пользователем?
59. Как называется некоторое субъективное восприятие полезности/важности продукта, возникающее у конкретного покупателя в процессе выбора?
60. Сравните два нижеприведенных промпта для выявления ЦА и выберите наиболее верное и ёмкое утверждение.
- Промпт 1
- Опиши целевую аудиторию кофейни в г. Долгопрудный. Оформи все данные в таблицу с пятью колонками.
- Пример таблицы
- |                                   |
|-----------------------------------|
| Краткое демографическое описание  |
| Боли и проблемы ЦА                |
| Потребности                       |
| Неудачные попытки решить проблему |



На каких интернет-ресурсах обычно бывает

<https://sinerqy.com/list/>

<https://sinerqy.com>

<https://sinerqy.com>

<https://sinerqy.com>

<https://sinerqy.com>

<https://sinerqy.com>

Промпт 2

Опиши целевую аудиторию кофейни в г. Долгопрудный. Выдели пять сегментов, а среди них &mdash; три, которые покупают чаще всего. Объём описания каждого сегмента &mdash; не менее 800 слов.

61. Выберите верные определения SWOT-анализа

62. Выберите, для чего нужен SWOT-анализ?

63. Что такое "JTBD"?

64. На каких данных основывается JTBD?

65. Сопоставьте вид конкурента с верным определением



**66.** Прочитайте описание. К какому типу конкурентов относится бизнес?

Компания X продает плитки шоколада от локальных производителей. Другая компания Y продает плитки из хлопка местных фермеров.

**67.** Из чего состоит Путь клиента?

**68.** Что есть поведенческие паттерны?

**69.** Продолжите высказывание: «Карта пути клиента ...»

**70.** Отметьте все основные части маркетинговой стратегии

**71.** Что умеет делать инструмент Calltouch?

**72.** Что из этого является актуальной этической проблемой ИИ?

**73.** Из каких элементов состоит маркетинговая стратегия компании?

**74.** Каким должно быть уникальное торговое предложение компании?

**75.** Какое из предложенных УТП является правильно сформулированным и наиболее эффективным в рекламе продукта?

**76.** Как называется сбор, обработка и анализ информации, необходимой для маркетинга компании?

**77.** Расположите этапы проведения маркетингового исследования в верной последовательности:

**78.** Как называются маркетинговые исследования, по результатам которых получают такие данные, как мнения и предпочтения аудитории?

**79.** Как называется метод маркетинговых исследований, при котором проводят беседу с одним человеком и выясняют его истинные мотивы, потребности, страхи?

**80.** Как называется метод маркетинговых исследований, при котором человек под видом клиента совершает покупку и оценивает качество работы сотрудников?

**81.** Как называется метод маркетинговых исследований, при котором проводят анализ четырех групп факторов, влияющих на компанию: сильные стороны, слабые стороны, возможности и угрозы?

**82.** Как называется метод маркетинговых исследований, при котором проводят анализ внешнего окружения компании по четырем группам факторов: политические, экономические, социальные, технологические?



83. Какой метод маркетинговых исследований используют для анализа направлений бизнеса: какие дают основную прибыль, какие могут дать ее в будущем, а какие приносят только убытки?
84. Какое определение можно дать понятию “продукт”?
85. Чем сильный продукт отличается от слабого?
86. К какому сегменту можно отнести продукт, который покупают много и с удовольствием; цикл сделки маленький?
87. К какому сегменту можно отнести продукт, который нужен аудитории, но при продаже у потенциального клиента появляются возражения; цикл сделки относительно небольшой?
88. Расположите этапы создания сильного продукта в верной последовательности:
89. К какому сегменту можно отнести продукт, который может быть А-продуктом, но пока требует видоизменений?
90. Как называется ясное и простое изложение преимуществ, которые потребители получают при покупке продукта/услуги?
91. В каком году был разработан шаблон “Проектировщика ценностного предложения”?
92. Как называется конкурент, который удовлетворяет те же потребности той же аудитории, но использует другие продукты или услуги в другой категории? Например, человек может пойти в «Dr. Живаго», чтобы утолить голод, но он также может пойти в «Перекрёсток», купить продукты и приготовить ужин дома.
93. Как называется прямой конкурент, который удовлетворяет потребности той же аудитории и тем же способом?
94. Какому этапу жизненного цикла продукта соответствует описание: “На этом этапе увеличиваются объемы продаж продукта, снижаются затраты, появляется незначительная прибыль”?
95. Какому этапу жизненного цикла продукта соответствует описание: “На этом этапе продажи продукта стабильные, затраты снижаются, прибыль высокая”?
96. Какому этапу жизненного цикла продукта соответствует описание: “На этом этапе снижаются продажи продукта и прибыль, затраты стабильные”?
97. Как называется процесс разделения широкого рынка на подгруппы потребителей, основанные на некотором типе общих характеристик?
98. К какой категории относится сегментация аудитории по личностным чертам, таким как неприятие риска, ценности или образ жизни?



99. К какой категории относится сегментация аудитории по профессии, образованию, доходу?
100. К какой категории относится сегментация аудитории по личным признакам, таким как возраст, семейное положение, пол, этническая принадлежность?
101. О чем гласит Закон Парето?
102. Представьте, что Вы работаете на компанию, которая производит спортивную одежду. Вам нужно определить целевую аудиторию для новой линии женской одежды. Какой из следующих вариантов наиболее подходит?
103. Представьте, что Вы работаете на компанию, которая производит питание для животных. Вам нужно определить целевую аудиторию для нового продукта. Какой из следующих вариантов наиболее подходит?
104. Представьте, что Вы работаете в рекламном агентстве. Вам нужно определить целевую аудиторию для нового продукта. Какой из следующих вариантов наиболее подходит?
105. Как называется формирование образа бренда в глазах потребителя?
106. Какие виды позиционирования существуют?
107. Какой бренд реализует в своей деятельности стратегию позиционирования “по атрибуту”?
108. Какой бренд реализует в своей деятельности стратегию позиционирования “по выгоде”?
109. Какой бренд реализует в своей деятельности стратегию позиционирования “по цене”?
110. Какой бренд реализует в своей деятельности стратегию позиционирования “по потребителю”?
111. Расположите этапы разработки позиционирования в верной последовательности:
112. Как называется наиболее видимая часть комплекса маркетинга, учитывая ее визуальную природу, узнаваемая потребителем?
113. Что можно отнести к задачам продвижения бренда?
114. Основная задача какого продвижения - призвать купить товары бренда?
115. Основная задача какого продвижения - поддержать и поощрить выбор покупателя и стимулировать повторные покупки товаров бренда?
116. Как называется подбор ключевых слов и улучшение архитектуры сайта?



117. Как называется маркетинг, целью которого является привлечение, удержание клиентов и продажи в социальных сетях?
118. Как называется способ продвижения продуктов или сервисов через рассылки по электронной почте?
119. Как называется вид рекламы, связанной с поисковыми запросами в интернете?
120. Как называется способ продвижения в интернете, который позволяет показывать объявления определенной целевой аудитории с заданными параметрами в социальных сетях?
121. Как называется практика использования чат-ботов для улучшения взаимодействия с потенциальными клиентами?
122. Как называется маркетинговая концепция, которую компания использует для формирования оптимального для потребителя предложения товаров/услуг, предполагающая проработку нескольких направлений взаимодействия с потребителями?
123. Какие понятия включает в себя маркетинговая модель "4P"?
124. Расположите этапы разработки и внедрения маркетинг-микса в верной последовательности:
125. Из каких элементов состоит маркетинговая модель AIDA?
126. Какую метрику можно определить, разделив сумму всех покупок на их количество?
127. Магазин за неделю продал 20 товаров на сумму 300 тысяч рублей. Определите средний чек.
128. Магазин за неделю продаж: 10 товаров категории А на сумму 200 тысяч рублей, 15 товаров категории Б на сумму 150 тысяч рублей и 12 товаров категории В на сумму 100 тысяч рублей. Определите средний чек.
129. Какой показатель можно определить, разделив количество открытых писем на количество отправленных писем?
130. Что означает аббревиатура "NPS" в маркетинге?
131. Как на письме обозначается прибыль, которую средний пользователь принесет за все время взаимодействия с компанией?
132. Сколько баллов по десятибалльной системе оценивания обычно готовы выставить промоутеры при оценке своей готовности рекомендовать компанию друзьям?
133. Как называется имя, отличительное название и/или символ, а также то, чем является носитель этого имени, как он воспринимается, с чем ассоциируется?



134. Кто является автором высказывания: “Продукты имеют конечные жизненные циклы - бренды могут существовать вечно”?
135. Что можно отнести к атрибутам бренда?
136. Какое определение можно дать понятию “маркетинг”?
137. Какое определение можно дать понятию “PR”?
138. К чему можно отнести выступления на конференциях, социальные акции и благотворительные мероприятия, создание инфоповодов?
139. К чему можно отнести ведение социальных сетей, контекстную и таргетированную рекламу, запуск роликов на аудио и ТВ?
140. К чему можно отнести проведение исследований и определение портрета целевой аудитории, разработку уникального торгового предложения, выявление потребностей клиентов, тестирование различных каналов продвижения?
141. Для какого понятия характерно описание: “Есть конкретная целевая аудитория, короткий жизненный цикл, активные траты, все результаты можно измерить и проанализировать”?
142. Для какого понятия характерно описание: “Нет акцента на конкретной аудитории, расходы обычно равны зарплате специалистов, сложно измерить эффективность, имеет длительный эффект”?
143. Что общего между маркетингом и PR?
144. Как называется таблица или инфографика, отражающая весь путь пользователя до покупки? Показывает, в каких каналах пользователь взаимодействует с компанией и какие действия совершает?
145. В своих социальных сетях и тематических сообществах онлайн-школа проводит опрос: “Что важно при выборе курсов?”. Видит, что большинство выбирает, например, по отзывам. Затем публикует на сайте реальные видео- и текстовые отзывы учеников. Рассказывает об этом в социальных сетях, чтобы отзывы увидело больше подписчиков. Несколько из них читают информацию и покупают курсы. Данный кейс - это пример...
146. Чтобы получить больше заявок, онлайн-школа анонсирует новый набор в социальных сетях: рассказывает о программе, команде спикеров. Также публикует на сайте акцию. Размещает объявление на партнерских площадках, например, в тематическом сообществе во ВКонтакте. Люди видят объявления и оставляют заявки: кто-то интересуется акцией, другие - спикерами. Данный кейс - это пример...



Магазин готовых ответов на тесты, практики, купить в магазине! ➔ [ОТВЕТЫ](#)

Нужна помощь с тестами, практикой, дипломной вкр? ➔ [КОНСУЛЬТАЦИЯ](#)

**147.** Спикеров онлайн-школы зовут на конференции, вебинары и прочие мероприятия, где они делятся знаниями.

Школа рассказывает об этом в социальных сетях и на сайте, об этом пишут в СМИ. Так формируется мнение, что спикеры - эксперты. Люди доверяют компании, покупают ее курсы. Данный кейс - это пример...

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



WhatsApp



Telegram



Max



[sinerqy@yandex.ru](mailto:sinerqy@yandex.ru)



[sinerqy.com](https://sinerqy.com)