

1. Что означает перфоманс-мышление в маркетинге?
2. Какова главная цель построения маркетинговой системы?
3. Что является ключевой характеристикой системного подхода?
4. Что необходимо определить перед запуском рекламной кампании?
5. Какой показатель наиболее важен при оценке эффективности маркетинга?
6. Почему важно регулярно анализировать результаты?
7. Что лежит в основе performance-подхода?
8. Какой принцип помогает масштабировать успешную систему?
9. Что характеризует зрелую маркетинговую систему?
10. Какова главная задача перфоманс-мышления?
11. Что показывает юнит-экономика?
12. Что характеризует модель монетизации?
13. Какая модель монетизации основана на регулярных платежах?
14. Почему важно рассчитывать маржинальность?
15. Что позволяет увеличить прибыльность бизнеса?
16. Какова цель анализа юнит-экономики?
17. Что означает аббревиатура CJM?
18. Для чего используется CJM?
19. Что помогает выявить CJM?
20. Что такое точка контакта (Touchpoint)?
21. Что представляет собой сквозная аналитика?
22. Какая задача решается с помощью сквозной аналитики?

23. Какой инструмент чаще всего используется для хранения данных о клиентах?

24. Почему важно анализировать путь клиента?

25. Что показывает конверсия?

26. Какова главная цель CJM и сквозной аналитики?

27. Что такое бизнес-гипотеза?

28. Зачем тестировать гипотезы?

29. Какую роль искусственный интеллект играет в маркетинге?

30. Для чего AI применяется при анализе маркетинговых данных?

31. Какой стиль управления наиболее эффективен для современной команды?

32. Что помогает руководителю принимать эффективные решения?

33. Как AI помогает руководителю отдела?

34. Что является признаком эффективного управления отделом?

35. Почему важно регулярно анализировать результаты работы команды?

36. Какова главная цель применения гипотез, AI и современных методов управления?

37. Что является главной особенностью перфоманс-мышления?

38. Что означает аббревиатура CJM?

39. Какова основная цель проверки бизнес-гипотез?

40. Что помогает построить эффективную маркетинговую систему?

41. Для чего применяется сквозная аналитика?

42. Как искусственный интеллект помогает руководителю отдела?

43. Что называют точкой контакта (Touchpoint)?

44. Почему важно регулярно анализировать результаты маркетинговых кампаний?

45. Какой принцип лежит в основе принятия решений при использовании AI в управлении?
46. Что является главной целью построения Customer Journey Map?
47. Какой подход помогает масштабировать успешные бизнес-процессы?
48. Какова главная цель использования перфоманс-мышления, юнит-экономики, CJM и AI в современной компании?

