



Итоговое тестирование по курсу ССЛ

Итоговое тестирование по теории курса ССЛ

1. Инструменты на увеличение каждого из слагаемых формулы продаж на память (ЗЧ+Э+С)

Оценка от 0 до 10

2. Принципы и смысл каждого инструмента (опрос выборочно)

Оценка от 0 до 10

3. Типовые цели (проблемы) предпринимателей и их решение

Оценка от 0 до 10

4. Аватар клиента и его применение

Оценка от 0 до 10

5. Что такое циклическое внедрение. Описать Цикл внедрения системы лояльности

Оценка от 0 до 10

6. Привести пример логического рассуждения при создании акции по принципу Цель-Мероприятия-Эффект

Оценка от 0 до 10

7. Рассказать методику экономического обоснования акций (принцип принятия альтернативных решений) Привести примеры обоснования шести инструментов из практических занятий: -кэшбэк, -порог магнит, -

связанные покупки, -сертификат другу, -100% кэш

Оценка от 0 до 10

8. Что такое Косвенный эффект от акций. Примеры

Оценка от 0 до 10

9. Принципы Комплексной системы лояльности

Оценка от 0 до 10

10. Причины "неисправностей", если система лояльности "не работает"

Оценка от 0 до 10

11. Работа с BonSeller, основные операции: продажа с идентификацией, без идентификации, выдача подарка за бонусы, начисление и списание бонусов. Выборочный опрос, понимание процедуры операций.

Оценка от 0 до 10

12. Настройка онлайн записи. Демонстрация настройки расписания и создания онлайн записи

Оценка от 0 до 10

13. Использование модулей акций на лендингах. Понимание. (Дополнительный урок Тильда)

Оценка от 0 до 10

Создано с помощью онлайн сервиса Чек-лист | Эксперт: <https://checklists.expert>

как это убрать?