

Тестовое задание для диагностического тестирования по дисциплине:

## Маркетинг и продвижение IT-продукта

Код, направление подготовки	09.04.04 ПРОГРАММНАЯ ИНЖЕНЕРИЯ
Направленность (профиль)	Разработка и интеграция информационных систем и сервисов
Форма обучения	Очная
Кафедра-разработчик	Автоматики и компьютерных систем
Выпускающая кафедра	Автоматики и компьютерных систем

Проверяемая компетенция	Задание	Варианты ответов	Тип сложности вопроса
УК-2.2, УК-2.3, ПК-6.1, ПК-6.2, ПК-8.1	1. Какой тип маркетинга фокусируется на создании содержимого для привлечения и удержания клиентов?	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Продвижение в социальных сетях</li> <li>2. Content marketing</li> <li>3. Маркетинговые коммуникации</li> <li>4. Событийный маркетинг</li> </ol>	Низкий
УК-2.2, УК-2.3, ПК-6.1, ПК-6.2, ПК-8.1	2. В каком методе маркетинга в основном используется целевая аудитория для продвижения продукта?	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Маркетинг через влиятельных лиц</li> <li>2. Email-маркетинг</li> <li>3. Маркетинг в социальных сетях</li> <li>4. Прямой маркетинг</li> </ol>	Низкий
УК-2.2, УК-2.3, ПК-6.1, ПК-6.2, ПК-8.1	3. Что такое "landing page"?	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Страница блога о продукте</li> <li>2. Страница со списком всех продуктов</li> <li>3. Страница, нацеленная на конкретное действие или конверсию</li> <li>4. Главная страница сайта</li> </ol>	Низкий
УК-2.2, УК-2.3, ПК-6.1, ПК-6.2, ПК-8.1	4. Что такое SEO?	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Поиск эффективных организаций</li> <li>2. Оптимизация поисковых машин</li> <li>3. Особые экономические предложения</li> <li>4. Оценка службы эффективности</li> </ol>	Низкий
УК-2.2, УК-2.3, ПК-6.1, ПК-6.2, ПК-8.1	5. Что является целью ретаргетинга?	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Привлечь новых пользователей</li> <li>2. Вернуть пользователей, которые ранее посещали ваш сайт или приложение, но не совершили желаемое действие</li> <li>3. Улучшить SEO сайта</li> <li>4. Повысить уровень удовлетворенности клиентов</li> </ol>	Низкий

УК-2.2, УК-2.3, ПК-6.1, ПК-6.2, ПК-8.1	6. Какой из этих методов наиболее эффективен для повышения уровня удержания пользователей?	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Увеличение стоимости продукта</li> <li>2. Улучшение пользовательского опыта и интерфейса</li> <li>3. Уменьшение количества функций продукта</li> <li>4. Отправка большего количества рекламных писем</li> </ol>	Средний
УК-2.2, УК-2.3, ПК-6.1, ПК-6.2, ПК-8.1	7. Какой из этих инструментов НЕ используется для анализа трафика на веб-сайте?	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Google Analytics</li> <li>2. Yandex.Metrica</li> <li>3. HubSpot</li> <li>4. Photoshop</li> </ol>	Средний
УК-2.2, УК-2.3, ПК-6.1, ПК-6.2, ПК-8.1	8. Что такое "Lead Generation"?	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Процесс продажи продуктов</li> <li>2. Процесс создания интереса к продукту и сбора контактной информации потенциальных клиентов</li> <li>3. Процесс разработки новых продуктов</li> <li>4. Процесс настройки рекламных кампаний</li> </ol>	Средний
УК-2.2, УК-2.3, ПК-6.1, ПК-6.2, ПК-8.1	9. В чем основная цель контент-маркетинга?	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Продать продукт напрямую</li> <li>2. Привлечь и удержать аудиторию, предоставляя ценное содержимое</li> <li>3. Увеличить трафик на сайт с помощью рекламы</li> <li>4. Поднять цены на продукты</li> </ol>	Средний
УК-2.2, УК-2.3, ПК-6.1, ПК-6.2, ПК-8.1	10. Какой вид рекламы использует оплату за клик (PPC)?	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Реклама в социальных сетях</li> <li>2. Контекстная реклама, такая как Google Ads</li> <li>3. Реклама на радио</li> <li>4. Реклама на телевидении</li> </ol>	Средний
УК-2.2, УК-2.3, ПК-6.1, ПК-6.2, ПК-8.1	11. Что такое вирусный коэффициент в контексте продвижения IT-продуктов?	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Скорость распространения компьютерного вируса</li> <li>2. Мера того, как быстро рекламная кампания достигает своей целевой аудитории</li> <li>3. Среднее количество новых пользователей, привлеченных одним текущим пользователем</li> <li>4. Стоимость создания рекламного контента</li> </ol>	Средний
УК-2.2, УК-2.3, ПК-6.1, ПК-6.2, ПК-8.1	12. Какая метрика показывает общую сумму денег, которую клиент приносит за весь период сотрудничества?	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Cost Per Acquisition (CPA)</li> <li>2. Return On Investment (ROI)</li> <li>3. Customer Acquisition Cost (CAC)</li> <li>4. Lifetime Value (LTV)</li> </ol>	Средний
УК-2.2, УК-2.3, ПК-6.1, ПК-6.2, ПК-8.1	13. В чем основная цель A/B тестирования в контексте маркетинга?	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Сравнить два разных продукта</li> <li>2. Тестировать две разные версии рекламы или веб-страницы, чтобы определить, какая из них работает лучше</li> </ol>	Средний

		<ol style="list-style-type: none"> <li>3. Оценить стоимость рекламы</li> <li>4. Измерить время отклика сервера</li> </ol>	
УК-2.2, УК-2.3, ПК-6.1, ПК-6.2, ПК-8.1	14. Что такое конверсионная воронка в контексте онлайн-маркетинга?	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Процесс, через который проходят посетители сайта от первого взаимодействия до выполнения целевого действия</li> <li>2. Инструмент для анализа трафика сайта</li> <li>3. Методика для определения стоимости продукта</li> <li>4. Стратегия для повышения продаж offline.</li> </ol>	Средний
УК-2.2, УК-2.3, ПК-6.1, ПК-6.2, ПК-8.1	15. Что такое CTR (Click-Through Rate) в контексте онлайн рекламы?	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Стоимость за клик</li> <li>2. Процент пользователей, которые видели рекламу и кликнули по ней</li> <li>3. Общее количество кликов на рекламе</li> <li>4. Средняя стоимость рекламной кампании</li> </ol>	Средний
УК-2.2, УК-2.3, ПК-6.1, ПК-6.2, ПК-8.1	16. Какой из этих инструментов используется для автоматизации маркетинговых действий?	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Slack</li> <li>2. Trello</li> <li>3. HubSpot</li> <li>4. Skype</li> </ol>	Высокий
УК-2.2, УК-2.3, ПК-6.1, ПК-6.2, ПК-8.1	17. Какой метод используется для определения, какие функции продукта являются наиболее важными для пользователей?	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Сегментация рынка</li> <li>2. A/B тестирование</li> <li>3. Анализ конверсии</li> <li>4. Метод Kano</li> </ol>	Высокий
УК-2.2, УК-2.3, ПК-6.1, ПК-6.2, ПК-8.1	18. В чем преимущество "Growth Hacking"?	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Это традиционный метод маркетинга</li> <li>2. Это в основном ориентировано на большие компании</li> <li>3. Это сочетание маркетинга и продуктовых инноваций для быстрого роста</li> <li>4. Это только о цифровом маркетинге</li> </ol>	Высокий
УК-2.2, УК-2.3, ПК-6.1, ПК-6.2, ПК-8.1	19. Что такое метрика "Churn Rate"?	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Процент пользователей, которые заключили сделку</li> <li>2. Процент новых пользователей каждый месяц</li> <li>3. Процент оттока клиентов за определенный период времени</li> <li>4. Процент пользователей, использующих мобильное приложение</li> </ol>	Высокий
УК-2.2, УК-2.3, ПК-6.1, ПК-6.2, ПК-8.1	20. Какой из методов позволяет определить эффективность рекламной кампании?	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Уровень удовлетворенности клиентов</li> <li>2. ROI (return on investment)</li> <li>3. Количество функций продукта</li> <li>4. Количество постов в блоге</li> </ol>	Высокий