

Questions auxquelles une mauvaise réponse a été donnée :

- Que sont les résultats clés dans le contexte de la définition des objectifs ?

Questions auxquelles une bonne réponse a été donnée :

- Qu'est-ce que le parcours d'achat ?
- Dans quelle phase du parcours d'achat s'inscrit un contenu axé sur les différentes solutions susceptibles de répondre au problème de votre buyer persona ?
- Quels départements devraient être impliqués dans la création de contenu ?
- La plupart des acheteurs s'informent sur les solutions possibles avant d'entrer en contact avec un représentant commercial.
- Le parcours d'achat d'un client évolue en permanence. Il est donc indispensable de mettre à jour le profil de votre buyer persona à mesure que vous recueillez de nouvelles informations à son sujet.
- Complétez la phrase : Vos _____ sont vos leviers d'acquisition les plus porteurs.
- Qu'est-ce qu'un CRM ?
- L'équipe marketing est chargée de l'attraction. L'équipe commerciale est chargée des interactions. L'équipe de service client est chargée de la fidélisation.
- Que se passe-t-il durant l'étape d'attraction de la méthodologie inbound ?
- À quel moment l'étape d'interaction de la méthodologie inbound commence-t-elle ?
- Quel est l'objectif de l'étape de fidélisation de la méthodologie inbound ?
- Complétez la phrase : La méthodologie inbound consiste à _____ dans le monde entier.
- Quelles équipes sont chargées de fidéliser les prospects et les clients ?
- La méthodologie inbound prend la forme d'un cercle. Que représente-t-il ?
- Où devriez-vous consigner les informations recueillies sur vos prospects ?
- Le cycle inbound est une meilleure pratique qui consiste à fournir la majorité de votre contenu par le biais de formulaires et de chats en direct.
- Parmi les propositions suivantes relatives au cycle inbound, laquelle est FAUSSE ?
- Chaque client doit vivre une expérience exceptionnelle afin que le cycle inbound de votre entreprise s'accélère.
- Comment pouvez-vous appliquer le principe du cycle inbound au budget de votre entreprise ?
- Dans une entreprise qui adopte le cycle inbound, lequel des éléments suivants représente la source la plus importante de nouveaux prospects ?
- Quelle est la relation entre la méthodologie inbound et le concept de cycle inbound ?
- Chaque entreprise a pour objectif de générer des profits.
- Parmi les propositions suivantes, quelle est la meilleure façon d'aligner les salariés de l'entreprise autour d'une même raison d'être ?
- Parmi les propositions suivantes, laquelle ne représente PAS l'un des éléments essentiels de la culture d'une entreprise ?
- Qu'est-ce que la théorie de l'emploi ?
- Lorsque vous utilisez la théorie de l'emploi pour développer une chronologie d'événements, à quel moment cette chronologie doit-elle débuter ?
- Selon la théorie de l'emploi, laquelle des propositions suivantes illustre le récit d'une tâche ?
- Parmi les éléments suivants, lequel n'est PAS un aspect que la théorie de l'emploi permettrait d'identifier ?
- Comment la raison d'être de votre entreprise affecte-t-elle les équipes qui ne sont pas en contact avec les clients (comptabilité, service juridique, etc.) ?

- Laquelle des affirmations suivantes décrit le mieux un buyer persona ?
- Quelle équipe de votre entreprise retirera le plus d'avantages de vos buyer personas ?
- Qui devrait être impliqué dans la création des buyer personas ?
- Quel rôle jouent les équipes qui ne sont pas en contact avec les clients (comptabilité, service juridique, etc.) dans la création des buyer personas ?
- Une personne devrait être désignée pour créer et mettre à jour les profils des buyer personas.
- Quelle est la relation entre la raison d'être de votre entreprise et vos buyer personas ?
- Quelle information devrait être intégrée dans le profil de vos personas pour répondre aux besoins de votre équipe marketing ?
- Quelle information devrait être intégrée dans le profil de vos personas pour répondre aux besoins de votre équipe commerciale ?
- Quelle information devrait être intégrée dans le profil de vos personas pour répondre aux besoins de votre équipe de service client ?
- Que devrait faire un représentant commercial qui est en contact avec un individu précis et qui découvre que son profil ne correspond pas exactement au persona qui lui est attribué ?
- Les objectifs se voient généralement attribuer une échéance précise, alors que les résultats clés peuvent s'étendre sur une longue durée.
- Dans le cadre des trois horizons, que symbolise le premier horizon ?
- Dans le cadre des trois horizons, que symbolise le deuxième horizon ?
- Dans le cadre des trois horizons, que symbolise le troisième horizon ?
- Si l'un des horizons montre des résultats décroissants, vous devriez réattribuer des ressources aux initiatives concernées jusqu'à ce que leurs performances augmentent.
- Quel est le nombre maximum de priorités clés qu'une entreprise devrait avoir à tout instant ?
- Complétez la phrase : Vous pouvez attirer des visiteurs en utilisant _____ pour créer du contenu et une expérience optimisés.
- Lors de la phase d'interaction, que collectez-vous auprès des visiteurs ?
- Quelles tactiques utiliserait une équipe marketing lors de la phase d'interaction pour engager différents segments de son audience ?
- Dans quel objectif votre équipe de service client utiliserait-elle le parcours d'achat ?
- Quel est le lien entre les profits et la raison d'être d'une entreprise ?
- Comment la tâche remplie par votre produit est-elle liée à l'identité personnelle de vos clients ?
- L'un de vos amis vient de créer une entreprise et il souhaite identifier le rôle que son produit remplira. Quel conseil lui offrez-vous ?
- Pourquoi est-il important de vous assurer que vos clients sont satisfaits ?
- Comment l'adoption du cycle inbound améliore-t-elle le transfert des clients entre l'équipe commerciale et l'équipe de service client ?
- Lesquelles des propositions suivantes sont des principes de la méthodologie inbound ? Choisissez toutes les réponses qui s'appliquent.
- Complétez la phrase : Durant la phase d'attraction de la méthodologie inbound, une entreprise s'attache principalement à _____. Choisissez toutes les réponses qui s'appliquent.
- La phase de fidélisation concerne uniquement l'expérience fournie par l'équipe de service client.
- Complétez la phrase suivante : _____ des clients cessent de communiquer avec une entreprise car ils reçoivent des promotions ou des messages qui ne sont pas pertinents.
- Complétez la phrase suivante : _____ des clients n'effectueront plus de transactions avec une entreprise à la suite d'une expérience négative.