<https://pingoblog.ru/>

Для чего следует использовать товарные объявления?

* Для рекламы брендов.
* Для рекламы услуг.
* Для рекламы товаров в Интернете.
* Для увеличения количества телефонных звонков.

3

Как определить, насколько изменение ставки повлияет на интернет-трафик магазина?

* Проанализировать контрольную цену за клик в AdWords.
* Скачать данные по эффективности кампании.
* Просмотреть вкладку "Диагностика" в Google Merchant Center.
* Использовать Симулятор ставок.

4

Как можно лишиться URL, на который вы заявили права?

* Ваш сайт обновлен, но содержит старый идентифицирующий метатег или HTML-файл.
* Авторизация URL, на который вы заявили права, устарела в Инструментах для веб-мастеров.
* Другой авторизованный владелец веб-сайта успешно подтвердил URL и заявил права на него.
* Вы удалили все фиды данных из аккаунта Merchant Center.

3

Какие настройки для кампании AdWords следует установить Оксане, чтобы продавать товары только жителям Санкт-Петербурга?

* Выбрать Россию в качестве страны сбыта, а Санкт-Петербург – в качестве местоположения.
* Выбрать Россию в качестве страны сбыта или Санкт-Петербург – в качестве местоположения.
* Установить в качестве местоположения только Санкт-Петербург.
* Выбрать Россию в качестве страны сбыта.

3

Виктория планирует добавить популярную марку наручных часов в свой интернет-магазин. Каким образом ей подчеркнуть уникальность своих товаров?

* Разместить комплекты аксессуаров на изображении товара.
* Добавить название магазина на все изображения наручных часов.
* Использовать маркетинговый текст, чтобы представить свои лучшие предложения.
* Указать заниженную цену на товар в объявлении.

3

У вашей торговой кампании недостаточно конверсий. Как увеличить их количество, не выходя за рамки бюджета?

* Удалить подразделы и назначить ставки для более крупных групп товаров.
* Повысить ставки для групп товаров с низкой ценой за конверсию и понизить их для тех групп, у которых она высокая.
* Понизить ставки для групп товаров с низкой ценой за конверсию и повысить их для тех групп, у которых она высокая.
* Назначить кампании более высокий приоритет.

2

Для чего можно использовать Google Merchant Center?

* Чтобы сравнивать результаты собственных торговых кампаний с показателями конкурентов.
* Чтобы управлять настройками доставки.
* Чтобы обновлять ставки для мобильных устройств для товаров.
* Чтобы настраивать приоритет кампаний для рекламы товаров.

2

Для чего следует использовать атрибут "имеет идентификатор" (identifier exists) и значение FALSE?

* Для товаров, которые входят в комплект.
* Для подержанной электроники.
* Для книг по предварительному заказу.
* Для одежды, изготовленной по заказу.

2

Как рекламировать товары в разных странах?

* Перечислять товары на языках соответствующих стран.
* Всегда указывать стоимость в долларах США.
* Использовать один фид данных для всех товаров.
* Использовать одинаковые целевые страницы для пользователей из разных стран.

1

С какой целью в торговых кампаниях используются группы товаров?

* Чтобы назначать ставки для определенного ассортимента в группе объявлений.
* Чтобы создавать комплекты товаров (например, фотоаппарат и штатив).
* Чтобы упорядочивать товары в фиде данных.
* Чтобы создавать списки ключевых слов для таргетинга товарных объявлений.

2

Для чего можно использовать атрибуты "метка продавца" (custom label) в фидах данных товаров?

* Чтобы добавить URL изображений.
* Чтобы добавить описание бренда.
* Чтобы предоставить покупателям дополнительную информацию о товаре в результатах поиска.
* Чтобы сгруппировать товары в торговой кампании по выбранным значениям.

4

Какие атрибуты нужно обязательно указывать при добавлении товара в Google Merchant Center?

* "URL целевой страницы для мобильных устройств" (mobile landing page URL)
* "дата поступления" (availability date)
* "URL дополнительных изображений" (additional image URLs)
* "название" (title)

4

Анна скоро выпустит новую линию игрушек, которые сейчас доступны для предзаказа на целевой странице. Почему ее фид данных отклонен из-за неправильных данных о доступности?

* Для атрибута "наличие" (availability) задано значение "в наличии" (in stock).
* Для атрибута "наличие" (availability) задано значение "предзаказ" (preorder).
* В атрибуте "дата поступления" (availability date) задана дата выпуска игрушек.
* Для атрибута "наличие" (availability) задано значение "нет в наличии" (out of stock).

3

Как Google Merchant Center уведомляет пользователей о важных событиях, например об отклонении фидов данных?

* Отправляет сообщения в аккаунт AdWords.
* Отправляет сообщения в аккаунт Google Merchant Center.
* Отправляет письма на адреса электронной почты, указанные в настройках аккаунта.
* Отправляет сообщения на мобильный телефон владельца аккаунта.

3

Файл какого формата можно загружать в Merchant Center?

* Файл Excel.
* Файл базы данных.
* Документ Google.
* Файл со значениями, разделенными табуляцией.

1

Анна рекламирует свой интернет-магазин винтажных и художественных товаров. Как ей добавить уникальные идентификаторы товаров?

* Задать значение "недоступен" (unavailable) для атрибута gtin.
* Задать значение false для атрибута "имеет идентификатор" (identifier exists).
* Задать значение "1" для атрибута "код производителя" (mpn).
* Указать случайные числа в атрибуте gtin.

2

Иван распределил товары по подгруппам в одной из групп объявлений для торговой кампании. Какую ставку ему не следует использовать для оставшейся группы товаров "Прочее"?

* Более низкую ставку, чем у подгрупп.
* Среднюю ставку всех подгрупп.
* Ему стоит перенести все товары из группы "Прочее" в подгруппы.
* Нулевую ставку.

4

Что можно делать в торговой кампании с помощью AdWords?

* Управлять URL веб-сайта и подтверждать его.
* Управлять ставками на уровне групп объявлений.
* Отправлять информацию о товарах.
* Загружать дополнительные изображения товаров.

2

В каких случаях следует использовать приоритет кампании?

* Если вы хотите разделить ассортимент по брендам.
* Если в одной кампании необходимо рекламировать несколько распродаж.
* Если в нескольких кампаниях рекламируются одинаковые товары.
* Если вы хотите понизить ставку для группы товаров.

3

Для чего нужно использовать оптимизатор цены за конверсию?

* Чтобы оптимизировать ставки, используя клики с конверсиями.
* Чтобы увеличить общее количество показов.
* Чтобы задать целевую цену за конверсию.
* Чтобы улучшить взаимодействие пользователей с брендом.

1

Что можно сделать с помощью атрибутов "метка продавца" (custom label)?

* Распределить товары по группам в AdWords.
* Указать способы доставки товаров.
* Указать целевую страну.
* Указать в Google Merchant Center, какие товары исключать при загрузке данных.

1

Владимир – продавец экипировки для гольфа, у которого недавно появился аккаунт в Google Merchant Center. Создав первый фид данных, Владимир собирается добавить уникальный идентификатор для каждого товара. Какая комбинация идентификаторов gtin, "код производителя" (mpn) и "марка" (brand) допустима в его случае?

* Только идентификатор "марка" (brand).
* Требуются любые два идентификатора из трех указанных.
* Два идентификатора: gtin и "код производителя" (mpn).
* Только идентификатор "код производителя" (mpn).

2

Что следует использовать, чтобы самостоятельно распределить товары по группам в торговых кампаниях?

* Пометки.
* Атрибуты "метка продавца" (custom label).
* Несколько фидов данных.
* Ярлыки AdWords.

2

Что следует сделать перед добавлением нового фида данных?

* Добавить несколько фидов данных, чтобы они обрабатывались одновременно.
* Назвать все фиды данных одинаково.
* Добавить все товары в свой ассортимент.
* Добавить тестовый фид данных.

3

Товары, которые Михаил выставил на продажу, были отклонены в связи с некорректными ценами. В чем может быть причина отклонения?

* Стоимость доставки была установлена равной нулю.
* Цена на целевой странице отличалась от стоимости, указанной в фиде данных.
* Не задан атрибут "цена со скидкой" (sale price).
* Товарам присвоен статус "нет в наличии" (out of stock).

2

Для чего используется Google Merchant Center?

* Для загрузки фидов данных о продуктах.
* Для установки приоритетов назначения ставок.
* Для управления отслеживанием конверсий.
* Для редактирования групп товаров в торговых кампаниях.

1

Почему отсутствуют сравнительные данные по новой торговой кампании Елены?

* В ее кампании недостаточно товаров для сравнения с конкурентами.
* Результаты кампании Елены оказались лучше, чем у конкурентов.
* Дневной бюджет ее кампании полностью израсходован.
* Недостаточно товаров от других рекламодателей для сравнения.

4

Какие объявления используются в торговых кампаниях?

* Мультимедийные объявления с таргетингом по ключевым словам.
* Товарные и текстовые объявления.
* Объявления, рекламирующие местные компании.
* Товарные объявления, созданные на основе данных из Google Merchant Center.

4

На какой адрес электронной почты Google рассылает продавцам уведомления?

* Основной адрес и адреса для связи по техническим вопросам из аккаунта Google Merchant Center.
* Адрес для связи по техническим вопросам из аккаунта Google Merchant Center.
* Основной адрес из аккаунта AdWords.
* Основной адрес из аккаунта Google Merchant Center.

3

Максим заметил, что у одной из его групп товаров очень низкие ежедневные расходы и трафик. Как ему увеличить трафик и количество показов?

* Удалить модификаторы ставок.
* Увеличить ставки для групп товаров.
* Добавить минус-слова в группу товаров.
* Увеличить дневной бюджет кампании.

2

Как часто нужно обновлять фид данных, чтобы он оставался активным?

* Раз в год.
* Раз в сутки.
* Раз в 30 дней.
* Раз в 6 месяцев.

3

Как лучше указать в фиде данных, что скидка на товар будет действовать в течение ограниченного времени?

* Добавить один и тот же товар дважды, один раз – со сниженной ценой.
* Добавить слово "РАСПРОДАЖА" в название товара.
* Использовать атрибут "цена со скидкой" (sale price).
* Обновить описание этого товара.

3

Анастасия хочет увеличить количество стран, в которых пользователи смогут увидеть ее интернет-магазин. После добавления новых фидов данных ее аккаунт Google Merchant Center был заблокирован. С чем это связано?

* Язык целевой страницы не соответствует языку целевой страны.
* Значения атрибутов "доставка" (shipping) для некоторых товаров отличаются от стоимости доставки, установленной по умолчанию на уровне аккаунта.
* Фид данных содержит товары со статусом "нет в наличии" (out of stock).
* Фиды данных не обновлялись более 10 дней.

1

Сейчас вы используете единые настройки таргетинга для всего ассортимента в группе "Все товары". Как найти возможности оптимизации кампании?

* Просмотреть число показов рекламы каждого товара в Merchant Center.
* Просмотреть статистику по товарам на уровне поисковых запросов на вкладке "Ключевые слова".
* Выявить самые эффективные объявления на вкладке "Объявления".
* Сегментировать данные по эффективности на вкладке "Параметры", выбрав нужные значения в меню "Вид".

4

По какой причине аккаунт Марии в Google Merchant Center может быть заблокирован?

* Целевые страницы показывают сообщение об ошибке.
* Она продает только подержанные товары.
* Она обновляет фиды данных только один раз в 10 дней.
* Ее сайт не имеет версии для мобильных устройств.

1

Катерина проанализировала показатели эффективности рекламы своих брендов в группе "Все товары". Выяснилось, что реклама пяти брендов оказалась наиболее эффективной. Как Катерине привлечь больше трафика к ценным брендам?

* Увеличить ставки для группы "Все товары".
* Включить ускоренный показ объявлений.
* Разбить товары по брендам и установить более конкурентные ставки отдельно для каждого бренда.
* Задать в настройках кампании высокий приоритет.

3

Когда следует использовать несколько групп объявлений?

* При необходимости установить связь с продуктами из других аккаунтов Merchant Center.
* Для использования разных модификаторов ставок для отдельных товаров.
* При использовании другого приоритета для назначения ставок в той же торговой кампании.
* При настройке таргетинга на другую страну в той же торговой кампании.

2

Когда можно использовать Симулятор ставок для групп товаров?

* В любое время после создания группы товаров в торговой кампании.
* Когда средняя цена за клик почти такая же, как и максимальная.
* Когда для группы товаров достигнуто ограничение бюджета.
* Если товарные объявления для определенной группы товаров участвовали в достаточном количестве аукционов или получили достаточное количество показов.

4

Как Елене указать бесплатную доставку нескольких товаров, в отношении которых действует специальное предложение?

* Обновить атрибут "доставка" (shipping) и установить фиксированную стоимость доставки 0 рублей только для товаров, участвующих в акции.
* Удалить все варианты доставки из аккаунта Google Merchant Center.
* Добавить фразу "Бесплатная доставка" в маркетинговый текст торговой кампании.
* Установить для всех товаров фиксированную стоимость доставки по умолчанию, равную 0 рублей.

1

Марина – владелец магазина платьев. Она хочет продавать свои товары в Интернете. Какие уникальные идентификаторы товаров будут приняты, когда Марина создаст фид данных в Google Merchant Center?

* "код производителя" (mpn) и gtin.
* Только "марка" (brand).
* gtin и "марка" (brand).
* Только gtin.

3

На какие страны можно настраивать таргетинг товарных объявлений?

* Только на Северную Америку.
* На страны, в которых доступен сервис Google.ru/shopping.
* На все страны, в которых доступен сервис AdWords.
* На отдельные страны, перечисленные в Справочных центрах Google Merchant Center и AdWords.

4

Почему лучше назначать ставки для группы товаров "Прочее"?

* Чтобы не исключить товары, которые не относятся ни к одной группе товаров в кампании.
* Чтобы управлять тем, на каких веб-сайтах будут показаны ваши товарные объявления.
* Чтобы настроить таргетинг на местоположения для определенных товаров.
* Чтобы одна группа товаров предназначалась для мобильных устройств.

1

Алексей расширяет свой магазин, потому что хочет продавать антиквариат. У него нет уникального идентификатора товара. Что вы ему посоветуете?

* Использовать слово "антиквариат" в названиях всех товаров.
* Добавить значение "уникальный" (unique) в атрибут "марка" (brand).
* Оставить пустыми все поля с уникальным идентификатором товара.
* Использовать атрибут исключения "имеет идентификатор" (identifier exists).

4

В магазине Максима продается большое количество обуви. До обеда в его кампании "спортивная обувь" начал заканчиваться бюджет. Что делать Максиму, чтобы получить больше трафика для своих товаров?

* Уменьшить максимальную цену за клик для всех групп товаров.
* Удалить неэффективные позиции из ассортимента.
* Увеличить максимальную цену за клик для всех групп товаров.
* Увеличить бюджет кампании.

4

Что позволяет сделать приоритет кампании?

* Указать Google, какую ставку назначить для товара, который присутствует в нескольких кампаниях.
* Увеличить скорость расходования дневного бюджета кампании.
* Повысить конкурентоспособность товарных объявлений на аукционе.
* Отдать предпочтение определенным товарам при сопоставлении с запросами и показе объявлений.

1

Как сократить время обработки нового фида данных?

* Создать отдельные аккаунты Google Merchant Center для каждой новой кампании в AdWords.
* Загрузить для всех товаров как файлы в формате XML, так и файлы в формате CSV.
* Разделить группу товаров на несколько сегментов фидов данных.
* Добавить фид в полночь.

3

Татьяна намерена продавать товары, которые Google считает продукцией только для взрослых. Как ей пометить свой контент?

* Обратиться в службу поддержки через Справочный центр Google Merchant Center.
* Установить значение "только для взрослых" в отдельном атрибуте "метка продавца" (custom label) фида данных.
* Пометить товары с помощью атрибута "только для взрослых" (adult) и в настройках Google Merchant Center.
* Добавить текст "только для взрослых" в описание товара.

3

Что должен делать Федор для оптимизации атрибута "название" (title) своей новой линейки велосипедов?

* Добавить только название типа велосипеда.
* Добавить ключевые слова в конце названия.
* Использовать специальные символы, например восклицательные знаки.
* Использовать в названии релевантные атрибуты, например "марка" (brand), "размер" (size) и "цвет" (color).

4

Марина – владелец магазина для художников. Трафик для ее группы товаров "живопись" постоянно увеличивается. Как Марине повысить эффективность рекламы товаров для живописи?

* Разделить группу товаров на несколько групп и увеличить долю бюджета для самых популярных товаров.
* Удалить подразделы в группе товаров.
* Увеличить максимальную цену за клик для всех товаров.
* Обновить данные об ассортименте, удалив определенные товары.

1

На каких устройствах можно показывать товарные объявления?

* На планшетах и компьютерах.
* На мобильных телефонах.
* На мобильных телефонах и компьютерах.
* На планшетах, смартфонах и компьютерах.

4

Что нужно сделать, если у вас нет изображения предлагаемого товара?

* Добавить изображение похожего товара.
* Добавить замещающее изображение с надписью "Скоро появится".
* Добавить полноцветный логотип своего магазина.
* Не добавлять товар, пока не появится изображение.

4

Вы хотите, чтобы реклама ваших товаров не показывалась в ответ на некоторые запросы. Что для этого нужно сделать?

* Сократить описания товаров.
* Исключить нежелательные запросы из названий товаров.
* Удалить товары.
* Добавить в кампанию или группу объявлений минус-слова.

4

Что позволяют делать рекламодателям мультиаккаунты в Google Merchant Center?

* Управлять несколькими доменами, войдя в систему один раз.
* Получать доступ к нескольким аккаунтам AdWords.
* Совместно использовать товары из разных аккаунтов.
* Объединять отчеты по фидам данных из всех доменов.

1

Какая информация потребуется в Google Merchant Center, чтобы создать торговую кампанию?

* Фид данных местной компании.
* Маркетинговый текст.
* Подтвержденный URL сайта, на который продавец заявил права.
* Юридический адрес организации.

3

Андрей планирует грандиозную распродажу в своем магазине. Как правильно классифицировать его товары в Google Покупках?

* Использовать "праздничная распродажа" в качестве значения атрибута "марка" (brand) для всех товаров на распродаже.
* Указать "праздничная распродажа" в качестве значения атрибута "категория продукта google" (google product category).
* Добавить фразу "Праздничная распродажа" в атрибут "название" (title) всех товаров.
* Использовать атрибуты "метка продавца" (custom label) для товаров на распродаже.

4

Что означает процент полученных показов для группы товаров?

* Отношение количества показов рекламы группы товаров к расчетному количеству показов.
* Прогноз количества показов рекламы группы товаров.
* Сравнительные данные по показам похожих товаров из других интернет-магазинов.
* Количество показов рекламы этой группы товаров по сравнению с другими группами в этой же кампании.

1

Что такое целевая страна в Google Merchant Center?

* Страна, где продаются и куда поставляются товары.
* Страна, из которой доставляются товары.
* Страна, в которой производятся товары.
* Страна, в которой находится магазин.

1

Что можно продавать через Google Покупки?

* Авиабилеты и номера в отелях.
* Подержанные товары.
* Жилую недвижимость.
* Услуги, например, ремонтные и слесарные работы.

2

Для чего используется Google Merchant Center?

* Чтобы отслеживать эффективность торговых кампаний.
* Чтобы управлять ставками в торговых кампаниях.
* Чтобы отправлять информацию о товарах.
* Чтобы хранить фотографии для веб-сайтов.

3

Если Вадим не настроит отслеживание конверсий для торговых кампаний, какой из указанных ниже способов назначения ставок будет ему доступен?

* Максимальная цена за конверсию.
* Оптимизатор цены за конверсию.
* Максимальная цена за клик.
* Целевая цена за конверсию.

3

Новая камера в магазине Марии относится к двум категориям товаров Google. Какую из них выбрать для атрибута "категория продукта google" (google product category)?

* Использовать атрибут "метка продавца" (custom label).
* Добавить обе категории в атрибут.
* Добавить товар дважды, используя разные категории.
* Добавить только одну категорию.

4

Влад создает изображения товаров. Что бы вы ему посоветовали?

* Разместить все снимки товара на одном изображении.
* Добавить название сайта продавца на все изображения.
* Обеспечить высокое качество изображений.
* Добавить названия брендов на все изображения.

3

С какой целью продавцы используют Google Merchant Center?

* Чтобы устанавливать корректировку ставок для мобильных устройств для определенных товаров.
* Чтобы загружать данные о товарах через фиды или API.
* Чтобы настраивать приоритет кампаний.
* Чтобы управлять ставками для торговых кампаний.

2