**Tack för ditt deltagande och stora engagemang!**

Nu är det bara certifieringen som återstår. Certifieringen består av **23 frågor**, beräkna cirka 2-3 timmar att svara på den. Varje fråga är poängsatt och är graderad utifrån en kombination av vikten av frågan samt svårigheten på frågan. Svara på frågorna med löpande text eller punktform, utifrån typ av fråga. Var noga med att förklara de begrepp du använder och motivera dina svar. Det går bra att använda olika begrepp på både engelska och svenska. Tänk på att svara på alla frågorna innan du skickar in dina svar.

**Vänligen fyll i dina svar i detta dokument och skicka till**[**ja@onemarketing.dk**](mailto:ja@onemarketing.dk) **senast 7 november.**

För att bli godkänd krävs **75%** korrekta svar. Möjlighet för omprov finns vid behov.

Efter inskickat svar kommer Jesper rätta proven. Vid godkänd certifiering skickas ett intyg till dig digitalt.

Stort lycka till!

Vänliga hälsningar,

Julia Widerståhl, Wednesday Relations  
Jesper Åkesson, ONE Marketing

CERTIFIERINGSPROV

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Lärare** | **Deltagare & Företag** | **Datum** | **Poäng** |
| Jesper Åkesson | - | - | - |

1. Beskriv kort med egna ord vad Marketing Automation är och beskriv skillnaden på vad **profil**- och **beteendedata** är? (5 poäng)
2. När man tittar på Marketing Automation och dess **historia**, vad är det stora skillnaden på då och nu? (3 poäng)
3. Vilka kanaler använder man sig av när man pratar Marketing Automation? (4 poäng)
   1. Tidigare? *2p*
   2. Vad vi ser idag? *2p*

1. Marketing Automation har tidigare varit en form av envägskommunikation då man skickade ut olika aktiviteter till sina kunder. Hur jobbar man med Marketing Automation idag? (2 poäng)
2. För att kunna genomföra omni-channel marketing behöver man göra följande saker: (6 poäng)
   1. Identifiera *(2p)*
   2. Personalisera *(2p)*
   3. Orkestrera *(2p)*

Förklara hur man gör detta genom ovan kategorier.

1. Vilka faser finns det normalt i en **kundlivscykel**? (2 poäng)
2. Det finns olika **klassificeringar** av Marketing Automation plattformar/system, vilka och vad karakteriserar dessa? (6 poäng) (*Inte att förväxlas med fråga 17)*

*1 poäng per rätt klassificering (3 totalt)*

*1 poäng per beskrivning (3 totalt)*

1. Vad vill de flesta företagen åstadkomma med Marketing Automation? (3 poäng)

*Jag letar efter en Formula*

1. Uppföljning på fråga 8, **hur tar man sig dit**? (2 poäng)
2. Beskriv kortfattat med egna ord nedan **begrepp**, 1 poäng per rätt svar? (6 poäng)
   1. Segment
   2. ROI
   3. Target vs. Control
   4. A/B test
   5. STO
   6. Konvertering

1. **Kampanjcykeln** är ständigt återkommande när man jobbar med Marketing Automation, vilka är de **4 områdena** som ingår i en kampanjcykel? (4 poäng)

1. Beskriv med egna ord vad som ingår i varje **område** av **kampanjcykeln**? (4 poäng)

1. När man håller på att **planera** och **skapa** en ny **aktivitet/kampanj**, vad är viktigt att tänka på då? (2 poäng)

1. Selektering kan göras på lite olika sätt, vi diskuterade **2** av dessa, vilka? (4 poäng)

*Beskriv de olika sätten (2 poäng)*

*Beskriv 1 för- och 1 nackdel för dessa (2 poäng)*

1. Beskriv skillnaden på **Dynamic Content** och **Personalisering**? (2 poäng)
2. När man pratar **rapportering** och **dashboarding**, vad är viktigt att tänka på? (2 poäng)

*Jag tänker främst på 2 saker*

1. **Implementation** av en ny Marketing Automation **plattform** kan göras på olika sätt, vilka? (9 poäng)
2. Beskriv vilka sätt? (3 poäng)
3. Beskriv plus (+) och minus (-) för varje? (6 poäng)

1. Vi diskuterade hur man **kravställer** för ett nytt Marketing Automation verktyg, beskriv **4** av de **8** punkterna vi diskuterade. (8 poäng)

*2 poäng per punkt*

1. Vad innebär **Smarketing** och ge **3 tips** på vad man vinner på att jobba så? (4 poäng)

*Beskriv vad Smarketing är (1 poäng)*

*Ge 3 tips (3 poäng)*

1. Under utbildningen diskuterade vi **3** olika typer av **aktiviteter** eller **kampanjer**, vilka? (9 poäng)
2. Ge namnet på aktiviteten/kampanjen (3 poäng)
3. Beskriv aktiviteten/kampanjen (3 poäng)
4. Ge exempel på en aktivitet/kampanj (3 poäng)
5. Öppningsfrekvens är viktigt för ens kommunikation, ge 3 exempel på hur man kan förbättra denna. (3 poäng)
6. Beskriv kortfattat nedan begrepp? (2 poäng)
7. Change Management
8. Software Management
9. **GDPR** är viktig och något man alltid måste tänka på när man jobbar med Marketing Automation, ge en kort beskrivning på nedan frågor. (4 poäng)
   1. Vad står förkortningen **GDPR** för? (1 poäng)
   2. Beskriv kortfattat termen ”**Right to erasure**” (1 poäng)
   3. Beskriv kortfattat termen ”**Right to portability**” (1 poäng)
   4. Ge ett exempel på ett ”**breach**” (1 poäng)