

Iseseisva töö juhend – Müügiprotsessi planeerimine

VTS19

Teemad – Turunduskommunikatsiooni meetmed: Reklaamikanalid. Aktiivne müük. Suhtekorraldus. Otseturundus. Siseturundus. Müügiedendamine. Sündmusturundus. Sotsiaalmeedia võimalused turunduskommunikatsioonis
Eesmärk -õpilase analüüsi oskuse arendamine, seoste loomine koolis õpitu ja kaupluses nähtu vahel.

Töö maht 1 tund

Õppekava õpiväljundid:

müügi- ja turundusorganisatsiooni ülesehitamine, juhtimine ja arendamine.

Hindamine on mitmeeristav A/MA

Lävend arvestatud (A), kui

- Töö on esitatud tähtaegselt
- Alljärgnevatele punktidele 1-2 on vastatud

1. Koosta arvutis kirjalikult konspekt alljärgnevate teemade kohta kasutades Google Drives Wordi dokumenti

Turunduskommunikatsiooni meetmed:

Reklaamikanalid.

Aktiivne müük.

Suhtekorraldus.

Otseturundus.

Müügiedendamine.

Sündmusturundus.

Sotsiaalmeedia võimalused turunduskommunikatsioonis

2. Too kõikide teoreetiliste punktide kohta vähemalt 2 elulist näidet

3. Jaga oma kausta anuseim8@gmail.com hiljemalt kell 15 reedel, 20.03.2020.

Jõudu tööle!