***Informacja dla Uczestników nr 7 z dnia 18 maja 2020r.Moduł VI. Marketing w małej firmie***

**Przystępujemy do realizacji modułu VI. Poznanie tego modułu ułatwi Państwu wykonanie zadania z modułu IV. Sporządzanie Biznesplanu – te materiały wyślemy Państwu w dniu jutrzejszym.**

**Dostęp do materiałów moduł VI -** <https://eceprestiz.pl/modul-vi/> **Nazwa użytkownika: Marketing Hasło: djgvsusapg**

**Harmonogram dla modułu VI Marketing w małej firmie**

*-rozpoczęcie samokształcenia modułu VI -22 maja 2020r.* ***– wskazane wcześniej***

*-zakończenie samokształcenia z modułu VI -25 maja 2020r.*

*-samokontrola stopnia zrozumienia materiału poprzez pytania kontrolne, a także*

***- wykonanie i nadesłanie zadań i ćwiczeń 23 maja 2020. godz. 10:00***

*-ewentualne konsultacje mailowe 22-23 maja 2020r.*

***-nadesłanie testu kompetencji z zakresu modułu VI******– do dnia 23 maja 2020r. do godz. 10:00***

*-po przesłaniu rozwiązanego testu kompetencji*

***Pytania kontrolne do modułu VI. Marketing w małej firmie:***

*1. Co rozumiemy pod pojęcie marketingu?*

*2. Jakie są zadania marketingu?*

*3. Jakie są rodzaje działań marketingowych w usługach w odniesieniu do otoczenia?*

*4. Jakie treści składają się na plan marketingowy*

*5. Co rozumiemy pod pojęciem strategia marketingowa?*

*6. Na czym polega marketing MIX*

*7. Czym jest promocja, jakie są jej cele i funkcje?*

*8. Jakie są podstawowe różnice pomiędzy produktem materialnym a usługą?*

*9. Jakie możesz wyróżnić techniki promocji?*

*10. Jakie są metody badania skuteczności reklamy?*

*11. Na czym polega sprzedaż osobista?*

*12. Jakie znasz kanały dystrybucji?*

*13. Wymień strategie promocji.*

*14. Jakie są cechy specyficzne marketingu w małej firmie?*

*Uwaga !!! Na te pytania nie udzielacie Państwo odpowiedzi. Mają posłużyć tylko lepszemu zrozumieniu tematu oraz orientacji na temat stopnia zrozumienia treści modułu VI.*

**ZADANIA DO WYKONANIA PRZEZ UCZESTNIKA SZKOLENIA**

**Moduł VI. MARKETING W MAŁEJ FIRMIE**

**ZADANIE NR. 1**

Przyporządkuj poniższe aspekty funkcjonowania **sklepu „Filar”** z akcesoriami do telefonów i smartfonów czterem **elementom analizy SWOT i wpisz w odpowiednie kratki tabelki:**

*A)Mała powierzchnia lokalu, która nie pozwala dobrze wyeksponować całego asortymentu*

*B)Możliwość otwarcia konkurencyjnego sklepu w budowanym obok centrum handlowym*

*C)Wysoko kwalifikowany personel, dobrze znający asortyment i techniki sprzedaży*

*D)Wzrastająca liczba użytkowników smartfonów i częste zmiany modeli*

|  |  |
| --- | --- |
| **Mocne strony** | **Słabe strony** |
|  |  |
| **Szanse** | **Zagrożenia** |
|  |  |

**ZADANIE NR. 2**

***Przyporządkuj nazwy narzędzi promocji:***

1)PR public relations,

2)Reklama,

3)Sprzedaż osobista

***do poniższych opisów w tabelce:***

|  |  |
| --- | --- |
| **Opisy działań** | **Nazwa narzędzia promocji** |
| 1. Płatna forma prezentowania i popierania dóbr, usług oraz idei przez określonego nadawcę. |  |
| 1. Bezpośrednia rozmowa sprzedawcy z klientem będąca forma promocji |  |
| 1. Ogół działań związanych z pobudzaniem i utrzymywaniem zainteresowania przedsiębiorstwem, wywoływaniem pozytywnego nastawienia oraz zaufania otoczenia do danej firmy przez kontakt z otoczeniem. |  |

**ZADANIE NR. 3.**

**Wymień elementy Marketingu mix:**

**a)**

**b)**

**c)**

**d)**

**e)**

**ZADANIE NR. 4.**

**Co może Pani/Pan zrobić, aby pozyskać nowych klientów swojej firmy? Proszę wymienić 6 przykładowych działań:**

**a)**

**b)**

**c)**

**d)**

**e)**

**f)**