# **4 TRŽENJE**

**1.) Kaj obsega trženje?**

1. Politika izdelkov in sortimenta
2. Politika prodajnih cen
3. Organizacija prodaje (distribucijska politika)
4. Politika komuniciranja (reklama in pospeševanje prodaje)

**2.) Naštejte oblike obdelave trga?**

1. Segmentiranje trga
2. Določitev ciljnih trgov
3. Tržno pozicioniranje

**3.) Kaj vse lahko vzamemo kot predmet raziskave trga?**

* + značilnost kupcev
  + nakupne motive
  + reakcije kupcev
  + tržni delež
  + vrsta in obseg konkurence

**4.) Navedite metode raziskave trga in njene značilnosti!**

**1.) Primarna raziskava**

* + Popolno poizvedovanje, delno (slučajno) poizvedovanje
  + Stalno in enkratno poizvedovanje (spraševanje, opazovanje, poskus, panel)

**2.) Sekundarna raziskava**

* + uporaba notranjih podatkov
  + uporaba zunanjih podatkov

**5.) Navedite vrste proizvodne politike!**

* + Inovacija izdelkov
  + Variacija izdelkov
  + Eliminacija ali selekcija izdelkov
  + Dodatne storitve k izdelku-politika servisne službe in garancija
  + Iskanje novih izdelkov

**6.) Kaj obsega distribucijska politika?**

Obsega:

1. **Organizacija prodaje**
   * direktna
   * indirektna

**2.)** **Prevozne poti- fizična distribucija ali trženjska logistika**

* + Organiziranje prevoza izdelkov (organiziranje priprave pošiljk v skladišču, organiziranje servisne dejavnosti)

**7.)Kaj obsega politika komuniciranja?**

* + oglaševanje prodaje
  + pospeševanje prodaje
  + stiki z javnostmi
  + osebna prodaja

**8.) Opišite osebno prodajo!**

Prodajalec mora znati vprašati in aktivno poslušati. Poznati mora tudi konkurenčne izdelke.

Prodajni razgovor:

1. Začetni kontakt
2. Vsebina začetnega pogovora
3. Ugotavljanje kupčevega problema
4. Kupcu prilagojena ponudba
5. Sklenitev prodaje
6. Dodatna prodaja
7. Poslovitev

Pohvala in opozorilo na prednosti nakupa.

**9.) Etnični in socialni problem trženja!**

1. KRITIKA POLITIKE IZDELKOV
2. KRITIKA KOMUNIKACIJSKE POLITIKE
3. KONZUMERIZEM

**10.) Katera posebna področja trženja poznate?**

1. Trženje investicijskih dobrin
2. Zunanjetrgovinsko trženje
3. Trženje storitev
4. Neprofitne organizacije

**11.) Opišite zunanjetrgovinsko trženje!**

**- Tržno okolje** (fizični, gospodarski, tehnični, pravni, politični, kulturni in drugi demografski dejavniki)

* + **Politika izdelkov:** za vsako državo posebej
  + **Distribucijska politika:** ponuja različne možnosti
  + **Cenovna politika:** regionalna diferencija cen
  + **Politika komuniciranja:** usmerjena na svetovna tržišča (sejmi, delegacije)

**12.) Opišite trženje neprofitnih organizacij!**

Trženjske strategije temeljijo na:

* + zbiranje sredstev (darila)
  + sprejemanju ciljev organizacije
  + izvajanje storitev neprofitnih organizacij (svetovanje)
  + posebnosti:
  + socialno trženje (prošnja, ki se nanaša na celotno družbo)