

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)