

3.3.2011

Teollisten tuotteiden markkinointi  
TETA-2300

Pitkät kysymykset 6kpl  
à 3p

1. Mitkä ovat markkinstrategian 3 kysymystä?  
Selitä jokainen lyhyesti.
2. Vierailukenttäkysymys: Human Weld™ konseptin  
pääpiirteet?
3. B2B-markkinointitutkimuksen erityispiirteet?
4. Mitä tekee arvo-myyjä? (Value merchant)
5. Mukaan otetun markkinointikanavan 3 luontekointoa?
6. (on muista enää i)

Esseet 2kpl  
à 6p

- Transaktio-ostamisen 3 päävaihetta
- Asiakkaan hankkiminen -prosessin 4 päävaihetta?