

B2B-markkinointi tentti 08.09.2016

1. Epäsuora markkinointi, milloin parempi?
2. Vihjeen (lead) ja tiedustelun (inquiry) ero?
3. Ostotilanteet (3kpl)
4. Mitkä ovat markkinastrategian 3 kysymystä? Selitä lyhyesti.
5. Mitä tekee arvo-myyjä (value merchant)?
6. Markkinatutkimus, 4 alakohtaa? (market sensing)

Esseet

1. Tärkeimmät B2B-prosessit (annettu: Jälleenmyyjien ylläpito). 3kpl, nimeä ja selitä.
2. Value assessment methods. Nimeä ja selitä.