

Läxa

Årskurs: Gymnasiet

Ämne: Marknadsföring och försäljning

Tema: Grundläggande koncept inom marknadsföring

Uppgifter

1. Begreppsidentifiering

Beskriv följande centrala begrepp inom marknadsföring. För varje begrepp ge ett exempel på hur det tillämpas i praktiken. Skriv gärna 150-200 ord (ca en halv sida) för varje begrepp.

- Marknadssegmentering
- De fyra P:na (Produkt, Pris, Plats, Marknadsföring)
- Säljprocess

Svar:

2. Marknadssegmenteringsplan

Välj en verklig produkt och skapa din egen marknadssegmenteringsplan. Identifiera målgruppen samt föreslå en marknadsföringsstrategi. Skriv 300-400 ord (ca en till en och en halv sida) om din plan.

Svar:

3. Reflektion

Reflektera över de steg i säljprocessen som har diskuterats. Vilka steg anser du vara viktigast och varför? Diskutera i 200-250 ord (ca en halv sida) vad du lärt dig om säljprocessens betydelse för företags framgång.

Svar:

4. Exit-ticket

Besvara följande frågor för att sammanfatta dina lärdomar från lektionen:

- Vad är ett grundläggande begrepp inom marknadsföring som du har lärt dig under lektionen?
- Varför är marknadssegmentering viktig för företag?

Svar:

Tags: [Läxa](#)