

Информация и реклама

Задания для выполнения



Нимерницкая И.А.

Москва

2020

©

Тема эссе

**«Реклама – ценный экономический фактор,
потому что это самый дешёвый способ
продажи товаров, особенно когда
последние бесполезны».**

С. Левис, американский экономист XX века



Тема для мини-эссе

- “Не похвалишь – не продашь”

Народная мудрость



Тестовая часть

**Выполните тестовые задания,
предложенные ниже.**



Задание 1

Какая информация будет полезной при покупке компьютера?

1. Адреса компьютерных фирм
2. Где продаются стиральные порошки?
3. Как часто вытряхивают коврик?
4. Цены на компьютерную технику
5. Как поймать мышку?
6. Характеристики компьютеров



Задание 2

- Предприниматель запланировал объём продажи товара в 150 миллионов рублей.
- На рекламу он согласен потратить не более 2,5% от объёма продаж.
- Определите бюджет на рекламу.



Задание 3

Приведите примеры того, как продавец «заставляет» покупателя приобретать:

1. Дорогую парфюмерию (духи и одеколон).
2. Стиральный порошок среднего уровня цены и потребительских качеств.
3. Пищевые продукты с заканчивающимся сроком годности.
4. Недорогие лосьоны и кремы по уходу за кожей.
5. Книги модного автора.



Задание 4

Придумайте, каким образом вы бы увеличили продажу соли для ванн.

Предложите несколько путей, рассчитанных на следующих покупателей:

1. Заботящегося о здоровье.
2. Бережливого.
3. Следящего за модой.
4. Очень занятого.

