



UNIVERSITATEA DIN
BUCUREȘTI
— VIRTUTE ET SAPIENTIA —

UNIVERSITATEA DIN BUCUREȘTI
FACULTATEA DE MATEMATICĂ ȘI
INFORMATICĂ



Facultatea de
Matematică și Informatică
— Universitatea din București —

PROGRAM DE LICENȚĂ: CALCULATOARE ȘI
TEHNOLOGIA INFORMAȚIEI

MARKETING

ASIST. UNIV. DR. ȘTEFAN-ALEXANDRU CATANĂ



POLITICA DE PROMOVARE

CATALOGUL DE VÂNZĂRI

CATALOGUL DE VÂNZĂRI

- ▶ Poate fi un **pliant** (4 pagini) sau **broșură** (8,12 sau 16 pagini);
- ▶ Formatul depinde de tipul de consumator abordat, produsul/serviciul promovat, obiectivele campaniei și bugetul campaniei;
- ▶ Realizarea respectă regulile generale ale creației publicitare pentru publicațiile promoționale.
- ▶ Conține următoarele elemente:
 - ▶ Logo-ul companiei;
 - ▶ Teaser;
 - ▶ Informații despre produsele/serviciile promovate (caracteristici, preț, modalitate de livrare etc.);
 - ▶ Imagini cu produsele / serviciile promovate;
 - ▶ Date de contact;
 - ▶ Îndemn la acțiune (call to action).

STUDIU DE CAZ

► ANALIZAȚI ACTIVITATEA COMPANIEI _____, AVÂND ÎN VEDERE URMĂTOARELE CERINȚE:

1. Introducere

- 1.1 Prezentați compania
- 1.2 Cum ați descrie sectorul de activitate în care operează compania..... din punctul de vedere al competiției? Cine sunt principalii concurenți ai companiei?
- 1.3 Care sunt tendințele majore ale mediului extern cu impact asupra companiei și a sectorului de activitate în care aceasta operează? Care sunt perspectivele de creștere pentru activitatea de bază a companiei?

2. Analizați gama de produse și servicii oferite de companie

3. Analizați prețurile și politica de preț a companiei

4. Analizați politica de distribuție a companiei

5. Analizați tehnicile de promovare utilizate de către companie

ASPECTE ORGANIZATORICE

- ▶ **Scrisorile de vânzări se încarcă pe Moodle, în secțiunea dedicată până pe data de 5 aprilie 2023, ora 23:59.**
- ▶ Materialul se încarcă în format .pdf.
- ▶ **Cataloagele de vânzări se încarcă de către un singur membru al echipei!**
- ▶ **Titlul fișierului:** CTI3_Catalog_Nume prenume student1_Nume prenume student2_Nume prenume student 3

- ▶ **Studiile de caz se încarcă pe Moodle, în secțiunea dedicată, până pe data de 5 aprilie 2022 și se prezintă la seminariile 4-7.**
- ▶ Materialul se încarcă în format .pdf.
- ▶ **Studiile de caz se încarcă de către un singur membru al echipei!**
- ▶ **Titlul fișierului:** CTI3_Studiu de caz_Nume prenume student1_Nume prenume student2_Nume prenume student 3

- ▶ Materialele care nu respectă regulile menționate, nu vor primi punctaj.

VĂ MULȚUMESC MULT PENTRU ATENȚIE!

