

## B2B TENTTI 20.10.2021

Lyhyet määrittelyt: (3p/kohta)

1. Selitä markkinointiprosessien 3 arvonluonnin kohtaa
2. Kerro ja selitä 3 perinteistä segmentointiperustetta
3. Selitä ydinosaamisen lisäksi 3 muuta resurssipohjaista näkemystä organisaatiosta
4. Kerro osto-orientaation 3 tavoitetta
5. Selitä inbound-mallin 3 asiaa asiakkaan ympärille
6. OBC:n (Organizational buying center) 3 tahoja (englanninkielisen materiaalin mukaan)

Esseet: (6p/kohta)

1. Määritä hinnanasetannan 6-vaiheinen prosessi
2. Määritä B2B-ostoprosessin 4 vaihetta

Yst.terv. MVa