

Úkoly 7

1.

Výzkum ukázal, že mnoho spotřebitelů využívá internet ke zjištění informací o zboží, které potom nakoupí v klasickém kamenném obchodě.

Uveďte, jaké si myslíte, že to má důsledky on-line obchodníky? Co si myslíte, že mohou udělat, aby nalákali více spotřebitelů k nákupů v jejich online obchodech?

2.

Uveďte pět stádií procesu rozhodování kupujícího. Stručně popište, které marketingové aktivity byste použili, pokud byste vedli online obchod nebo offline obchod.