

In der vierten Präsentation wird das jährliche Geschäft mit den Adventskalendern betrachtet

Präsentationsthema für Team 4

Thema 2: Das Geschäft mit dem Adventskalender - ein vielversprechender Weg zur Neukundengewinnung?

- Suchen Sie sich zwei bis drei aktuelle Adventskalender von bestimmten Unternehmen oder Anbietern heraus. Kurze Vorstellung des Unternehmens / des Anbieters bzw. der Produkte
- Wenden Sie die 4 P des Marketings auf die ausgewählten Kalender an
- Lohnt sich das Geschäft mit dem Adventskalender für den Anbieter, den Kunden oder gar beide?

Dauer: 20 Minuten, alle Gruppenmitglieder müssen präsentieren