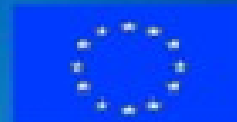




Erasmus+

UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Projekt "EKONOMIŚCI NA START" 2017-2018

nr umowy: 2017-1-PL01-KA102-037884
w ramach Projektu Staże
zagraniczne dla uczniów
i absolwentów szkół zawodowych
oraz mobilność kadry
kształcenia zawodowego



Program Erasmus+
współfinansowany z
Europejskiego Funduszu Społecznego.

MARKETINGABTEILUNG

DZIAŁ MARKETINGU



Klaudia Pasternak Alina Pilichowska

MARKETINGAUFGABEN

1. Werbebanner gestalten
2. Visitenkarten gestalten
3. Firmenimagepflegen
4. Vorbereitung von Werbeaktionen
5. Präsentation der Firma auf Messen
6. Marktanalyse
7. Zusammenarbeit mit den Medien
8. Zusammenarbeit mit der Verkaufsabteilung

ZADANIA MARKETINGU

1. Projektowanie banerów reklamowych
2. Projektowanie wizytówek
3. Kreowanie wizerunku firmy
4. Przygotowywanie akcji promocyjnych
5. Prezentacja firmy na targach handlowych
6. Analiza rynku
7. Współpraca z mediami
8. Współpraca z działem sprzedaży

Zusammenarbeit mit der Geschäftsführung. Współpraca z Zarządem.



Erstellung einer Anzeige für eine Zeitung. Przygotowywanie reklamy do gazety.

(reklama1)Sonderangebot in diese Woche - Microsoft PowerPoint

Narzędzia główne Wstawianie Projekt Animacje Pokaz slajdów Recenzja Widok

Tabela Obraz Obiekt Album Kształty SmartArt Wykres Hiperłącze Akcja Pole tekstowe Nagłówek i stopka WordArt Data i godzina Numer slajdu Symbol Obiekt Film Dźwięk Klipy multimedialne

Slajdy Konspekt

1 Sonderangebot in dieser Woche

Sonderangebot in dieser Woche

L'Oréal Shampoo
300 ml
2,30€

Alterra Feuchtigkeits-Haarmaske
2,80€

Kerastase Homme
Ein kräftiges,
verdickendes Gel für
Männer
15,53€

Drogerie
Orchidee

Drogerie Orchidee GmbH
Blumenstraße 78
60346 Frankfurt am Main
Telefon: 7564 84246213
FAX: 7564 84246213
Internet: www.drogerieorchidee.de
E-Mail: info@drogerieorchidee.de

Data

Kliknij, aby dodać notatki

Slajd 1 z 1 „Larissa” 68%

Erstellung von Werbebannern für Websites. Tworzenie banerów reklamowych na strony internetowe.

The screenshot shows the Microsoft Word 2010 interface with a vertical advertisement banner centered on the page. The banner contains three product listings:

- Dragerie Orchidee**: A decorative floral graphic above a bottle of L'Oréal Revital shampoo. Text below: "L'Oréal Shampoo 300 ml 2,30€".
- Alterra Feuchtigkeits-Haarmaske**: A circular product image. Text below: "Alterra Feuchtigkeits-Haarmaske 2,80€".
- Kerastase Homme**: A tube of hair gel. Text below: "Kerastase Homme Ein kräftiges, verdickendes Gel für Männer 15,53€".

The Word ribbon is visible at the top, showing the "Narzędzia tabel" (Table Tools) tab. The status bar at the bottom indicates "Strona: 1 z 1" (Page 1 of 1) and "Wyrazy: 17" (Words: 17).

Zusammenarbeit mit der Personalabteilung. Współpraca z działem kadrowym.



Erstellen der Homepage einer Website. Tworzenie strony głównej strony internetowej.

The image shows a screenshot of the Microsoft Word 2007 interface. The title bar reads "strona glowna - Microsoft Word". The ribbon includes "Narzędzia główne", "Wstawianie", "Układ strony", "Odwołania", "Korespondencja", "Recenzja", and "Widok". The "Narzędzia główne" ribbon is active, showing font settings (Calibri, size 11), paragraph alignment, and style options (Normalny, Bez odst..., Nagłówek 1, Nagłówek 2, Tytuł, Podtytuł, Wyróżnie...). The document content features a logo for "Drogerie Orchidee" with a drawing of orchids. Below the logo, contact information is provided in two columns.

Drogerie Orchidee
Orchidee

Drogerie Orchidee GmbH
Blumenstraße 78
60346 Frankfurt am Main
Steuer-Nr. 58/456/87429
USt.-IdNr.: DE 845236745

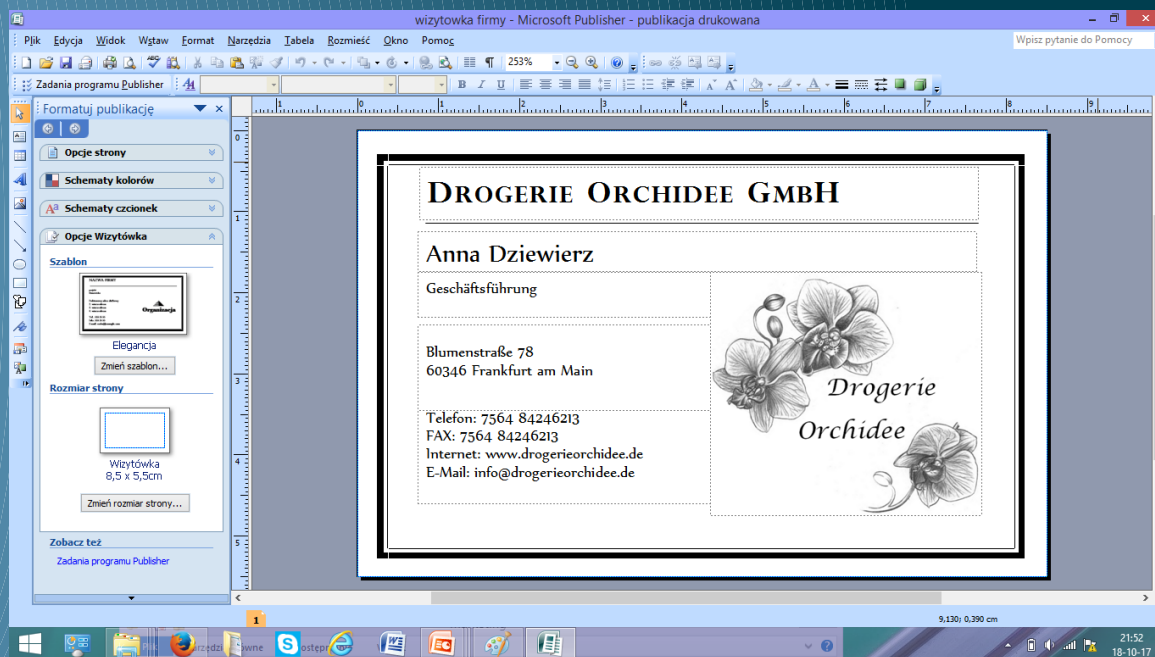
Telefon: 7564 84246213
FAX: 7564 84246213
Internet: www.drogerieorchidee.de
E-Mail: info@drogerieorchidee.de

Strona: 1 z 1 Wyrazy: 23 60%

Anfertigung von Visitenkarten Przygotowanie wizytówek.

Wir haben Visitenkarten für alle Mitarbeiter des Unternehmens entworfen. Darin enthalten sind der vollständige Name unseres Unternehmens, das Logo, der Vorname, der Nachname und die Position des Mitarbeiters. Firmenanschrift und Kontaktdaten

Zaprojektowałyśmy wizytówki dla wszystkich pracowników firmy. Zawierała ona pełną nazwę naszej firmy, logo, imię, nazwisko a także stanowisko pracownika. Adres firmy oraz dane kontaktowe.

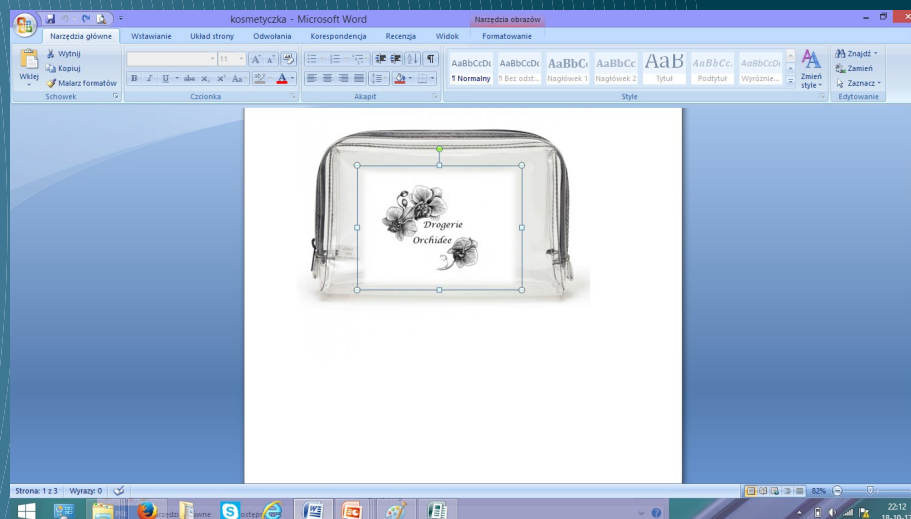


Laminierung von Visitenkarten. Laminowanie wizytówek.



Design von Firmengeräten. Zaprojektowanie gadżetów firmowych.

Hier sind einige Beispiele für Gadgets mit dem Firmenlogo, das wir entworfen haben. Sie sind eine zusätzliche Variante für das Unternehmen und ermöglichen die Gewinnung von potenziellen Kunden. Zunächst einmal die Verbreitung der Marke bei den Kunden.



Oto kilka przykładowych gadżetów z logiem firmy, jakie udało nam się zaprojektować. Są one dodatkowym urozmaiceniem dla firmy, umożliwiającym nabycie potencjalnych klientów. Przede wszystkim rozprzestrzenienie/ marki wśród klientów.

Blattkalender. Kalendarz listkowy.



Schlüsselanhänger. Brelok do kluczy.



Eine Gewinn- und Verlustrechnung im EXCEL-Programm, um die Ergebnisse des Unternehmens zu ermitteln.

Zestawienie w programie EXEL przychodow i kosztow w celu ustalenia wynikow firmy.



	A	B	C	D	E
1					
2					
3		fixe Kosten Projekt	24.000,00 €		
4		laufende Kosten des Projekt	100,00 € pro Monat		
5		Laufzeit des Projekts	6 Monate		
6		Gesamtkosten Projekt über die Laufzeit			
7		Anzahl der Links	100000		
8		Kosten pro Link	0,05 €		
9		Umsatz pro Kauf	15,00 €		
10		Rücklaufquote	1%		
11					
12		Kosten	29.600,00 €		5.000,00 €
13		Einnahmen	7.500,00 €		
14					
15		Gewinn	-22.100,00 €		
16					
17					

Planung einer Geschäftsreise. Zaplanowanie wyjazdu służbowego.

amoma.docx - Microsoft Word

Start Einfügen Seitenlayout Verweise Sendungen Überprüfen Ansicht

Deckblatt Leere Seite Seitenumbruch Tabelle Grafik ClipArt Formen SmartArt Diagramm Hyperlink Textmarke Querverweis Kopfzeile Fußzeile Seitenzahl Textfeld Schnellbausteine WordArt Initial Objekte Datum und Uhrzeit Formel Symbol

Seiten Tabellen Illustrationen Hyperlinks Kopf- und Fußzeile Text Symbole

2 4 6 8 10 12 14 16 18

AMOMA.com
Ziel der Reise:
KOPENHAGEN
BERATUNG FÜR DELEGATIONEN: 200€ pro Person
Kopenhagen City Card mit Nahverkehr

AMOMA.com
Bitte beachten Sie:
In Dänemark sind keine Steuern zu zahlen.
200 EUR = 1 492.13 DKK

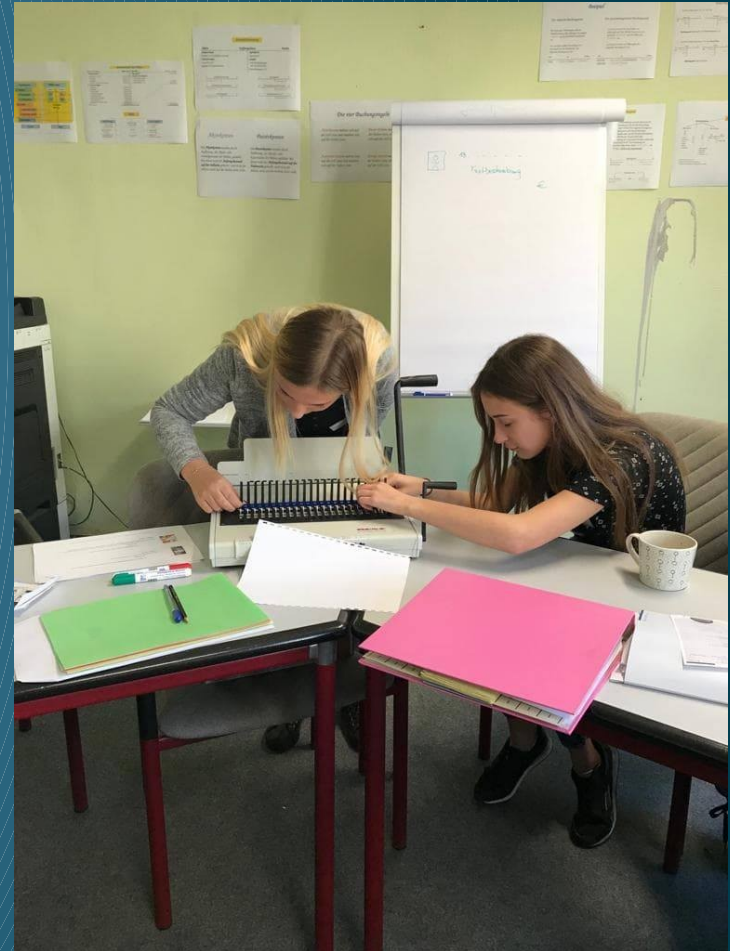
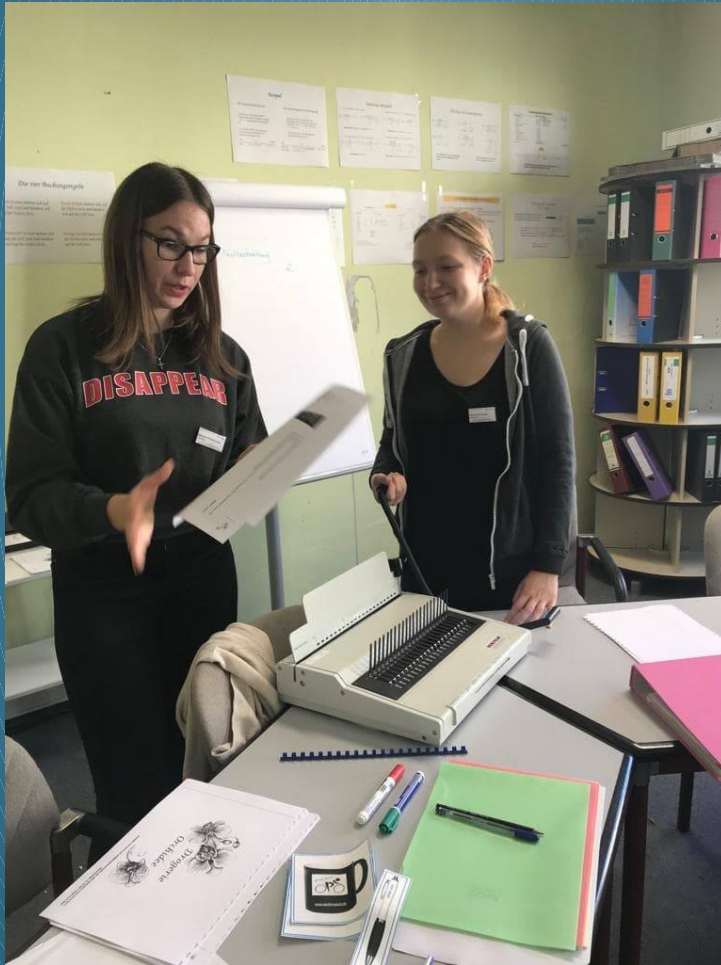
AMOMA.com
Hotel The Square
Buchung

AMOMA.com
Hotel Lokalisierung

AMOMA.com
Lokalisierung
OPERA

Seite: 2 von 6 Wörter: 35 Deutsch (Deutschland) 35%

Verbindlich. Bindowanie.



Erstellung von SWOT-Analysen. Stworzenie analizy SWOT.

PL

ANALIZA SWOT Drogerie Orchidee GmbH



	POZYTYWNE MOCNE STRONY	NEGATYWNE SLABE STRONY
WEWNETRZNE	<ul style="list-style-type: none"> Profesjonalizm Opracowany system rabatow i promocji szczególnie dla lojalnych klientow Wspolpraca z wieloma zagranicznymi dostawcami Mozliwosc takze zamowien online Wysokie kwalifikacje personelu Zgrany zespol pracownikow 	<ul style="list-style-type: none"> Niska rozpoznawalnosc firmy (poczatki dzialalnosci)
ZEWNETRZNE	SZANSE	ZAGROZENIA
	<ul style="list-style-type: none"> Ciagly popyt na kosmetyki Mozliwosc poszerzenia asortymentu Dziala na terenie dobrze rozwiniętego kraju Chlonny rynek Frankfurt am Main Bogaty rynek odbiorcow krajowych Duze zainteresowanie wsrod odbiorcow zagranicznych 	<ul style="list-style-type: none"> Zmieniajace się zapotrzebowania i upodobania klientow Duza konkurencja na rynku drogerii

D

SWOT ANALYSE Drogerie Orchidee GmbH



+

	POSITIV Stärken	NEGATIV Schwächen
INTERN	<ul style="list-style-type: none"> Professionalität Entwickeltes System von Rabatten und Promotionen speziell für treue Kunden. Zusammenarbeit mit vielen ausländischen Lieferanten Online-Bestellung auch möglich Hohe Qualifikation des Personals Ein harmonisches Team von Mitarbeitern 	<ul style="list-style-type: none"> Geringe Anerkennung des Unternehmens (Beginn der Tätigkeit)
EXTERN	Chancen	Risiken
	<ul style="list-style-type: none"> Kontinuierliche Nachfrage nach Kosmetika Möglichkeit der Erweiterung des Sortiments Standort im einen gut entwickelten Land. Aufnahmefähiger Markt Frankfurt am Main Ein vielfältiger Markt für Privatkunden Großes Interesse unter den ausländischen Kunden 	<ul style="list-style-type: none"> Veränderte Kundenbedürfnisse und -präferenzen Starker Wettbewerb auf dem Drogeriemarkt

**Vielen Dank für Ihre
Aufmerksamkeit! 😊**

Dziękujemy za uwagę! 😊