

ТАҚЫРЫПТАР БОЙЫНША ПРАКТИКАЛЫҚ САБАҒЫ

1. Семинар сабағының тақырыбы. Нарықты сегменттеу стратегиялары

2. Сабақтың мазмұны:

1. Сегменттеу: сегменттеу кезеңдері
2. Нарықты сегменттеудің артықшылықтары
3. Нарықты сегменттеу түрлері
4. Нарықты сегменттеудің тиімділігі

3. Сабақтың мақсаты мен міндеттері: нарықты қалыптастыру процесін зерттеу және кәсіпорынның позициялау стратегиясын әзірлеу; маркетинг стратегиясында мақсатты нарықтың мәні мен қалыптасу орны қарастырылады; мақсатты нарықтарды анықтауда сегменттеу тұжырымдамасы, принциптері, тәсілдері мен критерийлері зерттелді. Сегменттеу мәселелері мен қиындықтары.

4. Техникалық (оның ішінде оқытудың да) және инструментальдық құралдар: слайдтар, презентациялар, электрондық оқулық, есептер.

5. Сабақтарды өткізу тәртібі:

- *Үйге берілген тапсырманы тексеру*
- *Тақырып бойынша теориялық білімді тексеру*
- *Өзін-өзі бақылау сұрақтары:*
 1. Сегменттеу тұтынушылардың айырмашылықтары
 2. Сегменттеу мақсаты
 3. Тиімді сегменттеудің үш шарты белгілі
 4. Нарықты сегменттеудің артықшылықтары
 5. Нарықты сегменттеу түрлері
 6. Нарықтың арнайы сегменттері
 7. Нарықты тауарға немесе қызметке бөлу қажеттілігі келесі шарттар