



SREDNJA
EKONOMSKA
ŠOLA LJUBLJANA

Teme za 4. predmet poklicne mature

Šolsko leto: 2018/2019

Mentor: Keith Kleva

1. Kako oblikovati podjetje na temelju **telemarketinga** s primerom Studia Moderne
2. **Kataloška prodaja**- ali je še aktualna danes?
3. Kako napisati izjemen oglas poslan po **pošti**?
4. Kako napisati **privlačen e-mail** z visoko stopnjo odpiranja?
5. **Infoglasi**- je TV prodaja še vedno del prihodnosti oglaševanja?
6. Kako uporabiti **instagram** za oglaševanje
7. Kako uporabiti **Facebook** za neposredno trženje izdelkov ali storitev Startupa?
8. Kako uporabiti **LinkedIn** za neposredno trženje izdelkov ali storitev **podjetja**?
9. Kako uporabiti **LinkedIn** za neposredno trženje samega sebe kot **iskalca zaposlitve**?
10. Kako preko **socialnih omrežij in informativnega dne** pridobiti **nove dijake** na Roško (SEŠLJ)?
11. Načini neposrednega trženja novega podjetja **brez denarja**
12. Analiza najbolj **invoativnih kampanj** neposrednega trženja
13. Vpliv **umetne inteligence** na neposredno trženje
14. Kako napisati izjemen **internetni oglas**?
15. Kako ustvariti in upravljati **e-mail marketing avtomatizacijo**?
16. Kako postati vplivnež (influencer) na Instagramu s primeri iz prakse
17. Trženje nepremičninskega podjetja z obiskom strank direktno na domu
18. Kako potrošnikom neposredno tržiti trajnostne izdelke za osebno higieno?
19. Neposredno trženje od začetkov do danes.
20. Najbolj uporabna orodja za neposredno trženje