

Qualifikationsverfahren für Kaufleute

Berufspraktische Situationen und Fälle

2016 / Serie 1

Name / Vorname Kandidat/in:

Kandidatennummer:

Prüfungskreis:

Lehrbetrieb:

1. Diese schriftliche Prüfung umfasst **6 Aufgaben und 2 Fallstudien** auf insgesamt **25 Seiten** (inkl. Deckblatt). Bitte kontrollieren Sie die Prüfung auf Vollständigkeit.
2. Sie haben **120 Minuten Zeit**, um die Aufgaben zu lösen.
3. Die Punkte verteilen sich wie folgt auf die Prüfungsteile:

Einzelaufgaben	Fallstudie 1 GLANZER AG	Fallstudie 2 POTZ BLITZ AG	Total
31 Punkte	37 Punkte	32 Punkte	100 Punkte
ca. 30 Minuten	ca. 50 Minuten	ca. 40 Minuten	120 Minuten

4. Lesen Sie Ausgangslage und Aufträge in jeder Aufgabe genau durch, bevor Sie mit der Beantwortung beginnen.
5. Sie dürfen Schlüsselbegriffe und weitere wichtige Informationen in den Aufgaben mit Marker hervorheben.
6. Beachten Sie bei allen Aufträgen, in welcher Form Sie die Antworten geben müssen (ganze Sätze, Stichworte usw.) und wofür Sie wie viele Punkte erhalten (einzelne Fakten, ganze Zeilen, Inhalte, Darstellung usw.).
7. Halten Sie Ihre Antworten in lesbarer Schrift fest und achten Sie auch auf Rechtschreibung und Verständlichkeit.
8. Die Aufgaben dürfen in beliebiger Reihenfolge gelöst werden.
9. Benutzen Sie für Notizen die Rückseite der Aufgabenblätter.
10. Verwenden Sie für die Niederschrift Ihrer Antworten **Kugelschreiber, Füller oder Filzstift mit blauer oder schwarzer Mine / Tinte**.
11. Als Hilfsmittel sind der **Branchenkundeordner** (max. 1 Ordner 7 cm), **OR / ZGB** sowie ein **nicht programmierbarer Taschenrechner** ohne Textspeicher zugelassen.

Wir wünschen Ihnen viel Erfolg!

Aufgabe 1

4 Punkte

Leistungsziel 1.1.7.3 Sitzungen und Anlässe organisieren (K5)

Ausgangslage

In Ihrem Lehrbetrieb soll ein freiwerdender grosser Raum zu einem Mehrzweckraum umgebaut werden: Einerseits ist geplant, darin Produktpräsentationen für Kunden und interne Verkaufsschulungen durchzuführen, andererseits soll der Raum für Sitzungen und gesellige Anlässe genutzt werden können.

Auftrag

Alle Mitarbeitenden können Vorschläge einbringen zur Einrichtung und Gestaltung des Raumes. Nennen Sie auf dem untenstehenden Formular je 2 mögliche Ideen pro Bereich.

Sie erhalten für jede sinnvolle und verständliche Idee je 0.5 Punkte, total 4 Punkte.

Vorschläge Einrichtung und Gestaltung Mehrzweckraum

Bereich	Vorschläge / Ideen
Möbiliar	<ul style="list-style-type: none"> ▪ _____ ▪ _____
Technik / Material für Präsentation und Schulung	<ul style="list-style-type: none"> ▪ _____ ▪ _____
Atmosphäre / Wohnlichkeit	<ul style="list-style-type: none"> ▪ _____ ▪ _____
Bewirtung	<ul style="list-style-type: none"> ▪ _____ ▪ _____

Punkte

Erreichte
Punktzahl
pro Seite

Aufgabe 2

6 Punkte

Leistungsziel 1.1.5.1.1 Grundlagen der Personaladministration (K3)

Ausgangslage

Sie arbeiten aktuell in der Personaladministration Ihres Lehrbetriebes. Heute werden Sie von einem Schnupperlehrling begleitet.

Aufträge

- a. Sie erfassen Personaldaten in einer Datenbank. Nennen Sie 6 Informationen, die Sie von jedem/r Mitarbeiter/in für diese Datenbank benötigen.

Pro korrekte Information erhalten Sie 0.5 Punkte, total 3 Punkte.

Informationen Personaldatenbank	<ul style="list-style-type: none">▪ _____▪ _____▪ _____▪ _____▪ _____▪ _____
--------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Erreichte
Punktzahl
pro Seite

Punkte

- b. Der Schnupperlehrling wundert sich über die vielen Informationen, die da gesammelt werden. Erklären Sie ihm, wozu die folgenden Angaben notwendig sind.

Für jede korrekte Erklärung in ganzen Sätzen erhalten Sie 1 Punkt, total 3 Punkte.

AHV-Nummer: _____

Private Adresse: _____

Zivilstand: _____

Erreichte
Punktzahl
pro Seite

Aufgabe 3

6 Punkte

Leistungsziel 1.1.4.1.1 Märkte und Kunden in der Branche (K4)

Ausgangslage

Jeder Handelsbetrieb stellt sich bestmöglich auf seine Kunden ein. Dafür ist es notwendig, deren Ansprüche an das Unternehmen zu kennen. Aber nicht nur die Kunden, auch die Kapitalgeber haben Ansprüche an den Handelsbetrieb.

Aufträge

- a. Erklären Sie den Begriff "**Kapitalgeber**".

Für eine korrekte und vollständige Erklärung in ganzen Sätzen erhalten Sie 2 Punkte.

Kapitalgeber: _____

- b. Nennen Sie 4 Ansprüche, die die Kunden eines Handelsbetriebs an das Unternehmen haben. Zählen Sie ausserdem 4 Ansprüche der Kapitalgeber an einen Handelsbetrieb auf. Jeder Anspruch darf nur einmal genannt werden.

Für jeden richtigen Anspruch erhalten Sie 0.5 Punkte, total 4 Punkte.

<p>Ansprüche von Kunden an einen Handelsbetrieb</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ _____ ▪ _____ ▪ _____ ▪ _____
<p>Ansprüche von Kapitalgebern an einen Handelsbetrieb</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ _____ ▪ _____ ▪ _____ ▪ _____

Erreichte
Punktzahl
pro Seite

Aufgabe 4

6 Punkte

Leistungsziel 1.1.8.3.1 Kenntnisse über die Branche (K2)

Ausgangslage

Handelsbetriebe nehmen verschiedene Funktionen wahr, welche von Bedeutung für die Wirtschaft und die Konsumenten sind.

Auftrag

Nennen Sie 3 solche Funktionen und beschreiben Sie zu jeder Funktion in ganzen Sätzen, wie Ihr Lehrbetrieb diese Funktion konkret wahrnimmt.

Für jede Funktion mit konkreter Beschreibung der Umsetzung im Lehrbetrieb in ganzen Sätzen erhalten Sie 2 Punkte, total 6 Punkte.

Funktion	Konkrete Umsetzung in meinem Lehrbetrieb
	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>
	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>
	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>

Erreichte
Punktzahl
pro Seite

Aufgabe 5

4 Punkte

Punkte

Leistungsziel 1.1.3.4.1 Kundenreklamationen (K2)

Ausgangslage

Kundenreklamationen sind zwar ärgerlich, aber auch eine Chance für das Unternehmen. Eine gute Reklamationsbearbeitung kann sich positiv auf das Image des Unternehmens auswirken.

Auftrag

Notieren Sie 8 wichtige Informationen, welche zur weiteren Bearbeitung der Reklamation notwendig sind, wenn ein Kunde/eine Kundin telefonisch reklamiert.

Ordnen Sie die Informationen sinnvoll den Begriffen in der linken Spalte der untenstehenden Tabelle zu.

Pro wesentliche, richtig zugeordnete Information erhalten Sie 0.5 Punkte, total 4 Punkte.

Wichtige Notizen zu einer telefonischen Kundenreklamation:

Wer?	
Wann?	
Was?	
Wie weiter?	

Erreichte
Punktzahl
pro Seite

Aufgabe 6

5 Punkte

Leistungsziel 1.1.2.2 Kundengespräche führen (K5)

Ausgangslage

Gespräche spielen eine wichtige Rolle in der Beziehung zu Kunden und anderen Geschäftspartnern.

Aufträge

- a. Welche Art von Fragen stellen Sie bei der Bedarfserfassung in einem Gespräch?

Sie erhalten für die richtige Antwort 0.5 Punkte.

Notieren Sie 2 mögliche Fragen zur Bedarfserfassung aus Ihrem beruflichen Alltag.

Sie erhalten pro nachvollziehbare und sinnvolle Frage 1 Punkt, total 2 Punkte.

Frage 1: _____

Frage 2: _____

- b. Welche Art von Fragen setzen Sie ein, um bei der Vereinbarung mit dem Kunden dessen Wünsche überprüfen zu können?

Sie erhalten für die richtige Antwort 0.5 Punkte.

Formulieren Sie 2 mögliche Fragen zur Überprüfung der Kundenwünsche.

Sie erhalten pro nachvollziehbare und sinnvolle Frage 1 Punkt, total 2 Punkte.

Frage 1: _____

Frage 2: _____

Erreichte
Punktzahl
pro Seite

Fallstudie 1 GLANZER AG



Glanzer AG, Industriestr. 72, 4600 Olten
Tel. 062 287 87 27, Fax 062 287 87 28
www.glanzer.ch, mail@glanzer.ch

Unternehmen

Ihr Lehrbetrieb, die Glanzer AG, ist ein kleiner Versandhandel für Party-Artikel mit Sitz in Olten. Neben Herrn Walter Glanzer, dem Geschäftsleiter, sind noch 2 Mitarbeiter sowie Sie als Lernende/r bei der Glanzer AG tätig.

Das Sortiment der Glanzer AG setzt sich aus einer grossen Vielfalt an Wegwerfgeschirr, Utensilien zur Tisch- und Raumdekoration, Scherzartikeln, Tischbomben und Feuerwerk zusammen.

Ausgangslage

Herr Glanzer macht sich seit einiger Zeit Gedanken, wie er sein Geschäft noch wirtschaftlicher führen könnte. In einem ersten Schritt möchte er die aktuelle Situation in seinem Warenlager unter die Lupe nehmen. Dazu hat er sich die Lagerkennzahlen eines Konkurrenzbetriebs besorgt, mit dessen Geschäftsleiter er privat befreundet ist.

Aufgabe 7 / Fallstudie 1 GLANZER AG

11 Punkte

Leistungsziel 1.1.1.2.1 Lagerarten und -kosten (K4)

Ausgangslage

Herr Glanzer hat von der Firma Gloria AG die untenstehenden Kennzahlen bekommen und möchte diese nun mit denjenigen seiner Firma vergleichen:

	Glanzer AG	Gloria AG
Umsatz zum Einstandspreis	CHF 720'000	CHF 600'000
Anfangsbestand (AB)	CHF 50'000	CHF 35'000
Endbestand (EB)	CHF 70'000	CHF 45'000

Aufträge

- a. Berechnen Sie für beide Firmen die folgenden Lagerkennzahlen:
Durchschnittlicher Lagerbestand, Lagerumschlag und durchschnittliche Lagerdauer.
Pro richtig berechnete Kennzahl inklusive Rechnungsweg erhalten Sie 1 Punkt, total 6 Punkte.

	Glanzer AG	Gloria AG
Durchschnittlicher Lagerbestand (CHF)		
Lagerumschlag		
Durchschnittliche Lagerdauer (Tage)		

Erreichte
Punktzahl
pro Seite

Punkte

- b. Analysieren Sie Ihre Ergebnisse aus Auftrag a. und entscheiden Sie, welches Unternehmen sein Lager besser bewirtschaftet. Anschliessend begründen Sie Ihre Entscheidung.
Für die korrekte Antwort inklusive nachvollziehbarer Begründung in ganzen Sätzen erhalten Sie 2 Punkte.

Bessere Lagerbewirtschaftung durch

Unternehmen	
Begründung	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>

Erreichte
Punktzahl
pro Seite

Punkte

- c. Bevor sich Herr Glanzer Gedanken dazu machen kann, welche Lösungen nach der Analyse möglich wären, steht die Inventur an. Beschreiben Sie in einem ganzen Satz, was der Begriff **"Inventur"** bedeutet.

Für die korrekte Begriffserklärung erhalten Sie 1 Punkt.

Inventur: _____

- d. Die Auswertung der Inventur hat ergeben, dass bei den Tischbomben eine erhebliche Inventurdifferenz besteht.

Nennen Sie 2 mögliche Ursachen für Differenzen beim IST-Bestand sowie 2 mögliche Ursachen für Differenzen beim SOLL-Bestand.

Für jede korrekte Antwort erhalten Sie 0.5 Punkte, total 2 Punkte.

Ursachen Differenzen IST-Bestand	Ursachen Differenzen SOLL-Bestand
<ul style="list-style-type: none"> ▪ _____ 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ _____
<ul style="list-style-type: none"> ▪ _____ 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ _____

Erreichte
Punktzahl
pro Seite

Aufgabe 8 / Fallstudie 1 GLANZER AG

21 Punkte

Punkte

Leistungsziel 1.1.4.2.1 Marketing (K5)

Ausgangslage

Die Analyse der Lagerkennzahlen hat ergeben, dass die Glanzer AG ein zu grosses Warenlager hat. Speziell im Bereich Tischdekoration hat sich in den letzten Jahren eine Unmenge an Artikeln in den verschiedensten Varianten angesammelt. Dieses Überlager möchte Herr Glanzer so rasch als möglich reduzieren.

Aufträge

- a. Nennen Sie 4 Möglichkeiten, wie die Glanzer AG ihr Überlager an Tischdekoration innerhalb von drei Monaten auf rund die Hälfte reduzieren kann.

Für jede sinnvolle Antwort erhalten Sie 0.5 Punkte, total 2 Punkte.

- _____
- _____
- _____
- _____

- b. Herr Glanzer beschliesst, in seinem Lager an der Industriestrasse in Olten am ersten Samstag im September einen Rampenverkauf durchzuführen und beauftragt Sie damit, für diesen Anlass einen Flyer zu entwerfen. Erstellen Sie auf der nachfolgenden Seite einen Flyer, der alle wichtigen Informationen enthält und das AIDA-Prinzip berücksichtigt. Diejenigen Informationen, die Sie nicht der Aufgabe entnehmen können, dürfen Sie frei erfinden.

Für einen vollständigen, interessant gestalteten Flyer erhalten Sie 8 Punkte.

Erreichte
Punktzahl
pro Seite

Punkte

- c. Welche weiteren Werbemaßnahmen kommen in Frage, um nebst dem Verteilen von Flyern auf den Rampenverkauf aufmerksam zu machen?

Nennen Sie 4 weitere sinnvolle Werbemaßnahmen, die Sie Herrn Glanzer vorschlagen, damit möglichst viele Interessenten auf den Rampenverkauf aufmerksam werden.

Für jede sinnvolle Antwort erhalten Sie 0.5 Punkte, total 2 Punkte.

- _____
- _____
- _____
- _____

Erreichte
Punktzahl
pro Seite

Punkte

- d. Der Rampenverkauf war ein derartiger Erfolg, dass Herr Glanzer beschliesst, parallel zum Internet-Verkauf seine Produkte in Zukunft auch in einem kleinen Laden in Olten zu verkaufen. In der Nähe des Bahnhofes findet er ein kleines Lokal, das ab Oktober zu mieten ist.

Welche Kriterien muss Herr Glanzer bei seiner Entscheidung für eine Miete des Lokals berücksichtigen?

Nennen Sie 6 Kriterien, die Herr Glanzer in die Prüfung des Standorts miteinbeziehen sollte und nennen Sie pro Kriterium 1 konkrete Frage, die sich Herr Glanzer bezüglich seines Ladens stellen muss. Beachten Sie dazu das Beispiel.

Für jedes richtige Kriterium inklusive sinnvoller, ausformulierter Frage in einem ganzen Satz erhalten Sie 1.5 Punkte, total 9 Punkte.

Kriterium	Frage
Rechtliche Rahmenbedingungen	Gibt es baurechtliche Vorschriften, die mich in der Umgestaltung des Lokals einschränken?

Erreichte
Punktzahl
pro Seite

Aufgabe 9 / Fallstudie 1 GLANZER AG

5 Punkte

Leistungsziel 1.1.1.4.1 Transportmittel und Verpackung (K3)

Ausgangslage

Herr Glanzer bestellt für kommenden Silvester in Shanghai einen Container mit Feuerwerkskörpern und hat Sie damit beauftragt, den Transport zu organisieren.

Auftrag

Aufgrund von vorherigen Feuerwerk-Transporten aus Shanghai wissen Sie, dass diese jeweils über drei Etappen von China nach Olten gelangt sind. Beschreiben Sie, auf welchem Weg der Container von Shanghai bis ins Lager der Glanzer AG in Olten transportiert werden soll und geben Sie für jede Etappe an, welches Transportmittel Sie dafür einsetzen möchten.

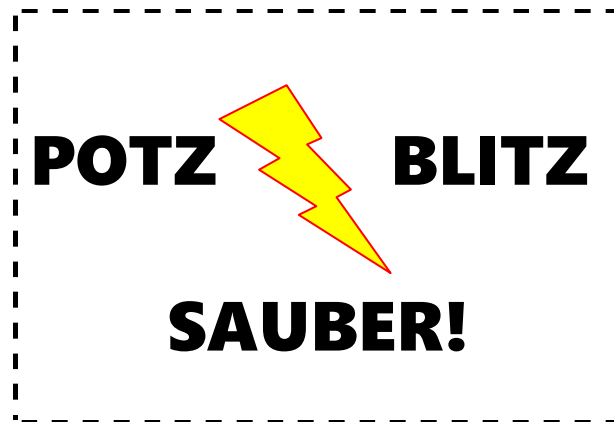
Nennen Sie zusätzlich für jede Etappe inklusive gewähltem Transportmittel je einen Vor- und einen Nachteil, den Ihre Wahl mit sich bringen würde. Jeder Vor- bzw. Nachteil darf nur einmal genannt werden.

Für einen sinnvollen Transportweg (inklusive Etappen) von Shanghai bis ins Lager der Glanzer AG in Olten erhalten Sie 1 Punkt. Die dazu passenden Transportmittel ergeben insgesamt 1 Punkt. Jeder sinnvolle Vorteil bzw. Nachteil gibt 0.5 Punkte, total 3 Punkte.

	Etappe (von – bis)	Transportmittel	Vorteil	Nachteil
1. Etappe				
2. Etappe				
3. Etappe				

Erreichte
Punktzahl
pro Seite

Fallstudie 2 Potz Blitz AG



Potz-Blitz AG - Badenerstrasse 585
8048 Zürich
T 044 555 55 05 – F 044 555 55 55
www.potzblitz.biz – info@potzblitz.biz

Unternehmen

Die Potz Blitz AG handelt mit Putzmaschinen, Putzgeräten und Putzmitteln für Grossabnehmer (Immobilienbewirtschafter, Unternehmen, Gastronomiebetriebe, Schulen, Heime usw.).

Das Unternehmen hat seinen Hauptsitz in Zürich und vertreibt die Produkte über 5 Filialen, verteilt über die ganze Schweiz.

Ausgangslage

Für die Kadermitarbeiter des Hauptsitzes und der Filialen (insgesamt 30 Personen) findet alljährlich eine zweitägige Kadertagung statt. Sie sind als Lernende/r derzeit im Geschäftsleitungssekretariat beschäftigt und übernehmen einige Aufgaben im Zusammenhang mit der Vorbereitung und Durchführung dieser Tagung, welche dieses Jahr vom 22. – 23. September 2016 stattfindet.

Aufgabe 10 / Fallstudie 2 Potz Blitz AG

10 Punkte

LZ 1: 1.1.1.1 Material / Waren oder Dienstleistungen beschaffen (K5)

Ausgangslage

Sie erhalten den Auftrag, ein geeignetes Seminarhotel vorzuschlagen. Die Geschäftsleitung stellt folgende Anforderungskriterien an den Durchführungsort der Tagung:

- Seminarraum für 30 Personen, professionell ausgestattet (Beamer, Laptop, Leinwand, Mikrofon, Lautsprecher, Flipcharts, Pinnwände, Whiteboard, Moderatorenkoffer)
- Restaurant mit Vollpension, Barbetrieb am Abend
- genügend Einzelzimmer verfügbar
- Anreise für rund 10 Mitarbeiter bereits am Vorabend notwendig (= 2 Übernachtungen)
- zentral gelegen
- Erholungs- und Entspannungsangebot für das Rahmenprogramm
- Preis maximal CHF 400.00 Seminarpauschale pro Person (Übernachtung, Vollpension [Frühstück, 2 Mittagessen, 1 Abendessen, Pausenerfrischungen], Benutzung Seminarraum)

Auf Ihre Anfrage bei verschiedenen Seminarhotels erhalten Sie die folgenden 2 Offerten:

Offerte Seminarhotel Ramada, Thalwil

(www.ramada-thalwil.com, reception@ramada-thalwil.com)

- Seminarhotel bietet keine technischen Hilfsmittel, diese müssen selber organisiert werden
- ruhige Lage, nur 20 Minuten vom Hauptbahnhof Zürich entfernt
- Einzelzimmer für gewünschte Anzahl Personen verfügbar
- Restaurant inkl. Frühstück, Barbetrieb; 3 weitere Mahlzeiten kosten CHF 60.00 pro Person
- Innenpools und Sauna vorhanden, Benutzung im Preis inbegriffen
- Shuttleservice inklusive
- Preis pauschal pro Person CHF 380.00

Offerte Seminarhotel Zürich City

(www.zurichcityhotel.com, info@zurichcityhotel.com)

- Seminarhotel bietet die folgenden technischen Hilfsmittel: Beamer, Whiteboard und Flipchart
- zentral gelegen
- Einzelzimmer für gewünschte Anzahl Personen verfügbar
- Restaurant mit Vollpension, Barbetrieb
- Innenpools und Sauna vorhanden, Benutzung im Preis inbegriffen
- Seminarpauschale pro Person CHF 410.00

Auftrag

Erstellen Sie eine Nutzwertanalyse (d.h. Offertbeurteilung) mittels 4 sinnvoller Beurteilungskriterien und berechnen Sie den Nutzwert der beiden Offerten. Entscheiden Sie sich für einen Anbieter und begründen Sie Ihren Entscheid.

Für eine nachvollziehbare, korrekte und aussagekräftige Nutzwertanalyse erhalten Sie 7 Punkte; für einen plausiblen Entscheid mit Begründung in ganzen Sätzen 3 Punkte; total 10 Punkte.

Erreichte
Punktzahl
pro Seite

Punkte

Nutzwertanalyse

		Offerte Hotel Ramada		Offerte Hotel Zürich City	
Kriterium	Gewichtung %	Bewertung	Punkte	Bewertung	Punkte
TOTAL					

Entscheid für eine Offerte und Begründung

Hotel	
Begründung	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>

Erreichte
 Punktzahl
 pro Seite

Aufgabe 11 / Fallstudie 2 Potz Blitz AG

8 Punkte

Punkte

LZ 1.1.7.1 Dokumente erstellen (K5)

Ausgangslage

Nachdem der Entscheid für den Durchführungsort der Kadertagung gefallen ist, muss die Einladung für die Teilnehmer/innen geschrieben werden.

Auftrag

Verfassen Sie auf der nachfolgenden Seite eine aussagekräftige Einladung mit allen notwendigen Angaben für die Kadertagung. Das detaillierte Programm wird etwa 2 Wochen vor der Tagung versandt. Die Teilnehmer/innen müssen Ihnen zwingend bis 10. September 2016 mitteilen, ob sie ein Zimmer bereits am Vorabend der Tagung benötigen und ob Spezialwünsche bezüglich Unterkunft und Verpflegung berücksichtigt werden müssen.

Für eine fehlerfreie, kaufmännisch korrekte Einladung in Briefform erhalten Sie 8 Punkte.

Erreichte
Punktzahl
pro Seite

Punkte

Aufgabe 12 / Fallstudie 2 Potz Blitz AG

4 Punkte

LZ 1.1.3.1 Aufträge ausführen (K3)

Ausgangslage

Die Tagung wird eröffnet mit einem Referat von Frau Dr. Karin Frick vom Gottlieb Duttweiler Institut zum Thema "Trends und Entwicklungen im Handel".

Aufträge

- a. Welche Punkte müssen in der Auftragsbestätigung von Frau Dr. Frick festgelegt werden?
Nennen Sie 4 wichtige Punkte.

Für jeden korrekt genannten Punkt erhalten Sie 0.5 Punkte, total 2 Punkte.

- _____
- _____
- _____
- _____

- b. Frau Dr. Karin Frick muss über alle wichtigen Informationen zu dieser Tagung verfügen.
Nennen Sie 4 wesentliche Informationen / Unterlagen, die Sie Frau Dr. Frick zustellen.

Für jede wesentliche Information / Unterlage erhalten Sie 0.5 Punkte, total 2 Punkte.

- _____
- _____
- _____
- _____

Erreichte
Punktzahl
pro Seite

Punkte

Aufgabe 13 / Fallstudie 2 Potz Blitz AG

4 Punkte

LZ 1.1.8.1 Kenntnisse über Produkte und Dienstleistungen einsetzen (K3)

Ausgangslage

An der Tagung wird das Strategiepapier "Vision 2020" vorgestellt. Die Strategie beinhaltet unter anderem die Einrichtung eines Webshops.

Auftrag

Nennen Sie je 2 Vor- und Nachteile, welche die Einrichtung eines Webshops für die Firma Potz Blitz AG haben kann.

Pro richtigen Vor- bzw. Nachteil erhalten Sie je 1 Punkt, total 4 Punkte.

Vorteile Webshop aus Sicht Unternehmen	<ul style="list-style-type: none">▪ __________▪ __________
Nachteile Webshop aus Sicht Unternehmen	<ul style="list-style-type: none">▪ __________▪ __________

Erreichte
Punktzahl
pro Seite

