## < 고객을 주인공으로 만드는 세일즈 기초>-과제제출

**판매촉진 / 인적판매 / 직접마케팅의 구성요소가 있으며**

**비인적접촉수단인 전화, 인터넷, D/M, 트위터 등으로 소비자의 직접적인 반응을 유발하여 구매의사결정을 바로 하기 위한 촉진방법을 사용하여 k패드의 구매층 정보를 동시에 확보한다**

**소비자에게 정보제공을 하는데 있어, 기업에게 부정적인 영향을 줄 수 있는 방법은 작은 글씨로 경쟁사 대비 상세한 제품비교하여 제시한다**

**구매행동에 영향을 미치는 마케팅 시사점을 활용하여 구매상황에 따라 속성의 중요도를 차별화시켜 제품속성을 강조하고 소비상황을 시장세분화에 적용하여 소비자 라이프 스타일 반영**

**하여 마케이팅을 진행한다**