

Nazwa
kwalifikacji:

Sprzedaż produktów i usług reklamowych

Oznaczenie
kwalifikacji:

AU.29

Numer zadania:

01

Kod arkusza:

AU.29-01-01_SG_zo

Wersja arkusza:

zo

Lp.	Elementy podlegające ocenie/kryteria oceny
R.1	Rezultat 1: Kalkulacja cen - wydruk
R.1.1	cena netto dla podświetlanego kasetonu reklamowego: małego - 249,00 zł; średniego - 649,00 zł, dużego - 1 290,00 zł
R.1.2	kwota marży dla podświetlanego kasetonu reklamowego: małego - 249,00 zł; średniego - 519,20 zł, dużego - 516,00 zł
R.1.3	kwota rabatu dla podświetlanego kasetonu reklamowego: małego - 74,70 zł; średniego - 155,76 zł, dużego - 154,80 zł
R.1.4	wartość netto z marżą i rabatem dla podświetlanego kasetonu reklamowego: małego - 1 419,30 zł; średniego - 2 959,44 zł, dużego - 2 941,20 zł
R.1.5	kwota VAT dla podświetlanego kasetonu reklamowego: małego - 326,44 zł; średniego - 680,67 zł, dużego - 676,48 zł
R.1.6	wartość brutto dla podświetlanego kasetonu reklamowego: małego - 1 745,74 zł; średniego - 3 640,11 zł, dużego - 3 617,68 zł
R.1.7	wartość brutto razem: 9 003,53 zł
R.1.8	przy wszystkich kwotach zastosowano zaokrąglenie do dwóch miejsc po przecinku
R.1.9	cennik wydrukowany w układzie poziomym na jednej stronie kartki formatu A4
R.2	Rezultat 2: Oferta handlowa - wydruk
R.2.1	zawiera co najmniej jeden zwrot grzecznościowy lub nawiązanie do zapytania ofertowego
R.2.2	została sporządzona z datą egzaminu
R.2.3	zawiera nazwę i adres firmy, do której kierowana jest oferta: <i>Biuro sprzedaży LOCUM, ul. Ryżowa 65, 02-495 Warszawa</i>
R.2.4	zawiera informacje o wszystkich produktach zawartych w zapytaniu ofertowym
R.2.5	zawiera ceny jednostkowe zgodne z kalkulacją cen
R.2.6	zawiera wartości brutto zgodne z kalkulacją cen
R.2.7	zawiera informację o terminie płatności – 14 dni od dnia wystawienia faktury
R.2.8	zawiera informację dotyczącą realizacji zamówienia – 7 dni od podpisania umowy
R.2.9	oferta wykonana na papierze firmowym
R.3	Rezultat 3: Analiza SWOT - wydruk
R.3.1	Mocne strony (Strengths): <i>cicha i spokojna okolica w pobliżu lasu; duży wybór mieszkań jedno-, dwu- i trzypokojowych dobrze doświetlonych</i>
R.3.2	Słabe strony (Weaknesses): brak mieszkań czteropokojowych; niedostosowanie wewnętrznych układów ulic osiedlowych do obecnej liczby samochodów i/lub brak parkingów, źle funkcjonujące ciągi pieszo-jezdne
R.3.3	Szanse (Opportunities): innowacje technologiczne w zakresie techniki grzewczej, które mogą prowadzić do tworzenia lokalnych źródeł ciepła opartych na odnawialnych źródłach energii; inwestycje strukturalne sektora publicznego i prywatnego
R.3.4	Zagrożenia (Threats): możliwość powstania obwodnicy miasta w niedalekiej odległości od osiedla, co będzie skutkowało wzmożonym hałasem i zanieczyszczeniem; budowa lotniska wojskowego w pobliżu osiedla
R.4	Rezultat 4: Prezentacja multimedialna - wydruk
R.4.1	slajd 1 tytułowy zawiera: tytuł - nazwę osiedla <i>Zielony zakątek</i> , podtytuł - dane teleadresowe biura sprzedaży LOCUM (<i>ul. Ryżowa 65, 02-495 Warszawa, tel. 505 345 579, e-mail: locum@op.pl, www.biurosprzedazylocum.pl</i>)
R.4.2	slajd 1 - tytuł i podtytuł są wyrównane do prawej strony
R.4.3	slajd 2 zawiera mocne strony z analizy SWOT zgodne z propozycją wybranych przez zdającego w R.3.1 lub zgodne z treścią zadania
R.4.4	slajd 3 zawiera szanse z analizy SWOT zgodne z propozycją wybranych przez zdającego w R.3.3 lub zgodne z treścią zadania
R.4.5	slajd 4 zawiera dane teleadresowe Agencji reklamowej WIZAŻ (<i>ul. Poznańska 128, 00-689 Warszawa, tel. 802 457 293, e-mail: agencjareklamowawizaz@op.pl, www.agencjareklamowawizaz.pl</i>)
R.4.6	cała prezentacja utrzymana w kolorystyce loga biura sprzedaży LOCUM (kolory zieleni)
R.4.7	umieszczone: w lewym górnym rogu na pierwszym slajdzie logo biura sprzedaży LOCUM, a na ostatnim logo agencji reklamowej WIZAŻ
R.4.8	każdy slajd zawiera kolejny numer w prawym dolnym rogu
R.4.9	wydruk w formacie A4, w układzie pionowym, po 2 slajdy na stronie