

Nazwa kwalifikacji: **Sprzedaż produktów i usług reklamowych**Oznaczenie kwalifikacji: **A.26**Numer zadania: **01**

*Arkusze zawiera informacje prawnie chronione
do momentu rozpoczęcia egzaminu*

Miejsce na naklejkę
z numerem PESEL i z kodem
ośrodka

Wypełnia zdający

Numer PESEL zdającego*

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

A.26-01-13.10Czas trwania egzaminu: **120 minut**

**EGZAMIN POTWIERDZAJĄCY KWALIFIKACJE W ZAWODZIE
Rok 2013
CZĘŚĆ PRAKTYCZNA**

Układ graficzny © CKE 2013

Instrukcja dla zdającego

1. Na pierwszej stronie arkusza egzaminacyjnego wpisz w oznaczonym miejscu swój numer PESEL i naklej naklejkę z numerem PESEL i z kodem ośrodka.
2. Na **KARCIE OCENY** w oznaczonym miejscu przyklej naklejkę z numerem PESEL oraz wpisz:
 - swój numer PESEL*,
 - symbol cyfrowy zawodu,
 - oznaczenie kwalifikacji,
 - numer zadania,
 - numer stanowiska.
3. **KARTE OCENY** przekaz zespołowi nadzorującemu część praktyczną egzaminu.
4. Sprawdź, czy arkusz egzaminacyjny zawiera 4 strony i nie zawiera błędów. Ewentualny brak stron lub inne usterki zgłoś przez podniesienie ręki przewodniczącemu zespołu nadzorującego część praktyczną egzaminu.
5. Zapoznaj się z treścią zadania oraz stanowiskiem egzaminacyjnym. Masz na to 10 minut. Czas ten nie jest wliczany do czasu trwania egzaminu.
6. Czas rozpoczęcia i zakończenia pracy zapisze w widocznym miejscu przewodniczący zespołu nadzorującego.
7. Wykonaj samodzielnie zadanie egzaminacyjne. Przestrzegaj zasad bezpieczeństwa i organizacji pracy.
8. Jeżeli w zadaniu egzaminacyjnym występuje polecenie „zgłoś gotowość do oceny przez podniesienie ręki”, to zastosuj się do polecenia i poczekaj na decyzję przewodniczącego zespołu nadzorującego.
9. Po zakończeniu wykonania zadania pozostaw rezultaty oraz arkusz egzaminacyjny na swoim stanowisku lub w miejscu wskazanym przez przewodniczącego zespołu nadzorującego.
10. Po uzyskaniu zgody zespołu nadzorującego możesz opuścić salę/miejsce przeprowadzania egzaminu.

Powodzenia!* w przypadku braku numeru *PESEL* – seria i numer paszportu lub innego dokumentu potwierdzającego tożsamość

Zadanie egzaminacyjne

Zaproponuj 4 środki reklamowe wraz podaniem uzasadnienia wyboru, cennik wybranych środków reklamowych w oparciu o cenę jednostkową oraz ofertę handlową dla Salonu Kosmetycznego „Glamour” działającego na terenie Białegostoku. Do rozwiązania zadania wykorzystaj: informacje o zleceniobiorcy i zleceniodawcy, informacje zawarte w warunkach zlecenia oraz tabelę z cenami środków reklamowych.

Informacje o zleceniobiorcy i zleceniodawcy:

Agencja reklamowa „AIDA” – reprezentowana przez Jana Kowalskiego
ul. Swobodna 3
15-756 Białystok

Logo Agencji Reklamowej AIDA (logo znajduje się na płycie dołączonej do arkusza egzaminacyjnego)

Agencja reklamowa



Salon kosmetyczny „Glamour”
ul. Lipowa 45
15-424 Białystok

Salon Kosmetyczny Glamour mieści się w pasażu handlowym w samym centrum Białegostoku. Urządzony jest w oryginalnym i niepowtarzalnym stylu, jednak z zewnątrz jest słabo oznakowany. Świadczy bardzo wysoki poziom usług kosmetycznych dzięki doświadczonym pracownikom, którzy corocznie w ogólnopolskich konkursach zdobywają miejsca na podium. Jednakże jak do tej pory nie miał możliwości prezentowania osiągnięć i swojej oferty w Internecie.

Tabela 1.**Ceny środków reklamowych**

Media	Nośnik	Środek reklamowy	Cena netto (zł)
Telewizja	TVP 1	Spot	15 000 (30 sekund)/emisję
Radio	RMF FM	Spot	2 500 (30 sekund)/emisję
	Radio Białystok		300/emisję
Reklama zewnętrzna	Przyczepa reklamowa	Reklama mobilna	925/za 8h-100 km
	Szyld	Neon świetlny	1000
Czasopisma	Twój styl	Ogłoszenie całostronicowe	400/emisję
	Pani domu		200/emisję
Miejsce sprzedaży		Plakat rozwieszany w miejscu sprzedaży	100 (50 sztuk)
		Upominki dla klientów (długopis z logo oraz pakiet mini kosmetyków)	30/za pakiet
Internet	Strona www salonu	przejrzysta strona WWW z dokładnym opisem usług, poradami itp.	2 000

Warunki zlecenia:

- cel kampanii reklamowej: zwiększenie rozpoznawalności salonu na terenie Białegostoku, utrzymanie stałych klientów i zachęcenie nowych do skorzystania z oferty;
- w proponowanych środkach reklamowych dwa powinny być zaliczane do mediów podstawowych, dwa do wspomagających;
- cennik proponowanych środków reklamowych w formie tabeli powinien uwzględniać ceny netto i ceny brutto (23% VAT). Kalkulacja przeprowadzona w programie Excel;
- oferta handlowa powinna zawierać wszystkie informacje wymagane w tym dokumencie wraz z wymienieniem wybranych środków reklamowych oraz zestawieniem kosztów całej kampanii w oparciu o przygotowany cennik;
- charakterystyka grupy docelowej: klientkami salonu są głównie zamożne kobiety w wieku 25-35 lat z wyższym wykształceniem, aktywne zawodowo, czynnie uprawiające sport, słuchające muzyki i radia. Marzą o osiągnięciu kariery zawodowej, lubią czuć się wyjątkowo, lubią innowacje, często korzystają z Internetu. Salon to dla nich także miejsce spotkań ze znajomymi oraz miejsce odpoczynku.

Wszystkie dokumenty sporządź na stanowisku egzaminacyjnym, na którym znajduje się komputer z oprogramowaniem biurowym do edycji tekstu i kalkulacji. Pliki zapisz w następujący sposób:

- uzasadnienie.doc/docx,
- cennik.xls,
- oferta.doc/docx

w folderze o twoim numerze PESEL na pulpicie komputera. Następnie wydrukuj na formacie A4. W nagłówku wydruku umieść swój PESEL. Dopuszcza się dwukrotną korektę wydruku.

Czas przeznaczony na wykonanie zadania wynosi 120 minut.

Ocenie podlegać będą 3 rezultaty:

- Propozycja 4 środków reklamowych wraz z uzasadnieniem wyboru – wydruk,
- Cennik wybranych 4 środków reklamowych – wydruk,
- Oferta handlowa – wydruk.

