

## Kutsealased terminid

**Distributsioon** - süsteem, mille kaudu tooted ja teenused jõuavad tootjalt tarbijani ning finantsvood tarbijalt tootjani.

**Toode** - füüsiline hüve, mida tootja pakub tarbijale.

**Teenus** - immateriaalne hüve, mida tootja pakub tarbijale.

**Sihtturg** - geograafiline ja/või kliendikeskne üksus, kuhu soovitakse oma tooteid või teenuseid müüa.

**Ekspordiplaan** - ettevõtte strateegia ja tegevusplaan toodete ja teenuste müügiks sihtturgudele.

**Müügivõrk** - distributsiooni osa, mille kaudu toimub toodete või teenuste müük.

**Turu-uuring** - tegevus, mille käigus kogutakse informatsiooni ekspordi sihtturgude klientide, hindade, konkurentide jne kohta.

**Logistika** - tarneala juhtimise osa, mis planeerib, teostab ja kontrollib toote või teenuse jõudmist kliendini.

**After sales** - müügijärgne teenindus ja lisamüük.

**Multi-tasking** - mitme tööloigu paralleelne juhtimine.

**Segment** – grupp.

**Tasuvusanalüüs** - analüüs/hinnang, mille käigus tehakse kindlaks, kas konkreetne projekt on teostatav etteantud kuludega ning kas projekt on kasumlik.

**teostatavusanalüüs (feasibility study)** - analüüs/hinnang, mille käigus tehakse kindlaks, kas konkreetne projekt on tehniliselt teostatav, kas on teostatav etteantud kuludega ning kas projekt on kasumlik.

**Tarne (-tingimused, -ahel)** – tarneahel =logistika. Tarnetingimused =kokkulepitud reeglid, kuidas kaup jõuab kliendini.

**Müügiplaan** - ettevõtte müügieesmärkide saavutamise kava.

**Raamleping** - lepingud, millega lepitakse kokku subjektide vahelised üldtingimused ühes või teises küsimuses.

**Sisseost** - tegevus, mille käigus ettevõtte hangib oma lõpptoodete valmistamiseks vajaliku ressursi

**Tootearendus** - tegevus, mille käigus ettevõtte täiendab või arendab uusi tooteid ning annab neile lisaväärtust klientide seisukohalt.

**Kaubatundmine** - teave toodete ja teenuste põhiomaduste kohta.

**Veosekindlustus** - veosekindlustuse eesmärk on hüvitada kauba kahjustumine või kaotsimine kaubaveo ajal. Veosekindlustus kaitseb veose omanikku kõigi riskide vastu, mis pole kindlustuslepingu tingimustega välistatud.

**Varude juhtimine** - optimaalne ressursside jagamine nii sisendite kui väljundite mõistes agendid müügiesindaja.

**Tootevastutus** - tootja vastutus toote puudustega põhjustatud kahjude eest

**INCOTERMS** - Rahvusvahelise Kaubanduskoja (International Chamber of Commerce - ICC) poolt välja töötatud tarnetingimuste kogu, mis on mõeldud B2B (business to business) müügilepingutele ja rakendub vaid poolte kokkuleppel.

**Päritolusertifikaat** - päritolusertifikaat on dokument, mida kasutatakse kauba päritolu määramise, kaitsemeetmete, kvootide, dumpinguvastaste tollimaksude, põllumajandustoetuste ja avalike enampakkumiste korral.

**ATA Carnet kaubamärkmik** - ATA-märkmik on rahvusvaheline ajutise impordi dokument, mis on kasutusele võetud ATA-konventsiooni või Istanbuli konventsiooni raames.

**CRM** - strateegia, mille kaudu ettevõtte loob ja hoiab suhet oma klientidega.

**KAM** - võtmeklientide haldamine.

**Müügiaruanne** - ülevaade müügitulemustest.

**Müügikanal** - hulgi, jae, elektroonilised jms vahendid, mille kaudu toimub toodete/teenuste müük



Euroopa Liit  
Euroopa Sotsiaalfond



Eesti tuleviku heaks



SIHTASUTUS  
Kutsekoda

ESF programm „Kutsete süsteemi arendamine“

**Müügitudi**- kõik toetavad tegevused (nõustamine, koolitamine, planeerimine, juhendamine, turundusürituste korraldamine, ühisreklaam jm), mille eesmärk on edasimüüjate ja olemasolevate klientide juures müügi kasvamine.