



## PIŁKARSKA GORĄCZKA – KONKURS

### ETAP I

#### PRZYGOTOWANIE GADŻETÓW

#### WPROWADZENIE DO ZADANIA

Mistrzostwa to wielkie święto wszystkich fanów sportu. Wcielając się w rolę kierownika reprezentacji ds. biznesowych otrzymujecie zadanie opracowania gadżetów związanych z reprezentacją polski, które moglibyście sprzedawać wszystkim zainteresowanym.

#### WASZE ZADANIE

Waszym zadaniem jest przygotowanie krótkiej prezentacji, w ramach której zaproponujecie **3 wyjątkowe gadżety** (docenimy kreatywne propozycje!), które mogłyby sprzedawać polska reprezentacja. Zajrzyjcie do poradnika by przekonać się, o jakich rzeczach warto wspomnieć opisując produkt!

Warto byście prezentację gadżetów poprzedzili slajdem poświęconym Waszej **grupie docelowej**.

**PORADNIK:** Czym są grupa docelowa i segmentacja klientów?

Bardzo ważnym zadaniem przedsiębiorcy jest odnalezienie **grupy docelowej**. Musi on określić, jakie cechy posiadają jego klienci (osoby, którym pragnie sprzedawać swój produkt), tak aby móc umiejętnie dostosować swój produkt do ich potrzeb oraz dowiedzieć się, w jaki sposób dotrzeć do odbiorców. Często marketingowcy dokonują **segmentacji klientów**.

Segmentacja jest to podział klientów na mniejsze, różniące się od siebie grupy. Może zostać tutaj zastosowanych kilka kryteriów segmentacji klientów, między innymi:

1. Wiek klientów (dzieci, młodzież, osoby dorosłe, osoby starsze)
2. Wielkość i struktura gospodarstwa domowego (rodziny z dziećmi, małżeństwa, osoby samotne)
3. Dochody klientów (osoby o niskich, umiarkowanych lub wysokich dochodach)
4. Miejsce zamieszkania (wieś, małe miasto, metropolia)
5. Przynależność do grupy zawodowej (np. służby mundurowe, lekarze, robotnicy)
6. Wykształcenie (podstawowe, średnie, wyższe)

Spróbujcie się zastanowić jak powyższymi kategoriami (lub częścią z nich) możecie opisać swoją grupę docelową. Kto mógłby być zainteresowany zakupem gadżetów związanych z naszą reprezentacją? Być może warto przeprowadzić rozmowy z członkami Waszej rodziny lub znajomymi?

**PORADNIK:** Jak przygotować propozycję produktów?

Jeśli posiadacie już grupę docelową, możecie przemyśleć, jakie konkretny gadżety chcecie zaproponować Waszym klientom. Kreatywność jest tutaj bardzo ważna. Na co warto zwrócić uwagę opisując Wasze produkty?

**Cechy charakterystyczne produktu** są to wszystkie elementy, które w szerokim rozumieniu tworzą produkt. Opiszcie w tym miejscu jak wygląda Wasz gadżet i to w jaki sposób można z niego korzystać.

W ramach **strategii cenowej**, warto ustalić po jakiej cenie chcemy sprzedawać produkt i czy wprowadzimy rabaty lub zniżki dla konkretnych grup klientów (jak np. bilety ulgowe dla dzieci w kinie).

**Kanały dystrybucji** są to sposoby, w jakie produkt ma trafić do ostatecznych odbiorców. Możemy wykorzystać tutaj tradycyjne kanały (kanałem dystrybucji jest np. sprzedaż w hipermarketach, sklepie firmowym), lecz także nowe kanały, jak sprzedaż internetowa. Zastanówcie się, w jaki sposób Wasi klienci będą mogli kupić gadżety.

**Promocja produktu** to wszystkie działania związane z prezentacją klientom naszego produktu i przekonywaniem ich do zakupu go. Być może chcecie drukować ulotki, wywieszać plakaty na ulicach, albo stworzyć spot w Internecie lub telewizji?

Mamy nadzieję, że będziecie dobrze bawić się przygotowując rozwiązania ☺

**Powodzenia!**

Twoim zadaniem jest przygotowanie krótkiej prezentacji (preferowane formaty .pdf lub .ppt), w której opiszesz swoją grupę docelową i przedstawisz 3 propozycje produktów, jakie chcielibyście sprzedawać swoim klientom.

#### **Czas na zadanie**

#### **Termin i ogólne wymagania**

Na wykonanie całego zadania z etapu pierwszego Uczestnicy konkursu mają tydzień (17.VI - 24.VI), a ostateczny termin przesłania prac to **12 lipca 2016 roku. W tym samym dniu Wasze prace będą opublikowane na stronie, gdzie wszyscy studenci EUD będą mogli głosować na swoich faworytów.**

Gdy Twój pomysł będzie gotowy należy przesyłać go na adres mailowy : [konkurs@uniwersytet-dzieciocy.pl](mailto:konkurs@uniwersytet-dzieciocy.pl)

**Uwaga! Plik z prezentacją nie powinien być większy niż 4 MB.**

*Jeśli masz trudności z przygotowaniem pracy, zapraszam na forum konkursu, gdzie znajdziesz wątek poświęcony wykonaniu zadania z etapu I – tam postaram się odpowiedzieć na wszystkie pytania i*

#### **Uwaga!**

Jeśli zdecydujesz się zamieścić w pracy jakiegokolwiek grafiki lub zdjęcia znalezione w sieci, pamiętaj by pod zdjęciem umieścić (może być drobną czcionką) adres strony, z której pochodzi. Jeżeli szukasz informacji pomocniczych w Internecie, pamiętaj, by nie przeklejać zdań znalezionych na stronach. Pisz samodzielnie :)

*wątpliwości Uczestników konkursu.*