

CASE STUDY COMPETITION 2017

PODUZEĆE:

L'Oreal Adria d.o.o.

KOORDINATOR: Marijana Vilić (marijana.vilic@estudent.hr)

KATEGORIJA POSLOVNOG SLUČAJA:

- **Marketing**

NAZIV POSLOVNOG SLUČAJA:

DERCOS – Vaše rješenje protiv prhuti!

OPIS TEME POSLOVNOG SLUČAJA:

Cilj je osmisliti omni-channel marketinšku strategiju za asortiman Dercos šampona protiv prhuti.

DERCOS linija proizvoda obuhvaća šampone protiv prhuti, šampone i ampule protiv ispadanja i za ponovni rast kose, šampone za osjetljivo vlasište te šampon za masnu kosu.

Ono što je specifično je da su DERCOS proizvodi dostupni isključivo u ljekarnama i spadaju u kategoriju dermokozmetičkih proizvoda odnosno proizvoda s medicinskim i kozmetičkim djelovanjem.

Na samom sastanku s prijavljenim natjecateljima, detaljno ćemo vam predstaviti kompletnu DERCOS liniju proizvoda kao i sve specifičnosti tržišta šampona protiv prhuti unutar ljekarni.

Prvi korak u rješavanju poslovnog slučaja je napraviti istraživanje tržišta te analizu stanja i trendova na dermokozmetičkom tržištu te posebno na tržištu šampona (protiv prhuti). Potrebno je napraviti analizu potrošača, specifičnih potreba kupaca te analizu naših aktivnosti (online&offline) ali i aktivnosti naše konkurencije.

Temeljeno na prethodnom istraživanju tržišta i analizi, finalni prijedlog treba biti marketinška strategija koja obuhvaća aktivnosti na digitalnim medijima, aktivnosti na prodajnom mjestu usmjerene kupcu ali i inovativne aktivnosti usmjerene ka zdravstvenim stručnjacima poput farmaceuta i dermatologa. Ukratko - inovativan prijedlog strategije oglašavanja uzevši u obzir sve specifičnosti dermokozmetičkog tržišta!

DODATNE INFORMACIJE:

Web stranica: vichy.hr/dercos, vichy.rs/dercos, vichy.si/dercos

Sve potrebne i dodatne informacije prijavljeni studenti dobit će na sastanku s predstavnicima poduzeća i detaljnijem predstavljanju poslovnog slučaja.

FORMAT RJEŠENJA:

Važno je da je rješenje kvalitetno i jasno prezentirano, mogući su svi formati ili njihova kombinacija. Obvezno priložiti rezultate istraživanja i analize tržišta.

OBAVEZNE STAVKE RJEŠENJA:

- Istraživanje tržišta šampona u ljekarnama
- Analiza prikupljenih podataka
- Marketinški plan
- Okvirni financijski plan

KRITERIJ BODOVANJA:

Kriterij	Ocjena	Doprinos ukupnoj ocjeni	Ukupno
Cjelovitost rješenja - posjeduje sve obvezne stavke rješenja	0-5	15 %	
Kreativnost i inovativnost rješenja	0-5	20 %	
Istraživanje i analiza tržišta	0-5	20 %	
Poslovni plan	0-5	15 %	
Izvedivost rješenja	0-5	15 %	
Kvaliteta predanog rješenja	0-5	15 %	
UKUPNO			

DODATNE POGODNOSTI:

Poklon paketi za finaliste, poseban poklon paket za pobjednički tim te ulazak u selekcijski proces (studenti će biti pozvani u L'Oreal na assesment centar. S vama ćemo provesti gotovo cijeli dan uz razna testiranja, problemski zadatak te individualnu prezentaciju).