

BRIEF

CASE STUDY COMPETITION 2019

PODUZEĆE: Laka spika d.o.o., Nacionalni franšizer za Helen Doron Hrvatska

KATEGORIJA POSLOVNOG SLUČAJA: Marketing

KOORDINATOR: Romana Franjković, romana.franjkovic@estudent.hr

NAZIV POSLOVNOG SLUČAJA: Marketinška kampanja za promociju ranog učenja jezika na primjeru Helen Doron tečaja engleskog za djecu predškolske dobi po izboru

OPIS TEME POSLOVNOG SLUČAJA: Osmisliti kampanju (kampanja na društvenim mrežama, viralni ili gerilski marketing) na temelju jednog tečaja Helen Doron škole za djecu predškolske dobi. Na temelju odabranog tečaja/branda potrebno je prikazati važnost i utjecaj ranog učenja te zadržati Helen Doron na prvom mjestu pri odabiru tečaja engleskog jezika za dijete predškolske dobi.

O POSLOVANJU PODUZEĆA: Helen Doron Hrvatska je franšizni sustav unutar kojeg u Hrvatskoj djeluje 30 škola, 15 franšizera i 100 učitelja, a broj polaznika je 5350. Helen Doron škola nudi tečajeve engleskog jezika za djecu od 3 mjeseca do 19 godina. Tečajevi za predškolsku djecu su:

- Baby's Best Start (od 3 mjeseca do 2 godine)
- Toddler's Best Start (od 2 do 3 godine)
- It's a Baby Dragon (od 3 do 4 godine)
- Fun with Flupe (od 4 do 5 godina)
- Nat and Friends (od 5 do 6 godina).

Marketing Helen Doron škole dijeli se na oglašavanje u medijima (TV reklama, internet portali, radio, časopisi), promociju na raznim događanjima kroz dijeljenje promotivnih materijala, održavanje oglednih satova i oglašavanje na društvenim mrežama (Youtube, Facebook, Instagram). Moto Helen Doron škole je "More than English" - osim engleskog jezika djeca na nastavi razvijaju socijalne vještine, vještine ranog učenja, toleranciju i strpljenje. Tijekom nastave djeca uspostavljaju kvalitetni odnos s roditeljima, usvajaju engleski jezik, uživaju!

CILJ: Kroz kreativnu marketinšku kampanju htjeli bismo potencijalnim klijentima (roditeljima) približiti važnost ranog učenja i predstaviti Helen Doron školu kao najlogičniji izbor škole engleskog za njihovo dijete, kroz jasan plan karijere za djecu od najranije dobi i kroz strukturirane i kontinuirane tečajeve prilagođene razvoju i dobi djeteta.

BUDŽET: 15.000 EUR

DODATNE INFORMACIJE:

<https://www.helendoron.com>

<https://www.helendoron.hr>

FORMAT RJEŠENJA: PPT, video...

Pomoćni fileovi: Word, Excel, PDF...

OBAVEZNE STAVKE RJEŠENJA:

Marketinški plan

Prijedlog treba sadržavati:

- Razradu kreativnog koncepta
- Komunikacijsku strategiju
- Plan oglašavanja/promocije
- Plan provedbe

Financijski plan

Prijedlog treba sadržavati:

- Razrađene troškove po projektima i stavkama

KRITERIJ BODOVANJA:

Kriterij	Ocjena	Doprinos ukupnoj ocjeni	Ukupno
Cjelovitost rješenja - posjeduje sve obvezne stavke rješenja	0-5	10%	
Kreativnost i inovativnost rješenja	0-5	40%	
Marketinški i financijski plan	0-5	20%	
Izvedivost rješenja	0-5	10%	
Cjelovitost prezentacije rješenja	0-5	10%	
Kvaliteta predanog rješenja	0-5	10%	
		UKUPNO:	

DODATNE POGODNOSTI: Mogućnost studentskog posla i studentske prakse.

Putovanje u Budimpeštu za pobjednički tim.