

BRIEF

CASE STUDY COMPETITION 2015

PODUZEĆE: Franck d.d.

PODRUČJE: Marketing

NAZIV POSLOVNOG SLUČAJA: Mljevena kava – kava za mamu i baku ili i za mene?

OPIS TEME POSLOVNOG SLUČAJA:

Zadatak poslovnog slučaja je predložiti strategiju rasta kategorije mljevene kave za idućih 3-5 godina i pronaći rješenje kako povećati prodaju Franckovih brandova mljevene kave.

DODATNE INFORMACIJE:

Trend potrošnje mljevene kave je u padu, dok je potrošnja instant kave i instant mixeva (cappuccino, 2u1 i 3u1) u porastu. Franck je u kategoriji mljevene kave lider na tržištu, a u kategoriji instant kave i instant mixeva je među vodećima na tržištu. Potrošači mljevene kave su većinom starija populacija, a instant kavu i instant mixeve više konzumira mlađa populacija. S cjenovnog aspekta instant kava je najskuplja, dok je mljevena kava cjenovno najpristupačnija.

FORMAT RJEŠENJA:

PPT

Detaljniji opisi, istraživanje i analize - Word i Excel

OBAVEZNE STAVKE RJEŠENJA:

- Istraživanje (konkurencija, trendovi, analiza dostupnih podataka)
- Ciljna skupina (primarna, sekundarna)
- Prijedlog strategije (fokus na 4P)*

* Nemojte predlagati kreativna rješenja, samo ideje.

DODATNE POGODNOSTI:

Mogućnost prakse i zapošljavanja.

KOORDINATORICA:

JANJA GALIĆ

mail: janja.galic@estudent.hr