

Studie pro VŠ

Představte si, že pracujete ve společnosti Coca-Cola HBC Česko a Slovensko. Společnost přichází s novinkou **Coca-Cola Zero Banánová v 330 ml ve skleněné lahvi, 0,5 l PET a 1,75 l PET balení**. Jste na pozici manažera, který musí uceleně vyřešit následující úkoly a kooperovat s ostatními odděleními.

Zpracujte do desetiminutové videoprezentace následující body:

Průzkum trhu

- 1) Jaký je význam 0,5 l a 1,75 l balení na trhu?
- 2) Na jakou cílovou skupinu bude produkt mířit a proč?
- 3) Podívejte se na konkrétního zákazníka na moderním trhu: hypermarket, celorepublikové pokrytí. Jak byste seřadili výrobky na regále? Kam byste umístili menší balení?
- 4) Jak byste postupovali při odhadu prodeje Coca-Cola Zero Banánová? Která data byste potřebovali?
- 5) Které další balení vám nejvíce chybí (po 330 ml, 0,5 l a 1,75 l) - pokud něco?

Výroba

- 1) Jak budete přistupovat k plánování výrobních kapacit? V jakém případě byste uvažovali o nákupu nové výrobní linky?

Logistika

- 1) Díky optimalizaci skladových ploch byla ve výrobním závodě alokována kapacita na uskladnění 1100 palet. Vyjádřete měsíční úsporu skladování v Eurech oproti využití externího skladu. Náklady na interní skladování zanedbejte. Vycházejte z níže uvedených údajů:
 - Přeprava TIR (cesta 1 kamionu – standardní kamionový návěs): 2300 Kč
 - PAL/day v ext. warehouse: 4,50 Kč
 - Handling IN/PAL: 25 Kč
 - Handling OUT/PAL: 25 Kč
 - Náklad je potřeba při přepravě manipulovat 2x.
 - Kurz: 26 Kč/Euro
 - Měsíc má 30 dní.
- 2) Najděte ve svém okolí 4 zákazníky společnosti Coca-Cola HBC Česko a Slovensko a pomocí řešení úlohy čínského pošťáka navrhnete jejich plán zavážení produktů v jednom dni.

Marketing

- 1) Jak postavíte marketingovou komunikaci produktu?
- 2) Navrhnete koncepci ATL a BTL kampaně.
- 3) Navrhnete odlišení produktu na trhu a komunikaci produktu na prodejní ploše.



Sales

- 1) Navrhněte selling story pro zákazníka. Proč zalistovat novou příchuť?
- 2) Navrhněte, jak v segmentu HoReCa komunikovat se zákazníkem novou příchuť. Jak se postavit ke stávajícímu portfoliu na trhu?

HR

- 1) Pro spuštění tohoto nového produktu je zapotřebí najít nového Trade Marketing Manažera, který bude mít projekt na svém oddělení na starosti. Jaká kritéria byste při hledání vhodného kandidáta brali v potaz? Jak byste postavili assessment centrum pro výběr? Které nástroje byste pro oslovení kandidátů využili?

Finance

- 1) Popište, jakým způsobem může při zavedení nového produktu profitovat společnost z využití přístupu RGM.

Video nahrajte jako neveřejné na server YouTube a odkaz včetně jmen zhotovitelů zašlete do 31. 1. 2019 na kariera@cchellenic.com