**INOVAČNÍ VZDĚLÁVACÍ NÁSTROJE**

****

**Téma: „BYZNYSPLÁN – ZÁKLADY MARKETINGU”**

***Didaktické podklady připravili:***

***Dr. Tomasz Zacłona***

***Dr. Monika Makowiecka***

**Cvičení 1**

Jaké aspekty rozhodují o tom, že můžeme říct: „uvádíme na trh nový produkt”? Musí to být novinka typu: první CD, první mikrovlnka atd.?

………………………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………………………

**Cvičení 2**

Jaké jsou důvody navrhování a uvádění na trh nových produktů?

………………………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………………………

**Cvičení 3**

Zkus uvést několik vlastností charakterizujících zaměstnance firmy poskytující služby, které můžou mít vliv na kvalitu služeb a být zákazníky vnímány jako podstatné.

………………………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………………………

**Cvičení 4**

**Navrhni (můžeš spolu s kamarádem nebo kamarádkou) libovolný ale nový produkt nebo službu a vypracuj plán jeho uvedení na trh podle následujících pokynů:**

1. Vytvoř nápad (ideu) nového produktu (úplně nového nebo modifikace existujícího). Pro získání nápadu na nový produkt udělejte brainstorming. Nápad na nový produkt by měl vycházet z průzkumu tuzemského trhu a zahraničních trhů (využij internet).

………………………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………………………

1. Urči druh primárních a sekundárních informací nezbytných k plánování nového produktu a zdrojů a způsobů sbírání těchto informací. Jedná se mj. o informace o podobných, konkurenčních produktech, které již na trhu jsou, a informace, které umožní odhadnout potenciální poptávku po novém produktu a jeho cenu.

………………………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………………………

1. Urči pořadí úkolů spojených s plánováním a přípravou nového produktu: příprava prototypu a zkušební série a produkce ve velkém měřítku.

………………………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………………………

1. Navrhni průzkum mínění potenciálních kupujících na téma připravovaného nového produktu (anketa z 10 otázek)
2. ………………………………………………………………………………………………………..
3. ……………………………………..
4. ……………………………………..
5. ……………………………………..
6. ………………………………………………………………………………………………………..
7. ……………………………………..
8. ……………………………………..
9. ……………………………………..
10. ………………………………………………………………………………………………………..
11. ……………………………………..
12. ……………………………………..
13. ……………………………………..
14. ………………………………………………………………………………………………………..
15. ……………………………………..
16. ……………………………………..
17. ……………………………………..
18. ………………………………………………………………………………………………………..
19. ……………………………………..
20. ……………………………………..
21. ……………………………………..
22. ………………………………………………………………………………………………………..
23. ……………………………………..
24. ……………………………………..
25. ……………………………………..
26. ………………………………………………………………………………………………………..
27. ……………………………………..
28. ……………………………………..
29. ……………………………………..
30. ………………………………………………………………………………………………………..
31. ……………………………………..
32. ……………………………………..
33. ……………………………………..
34. ………………………………………………………………………………………………………..
35. ……………………………………..
36. ……………………………………..
37. ……………………………………..
38. ………………………………………………………………………………………………………..
39. ……………………………………..
40. ……………………………………..
41. ……………………………………..
42. Navrhni reklamní tahy pro vymyšlený produkt nebo služby (vyjmenuj v bodech).

………………………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………………………