

## ZADANIA DLA ZESPOŁU UCZNIOWSKIEGO

### MODUŁ V - BADANIA RYNKU I KONKURENCJI

Waszym głównym zadaniem w tym etapie jest przeprowadzenie badań otoczenia rynkowego - konsumentów i konkurencji oraz analiza wyników tych badań pod kątem oceny Waszych wcześniejszych założeń dotyczących Waszej działalności. Analiza badań pozwoli Wam dostosować Wasz produkt, Waszą usługę, Waszą strategię działania do rzeczywistych potrzeb rynku, a dzięki temu zdobyć rynek i odnieść sukces.

Pamiętajcie, że w kolejnym module będziecie układać strategię marketingową, więc musicie dowiedzieć się jak najwięcej o Waszych potencjalnych klientach - ich zainteresowaniach, oczekiwaniach, możliwościach finansowych, czy mediach, z których korzystają.

#### ZADANIE 1: PRZYGOTOWANIE DO PRZEPROWADZENIA BADAŃ

Zanim przystąpicie do badań, określcie jeszcze raz dokładnie rodzaj działalności, jaką chcecie prowadzić i opiszcie ją bardziej szczegółowo niż to zrobiliście w module wcześniejszym.

- 1. Napiszcie bardziej szczegółowo niż w poprzednim module, czym zajmuje się Wasza firma/organizacja**
- 2. Opiszcie produkty lub usługi, które planujecie oferować.**
- 3. Napiszcie, czym będzie się wyróżniał Wasz produkt/usługa? Na co chcielibyście zwrócić uwagę Waszych klientów?**
- 4. Określcie również, jaki jest rejon działania Waszej firmy/organizacji.** Czy będziecie prowadzić sprzedaż lub oferować usługi tylko we własnej miejscowości, w całym regionie, czy też firma będzie miała zasięg ogólnopolski?
- 5. Zidentyfikujcie, co najmniej dwie grupy docelowe klientów dla Waszych produktów/usług oraz przedstawcie ich cechy szczególne.** Opis powinien zawierać informacje na temat wieku Waszych klientów, ich zainteresowań, potrzeb związanych z oferowanym przez Was produktem, itp.
- 6. Zastanówcie się nad tym, w jaki sposób moglibyście dotrzeć ze swoją ofertą do Waszych potencjalnych klientów.** Zastanówcie się np. z jakich mediów najczęściej korzystają wymienione przez Was grupy docelowe. Czy jest prasa, internet, czy może gazety specjalistyczne?

#### ZADANIE 2 – PRZEPROWADZENIE BADANIA KONSUMENTA

Celem Waszego badania jest: ustalanie szczegółowej informacji na temat Waszych potencjalnych klientów m. in. ich zainteresowań, oczekiwań, a także możliwości finansowych oraz poznanie otoczenia rynkowego, w którym przyjdzie Wam działać - w tym przede wszystkim Waszej konkurencji.

**7. Napiszcie, co robi Wasza konkurencja?** Sprawdźcie, czy w najbliższej okolicy znajdują się firmy/organizacje, które oferują produkty/usługi, które sami chcecie oferować. Kim są i jak działają? Na czym polega ich przewaga na rynku, a na czym Wasza? Jaką jest ich oferta produktów lub usług? Jakie oferują produkty, w jakich cenach, jak zapakowane? Gdzie je sprzedają? Jakie cechy mają ich produkty/usługi?

**8. Przygotujcie i przedstawcie projekt ankiety,** którą przeprowadzicie wśród Waszych potencjalnych klientów.

Tworząc ankietę zastanówcie się:

- Czego chcecie się dowiedzieć o rynku lub o kliencie i jego oczekiwaniach oraz zainteresowaniach?
- Do kogo będzie skierowane badanie? Z kim przeprowadzicie Waszą ankietę?
- Jakich informacji będziecie szukać, na jakie pytania, chcecie uzyskać odpowiedzi? Najlepiej wypiszcie to w punktach.
- Jak zostanie przeprowadzone badanie? Gdzie i kiedy zamierzacie przeprowadzić Waszą ankietę?

**9. Przeprowadźcie ankietę** z przynajmniej 5 przedstawicielami wybranej wcześniej grupy docelowej.

W sprawozdaniu napiszcie:

- Kiedy, jak i gdzie zostało przeprowadzone badanie ankietowe.
- Napiszcie, czy udało Wam się zrealizować cel badania
- Oceńcie, czy przeprowadzona ankieta pozwoliła Wam uzyskać odpowiedzi na postawione pytania i dostarczyła Wam dodatkowej wiedzy na temat Waszych potencjalnych klientów?

### ZADANIE 3 - WYNIKI I ANALIZA BADAŃ

Policzcie wyniki badania ankietowego, a następnie dokonajcie analizy wszystkich wyników i informacji, jakie zdobyliście na temat rynku – Waszego otoczenia rynkowego oraz Waszych potencjalnych klientów. Następnie odpowiedzcie na poniższe pytania:

**10. Po wykonaniu ankiety usystematyzujcie ją, zbierzcie wszystkie wyniki liczbowe, czyli odpowiedzi na poszczególne pytania.** Możecie podać wyniki liczbowe lub procentowe do każdego pytania lub przedstawić wyniki poszczególnych pytań Waszej ankiety przy pomocy wykresów. Napiszcie też w punktach kilka ogólnych wniosków, które wynikają z tych liczbowych wyników.

Uwaga: Wyniki ankiety możecie także dołączyć w postaci załącznika do sprawozdania

## 11. Wyciągnijcie wnioski z Waszych badań.

Zastanówcie się, czy przeprowadzone badania rynku wpłynęły na zmianę Waszych początkowych założeń dotyczących profilu Waszej firmy, jej oferty czy strategii działania? Jeśli tak, tak to, w jaki sposób i na które elementy?

Zastanówcie się na poniższych pytaniach:

- Zastanówcie się, czy powinniście coś zmienić w swoim produkcie/usłudze?
- Czy dobrze określiliście grupę Waszych potencjalnych klientów?
- Czy ich oczekiwania w stosunku do Waszej oferty są zbieżne z Waszymi przewidywaniami?
- Jeśli będziecie konkurować w innych podobnych firmami w Waszym otoczeniu, to zastanówcie się, czy jesteście na to odpowiednio przygotowani i w jaki sposób zamierzacie budować swoją pozycję na rynku.

## ZADANIE 4 – NASZE REFLEKSJE

Chcielibyśmy Was, także w tym module, prosić o napisanie Waszej opinii, refleksji dotyczącej tego modułu, a także podzielenie się z nami relacją z tego, co dzieje się u Was w zespole, w szkole.

- Co najbardziej Wam się podobało?
- Czy w module nauczyliście się czegoś, co może Wam się przydać w codziennym życiu?
- Czy podczas pracy w tym module nabyliście jakieś nowe umiejętności lub kompetencje?
- Czy pracując w tym module dowiedzieliście się, czegoś nowego o swoich mocnych stronach i predyspozycjach?

## ZADANIE DLA CHĘTNYCH

**1. Zamieście na grupie programu lub dołączcie do sprawozdania zdjęcie z Waszej pracy zespołowej w tym module.**

Możecie pokazać na zdjęciu, np. jak pracujecie z Waszym pomysłem na biznes lub zrobić zdjęcie, które będzie obrazować Wasz pomysł na biznes, pokazywać, czym zajmuje się Wasza firma

Czekamy na Wasze posty!