

Для студентів 5 курсу і випускників спеціальностей менеджмент і економіка



## КЕЙС-КОНКУРС ВІД "CYFRAL" LTD.



(продовжено до 28 лютого 2007 року)

### **ЗМІСТ КОНКУРСУ:**

Запрошуємо студентів 5 курсу і випускників спеціальностей менеджмент і економіка взяти участь у кейс-конкурсі, за результатами якого можна буде отримати роботу менеджера у відділі збуту та маркетингу на польсько-українській фірмі „Цифрал Україна” (виробник телекомунікаційних продуктів), а крім того отримати ряд цінних призів. Кейс містить змодельовані 3 бізнес-ситуації. На основі представлених вихідних даних цього кейсу необхідно запропонувати оптимальні рішення щодо поставлених задач.

Розв'язки задач будуть оцінені за 30-бальною системою з рівною градацією по 3х критеріях. (Завдання подається на додатковій сторінці цієї інформації)

### **ВИМОГИ ДО РОБІТ**

1. Роботи приймаються від студентів 5 курсу і випускників спеціальностей менеджмент і економіка.
2. Обсяг роботи з розв'язання всіх поставлених задач повинен не перевищувати 5 сторінок А4 стандартним шрифтом.
3. Прийом робіт здійснюється в електронному або письмовому вигляді.
4. При здачі робіт потрібно обов'язково зазначити:
  - Прізвище, ім'я, по-батькові
  - Дата народження
  - Місце навчання, спеціальність, рік навчання.
  - Контактна інформація: телефон, ел.пошта

### **КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ:**

№	Критерій	Макс. оцінка	Коментарі
1	практичність	10	оцінюється практична сторона щодо можливості застосування запропонованих рішень на практиці
2	креативність і новизна	10	береться до уваги рівень творчого мислення і підходу до розв'язання поставлених завдань.
3	структурованість запропонованих рішень	10	оцінюється чіткість і зрозумілість запропонованих рішень
<b>ЗАГАЛЬНИЙ МАКСИМАЛЬНИЙ БАЛ</b>		<b>30</b>	

### **МІСЦЕ І ЧАС ПРИЙМАННЯ РОБІТ:**

- Прийом робіт здійснюється **до 28 лютого 2007 року**.
- Надсилати роботи в електронному вигляді на: [marketing@cyfral.com.ua](mailto:marketing@cyfral.com.ua)
- В письмовому вигляді роботи можна здавати на кафедрі, що відповідає за проведення цього конкурсу у Вашому ВУЗі.

### **РЕЗУЛЬТАТИ КЕЙС-КОНКУРСУ**

Результати конкурсу будуть оголошені **не пізніше 20 березня**.

Кращі 5 робіт будуть нагороджені цінними призами (цифрові радіотелефони-Дект), а переможець отримає можливість взяти участь у співбесіді по працевлаштуванню менеджером у відділі збуту фірми „Цифрал Україна”.

### **При наявності додаткових запитань**

Ви можете надіслати електронний лист з темою „Кейс-конкурс-питання” на адресу [marketing@cyfral.com.ua](mailto:marketing@cyfral.com.ua), вказавши в ньому питання, що Вас цікавлять.

## ЗАВДАННЯ:

**Потрібно описати і аргументувати оптимальну збутову і маркетингову структуру роботи фірми з клієнтами для зазначених 3х випадків, забезпечивши відповіді на головні питання:**

- яким оптимальним чином потрібно обслуговувати своїх клієнтів вказаним фірмам?
- яку маркетингову підтримку найдоцільніше застосовувати в роботі вказаним фірмам?

## ОПИС ЗАВДАННЯ

**Випадок 1.** Фірма працює на ринку побутової техніки, в продуктовому сегменті, що характеризується швидкими змінами і перебуває на стадії зростання. Фірма здійснює комбінований вид комерційної діяльності – виробничо-торговий (має продукцію свого виробництва, але також здійснює продаж продуктів своїх партнерів). Річний обсяг ринку становить 150 млн. грн., доля фірми на цьому ринку – 3%, цільова доля – 5%. Інвестиційний потенціал фірми - невеликий. Структура клієнтів складається з дрібних магазинів – 45%, великих мережевих клієнтів – 45%, гуртових – 5%. Головною стратегією фірми є наслідування найбільш вдалих рішень лідерів і запуск відповідної продукції під своїм брендом і заповнення тих ніш, які не були захоплені лідерами.

**Випадок 2.** Фірма працює на ринку побутової техніки, в продуктовому сегменті, що характеризується швидкими змінами і перебуває на стадії зростання. Фірма здійснює комерційну діяльність виключно через свої виробничі ресурси (продає продукцію тільки свого виробництва). Річний обсяг ринку становить 150 млн. грн., доля фірми на цьому ринку – 10%, цільова доля – 20%. Інвестиційний потенціал фірми - середній. Структура клієнтів складається з дрібних магазинів – 20%, великих мережевих клієнтів – 70%, гуртових – 10%. Головною стратегією фірми є наслідування найбільш вдалих рішень лідерів, а також запуск окремих своїх новинок, що відрізняються від існуючих ринкових пропозицій .

**Випадок 3.** Фірма працює на ринку побутової техніки, в продуктовому сегменті, що характеризується середньою швидкістю змін і перебуває на перехідній стадії від впровадження до зростання. Фірма здійснює комерційну діяльність виключно через свої виробничі ресурси (продає продукцію тільки свого виробництва). Річний обсяг ринку становить поки що всього 30 млн. грн., доля фірми на цьому ринку – 10%, цільова доля – 50%. Інвестиційний потенціал фірми - середній. Структура клієнтів складається з гуртових – 20%, а решта 80% через прямі продажі споживачам. Головною стратегією фірми є запуск інноваційних рішень.

## Коротка таблиця даних:

№	№ завдання	1	2	3
1	<b>РИНОК</b>	Побутова техніка	Побутова техніка	Побутова техніка
2	<b>СТАДІЯ РИНКУ</b> (впровадження, зростання, насичення, згортання)	зростання	зростання	впровадження-зростання
3	<b>ШВИДКІСТЬ ЗМІНИ РИНКУ</b> (повільна, середня, висока)	висока	висока	середня
4	<b>ТИП КОМПАНІЇ</b> (виробник, виробничо-торгова, торгова)	виробничо-торгова	виробнича	виробник
5	<b>РОЗМІР РИНКУ</b> , млн.грн./рік	150	150	30
6	<b>ДОЛЯ РИНКУ</b> , %	3%	10%	10%
7	<b>ПРОГНОЗ ЗРОСТАННЯ РИНКУ</b> (приріст обсягу ринку на наст. рік)	6%	6%	50%
8	<b>ЦІЛЬОВА ДОЛЯ РИНКУ</b> , %	5%	20%	50%
9	<b>ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ</b> (малий, середній, великий)	малий	середній	середній
10	<b>СТРУКТУРА КЛІЄНТІВ</b> , % дрібні магазини / мережеві магазини / гуртові / прямі продажі	45 / 45 / 10 / 0	20 / 70 / 10 / 0	0 / 0 / 20 / 80
11	<b>ПРОДУКТОВА ПОЛІТИКА</b> (інноваційна, наслідування лідерів, заповнення менших ніш)	наслідування лідерів і заповнення менших ніш	наслідування лідерів і частково інноваційна	інноваційна

Для отримання електронної версії завдання Ви можете надіслати електронний лист з темою „Кейс-конкурс-завдання” на адресу [marketing@cyfral.com.ua](mailto:marketing@cyfral.com.ua)