

Bright Element - Case study

Analýza vybraného segmentu trhu

Představení našeho klienta

Náš klient představuje úspěšnou značku v oblasti FMCG produktů a je výrobcem širokého portfolia výrobků. Celkově nabízí přes sto produktů v několika řadách a se svými výrobky se vždy řadí mezi hlavní hráče na trhu v České republice.

Záměr našeho klienta

Klient uvažoval o možné zahraniční expanzi vybrané sady svých produktů, které jsou úspěšné v České republice. Zvažovaná expanze se týkala regionu střední a východní Evropy. Klient se nejprve zaměřil na jednu vybranou zemi, pro kterou připravoval strategii vstupu na trh a související marketingovou podporu. Expanze do dalších zemí měla navázat na zkušenosti ze vstupu na vybraný trh.

V této souvislosti chtěl náš klient pojmenovat různé aspekty cílového trhu a hlavně jej porovnat se stavem trhu v ČR, kde měl rozsáhlé zkušenosti:

- velikost cílového segmentu a jeho potenciál,
- možné bariéry pro vstup na trh,
- hlavní hráči na trhu dle velikosti tržního podílu a nabízené produkty,
- klíčové market drivers (např. cena, složení výrobku, zdravotní nezávadnost, inovace, efektivita apod.),
- marketingové aktivity konkurence,
- zajímavé trendy porovnatelné či odlišné od trhu v ČR,
- preference místních zákazníků a jejich požadavky na obdobné produkty.

Zodpovědný pracovník klienta připravoval ucelený návrh strategie vstupu na vybraný zahraniční trh, která měla být projednána a schválena na jednání představenstva společnosti.



Řešení **Bright Element**

Klientovi jsme poskytli informační podporu ve všech výše zmíněných oblastech. Sestavili jsme tým, který se zaměřil na sběr dat a informací dostupných z různých zdrojů. Součástí týmu byli také pracovníci, kteří zpracovali podrobné informace o různých parametrech cílového trhu přímo na místě. Nepochybnou výhodou byla v tomto případě jazyková znalost a znalost místních poměrů.

Konkrétně jsme provedli zejména následující aktivity:

- *v první části projektu*
 - ucelené zpracování statistických údajů,
 - prohledání článků, studií, zpráv, průzkumů, včetně monitoringu místních médií,
 - zmapování dostupných placených zdrojů, popis jejich obsahu a vyhodnocení jejich využitelnosti pro klienta,

- *v dalších fázích projektu*
 - cílené zmapování internetových fór,
 - rešerše dostupných studií o preferencích zákazníků,
 - analýzu alokace výdajů na marketing u jednotlivých hráčů,
 - zmapování zaměření reklamy vůči spotřebitelům,
 - porovnání parametrů jednotlivých výrobků, které jsou na trhu nabízeny, včetně trendů a inovací v této oblasti,

- *a na závěr*
 - výzkum přímo ve vybraných prodejnách včetně rozhovorů s prodáváči a zákazníky.

Výsledkem byla závěrečná zpráva poskytující podrobný popis získaných informací a také shrnutí hlavních závěrů a doporučení. Zpráva byla dle přání klienta zpracována v angličtině.

Shrnutí

Výsledkem práce BE bylo poskytnutí podkladů pro zpracování kvalitní strategie vstupu na vybraný trh, což vytvořilo dobré předpoklady pro dosažení úspěchu klienta. Výstupy poskytly klientovi ucelený pohled na fungování cílového trhu a umožnily pohled na tento trh očima zákazníků a osob se znalostí místního trhu. Vzhledem k tomu, že byly tyto podklady zpracovány na míru pro našeho zákazníka, poskytly mu unikátní informace, které neměly k dispozici jeho konkurenti, což bylo považováno za významnou výhodu.

Kontaktní osoby

Martin Smekal
partner **Bright Element**
tel.: 731 627 230
e-mail: m.smekal@brightelement.cz

Ondřej Novák
výkonný ředitel **Bright Element**
tel. 604 693 001
e-mail: o.novak@brightelement.cz

ODLIŠTE SVÉ PODNIKÁNÍ, BUĎTE BRIGHT !



...pro Vaše lepší rozhodování !