

Edytuj to sprawozdanie

Imię i nazwisko uczestnika: **Grupa Szkolny Klub Przedsiębiorczych 4** grupa: **Grupa L - Kamil Grabowski**

Szkoła: **Gimnazjum nr 1 w Ięborku**

Nazwa sprawozdania: **Sprawozdanie do modułu 2 - Badania rynku**

Tytuł sprawozdania: **Badanie rynku**

SPRAWOZDANIE DO MODUŁU 2 BADANIA RYNKU

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 3 będziecie układać strategię marketingową, więc musicie dowiedzieć się jak najwięcej o waszych potencjalnych klientach - ich zainteresowaniach, oczekiwaniach, możliwościach finansowych, czy mediach, z których korzystają.

W dobrym przygotowaniu się do wypełnienia zadań w module pomoże wam zapoznanie się z materiałami *Moduł drugi*, zawierającym informacje na temat zagadnień poruszanych w tym module, które znajdziecie w zakładce *Moduły kursu*.

I. 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 pierwszym.

1. Napiszcie bardziej szczegółowo niż w poprzednim module, czym zajmuje się wasza firma/organizacja.

Nasza firma to kawiarenko - sklepik, w którym sprzedawana i podawana będzie czekolada na wiele sposobów. Inspiracją dla nas był film pt.: "Czekolada". Właśnie tam przedstawiony był mały sklepik z różnorodnymi czekoladami. Czekolada będzie wyrabiana na miejscu na oczach klientów. Każdy będzie mógł poczęstować się delicjami, których nigdy nie jadł, oraz kupić je, aby później poczęstować nimi swoich domowników.

Uważamy, że takie miejsce jest potrzebne w naszym mieście, aby ludzie mogli poznawać nowe smaki i dzielić się nimi z innymi.

Chyba każdy wie, że słodkości sprawiają, że na naszych twarzach pojawia się radość, a w dzisiejszych czasach mało jest ludzi uśmiechniętych, są oni raczej zapracowani, smutni, "nijacy". Dlatego zawsze będą mogli wstąpić do naszej małej manufaktury z czekoladowymi wyrobami. Usiąść, napić się prawdziwego, gorącego kakao i rozmarzyć się w wyśmienitej czekoladzie. Jednocześnie będziemy naszym klientom proponować różne formy spotkań towarzyskich, imprezy okolicznościowe, wieczorki, warsztaty w roli głównej z czekoladą.

Nasz kawiarenko- sklepik ma być światem czekolady, dlatego nazwaliśmy go "Pardis de Chocolat" co z języka francuskiego oznacza "Raj czekolady".

Będzie to miejsce miłe i przytulne. Duże okna, dzięki którym we wnętrzu lokalu będzie jasno. Drewniane, brązowe lamy, na których widnieć będą nasze słodkości, a za nimi witryny z produktami. Na ścianach powieszono zostaną obrazy przedstawiające kadry z filmu "Czekolada". W lewym rogu od drzwi wejściowych, stać będzie 6 stoliczków z krzesłami. Spocząć można będzie także przy oknie, gdzie poustawiane będą poduszki z pięknymi motywami. Przy ladach również stać będą wygodne, wysokie krzesła, dzięki którym klientowi łatwiej będzie konsumować nasze przysmaki. W tle lecieć będzie muzyka klasyczna oraz muzyka francuska, przywołująca na myśl Paryż. W kawiarence będzie panowała niezwykła atmosfera, a każdy znajdzie tutaj cząstkę siebie i coś dla siebie.

2. Opiszcie produkty lub usługi, które planujecie oferować.

Proponujemy naszym klientom różnorodne, pod każdą postacią słodkości w roli głównej z czekoladą., w tym czekolada w różnych kształtach, pralinki, bombonierki, czekoladowe torty, ciasteczka, czekolada pitna. Wszystkie produkty będą od podstaw przygotowywane na miejscu. Oprócz czekoladowych deserów proponujemy naszym potencjalnym klientom formy spędzania czasu wolnego: warsztaty wyrobu czekolady, przygotowania czekoladowych słodkości oraz spotkania i wieczorki towarzyskie np. przy muzyce. Przy okazji będziemy dzielić się wiedzą na temat różnorodnego wykorzystania i zastosowania czekolady w życiu codziennym.

3. Ważne jest również abyście od początku zwrócili uwagę na cechy, które będą wyróżniać wasz produkt/usługę na rynku. Dlatego napiszcie, na co chcielibyście zwrócić uwagę waszych klientów?

Uwagę naszych klientów chcielibyśmy zwrócić na główną bohaterkę naszej małej manufaktury - czekoladę.

Wszystkie słodkości będą wyrabiane w różnych kształtach, na oczach klientów. Będą charakteryzowały się najwyższą jakością.

Nasz zespół to młodzi ludzie z pasją, dla których nie ma taryfy ulgowej. Idziemy na jakość, a nie na ilość.

Do każdego klienta chcemy podejść indywidualnie i trafić w jego kubki smakowe, tak jak trafiała filmowa bohaterka "Czekolady". Nasze miejsce będzie sprawiało, że klienci poczują się radośni, ważni i spełnieni. Nasze motto: "Jesteśmy dla Ciebie, myślimy o Tobie".

4. Okreście 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?

Nasza firma działałaby w naszym rodzinnym mieście - Lęborku. Jeśli okaże się, że jest większe zainteresowanie naszymi wyrobami z czekolady chcielibyśmy otworzyć sieć kawiarenko- sklepików na terenie całego kraju. Dodatkowo myślimy o otwarciu "poczty", czyli dostawy do domu i przesyłki kurierskiej zamawianej przez internet lub telefonicznie.

5. Zidentyfikujcie, co najmniej dwie grupy docelowe 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.

Nasza firma otwarta jest dla ludzi w każdym wieku. Z przyjemnością poświęcimy czas każdemu klientowi, który

będzie chciał poznać oryginalne czekoladowe smaki.

Od zarania dziejów ludzie lubili i nadal lubią czekoladę, więc myślimy, że nasza firma będzie popularna, cieszyła się zainteresowaniem.

"Paradis de Chocolat" jest miejscem propagowania kultury. Zmaierzamy oragnizować spotkania z autorami książek, a także zapraszać interesujące i inspirujące osobowości. Przy kubku gorącej czekolady będzie można posłuchać ich ciekawych opowieści, porozmawiać z nimi, a nawet dostać autograf. Rozkosz dla ucha przyniesie również muzyka. W niedalekiej przyszłości pomyślimy również o wieczorkach przy muzyce na żywo.

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?

Założyliśmy już firmowego bloga, w którym dodajemy przepisy naszych czekoladowych delicji. Zamierzamy założyć własną stronę internetową, w której będziemy zdawać relacje, co dzieje się w "Paradis de Chocolat".

Zdecydowanie chcielibyśmy rozpowszechnić naszą kawiarnię w internecie, ponieważ z tego źródła korzysta najwięcej ludzi, ale też chcemy, aby ludzie znali nas z lokalnych czasopism, bo nie każdy ma dostęp do internetu. Oczywiście można będzie zamawiać np. w formie prezentów upominki czekoladowe na telefon, ze wskazaniem adresu odbiorcy. Uwzględnimy również pisanie tekstów na temat różnorodnego wykorzystania i zastosowania czekolady w czasopismach specjalistycznych.

II. PRZEPROWADZENIE BADAŃ

Celem waszego badania jest: ustalenie 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. 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? Jaka jest ich oferta produktów lub usług? Jakie oferują produkty, w jakich cenach, jak zapakowane? Gdzie je sprzedają? Jakie cechy mają ich produkty/usługi?

W mieście znajduje się kilka kawiarni, lecz nie oferują one takich produktów jak czekolada pod każdą postacią. Skupiają się one bardziej na różnorodnych deserach takich jak ciasta, lody.

Przewagą innych kawiarni jest to, że są na rynku od dłuższego czasu i mają już swoich stałych klientów. Nasza firma może mieć przewagę w tym, że skupia się na jednym produkcie, który jest wciąż udoskonalany i podawany w niecodziennej postaci. Poza tym uwagę może przyciągać francuska nazwa i zapachy, które unoszą się będą z naszej małej manufaktury.

Jak już wcześniej napisaliśmy w naszym mieście nie ma miejsca skupiającego się tylko i wyłącznie na tym słodkim produkcie, jakim jest czekolada. W Lęborku są miejsca, takie jak kawiarnie, coctajl bary, czy lodziarnie, których oferty są różnorodne: od lodów, poprzez gofry, aż po ciasta, no i oczywiście masa przeróżnych dodatków. Zazwyczaj są sprzedawane na miejscu, pojedyncze punkty gastronomiczne mają możliwość dowozu.

Ceny są nieco zróżnicowane, w zależności od dostępności produktu - ceny wzrastają. Jeśli zaś chodzi o produkty czekoladowe, to np. brownie kosztują od 10 do 15 zł, czekolady pitne ok. 9 zł + koszt dodatków, czyli ok. 2 zł za jeden.

W naszej kawiarence chcemy, aby ceny były dostosowane do ilości, jakości produktu i dodatków, jednakże chcemy też by były niskie ceny, dostosowane do zarobków większości ludzi.

Jeśli chcemy skorzystać z dowozu do domu musimy dopłacić ok. 5 zł, u nas dowóz na terenie Lęborka będzie darmowy, a poza naszym miastem - 2 zł.

Udając się do coctajl baru nasze zamówienie otrzymamy w prosty sposób, bez dodatkowych ozdobień, my chcemy, aby nasze przysmaki były podawane w sposób zjawiskowy, aby konsumować też wzrokiem.

Jeśli bierzemy coś na wynos, to zazwyczaj otrzymujemy w "smutny" sposób, to znaczy: plastikowe pudełka i zwykłe reklamówki. W naszym kawiarenko - sklepiku wysyłamy zamówienia w pięknie przyozdobionych papierowych torebkach, tak aby miło było otrzymać "słodką niespodziankę". Opakowanie będzie wykonane ręcznie przez nas, będzie ono adekwatne do okoliczności.

8. Przygotujcie i przedstawcie projekt ankiety, którą przeprowadzicie wśród waszych potencjalnych klientów. Całą ankietę (z metryczką i wszystkimi pytaniami) wklejcie tutaj lub dołączcie ją jako załącznik na dole sprawozdania.

Napiszcie także:

- **Czego chcecie się dowiedzieć o rynku lub o kliencie i jego oczekiwaniach oraz zainteresowaniach?**
- **Do kogo będzie skierowane badanie? Z kim przeprowadzicie badanie?**
- **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?**

W ankiecie chcemy dowiedzieć się, gdzie ludzie lubią spędzać czas, co chcieliby u nas wprowadzić, wypróbować. Chcemy też dowiedzieć się jak często chcieliby nas odwiedzać i z jakiej reklamy chcieliby korzystać.

Badanie zostanie przeprowadzone wśród młodzieży - uczniów gimnazjum, nauczycieli, osób aktywnych zawodowo i osób starszych.

1. Gdzie rodzice najczęściej zabierają, organizują czas wolny swoim dzieciom?
2. W jakich miejscach najczęściej spotyka się młodzież, osoby dorosłe, starsze pokolenia?
3. Czy każda z grup wiekowych chętnie wybiera na spotkania twarzyskie do kawiarni?
4. Czy każda z grup wiekowych preferuje udział w warsztatach o charakterze kulinarnym, imprezach okolicznościowych, innych poza domem?
4. Co najczęściej każda z grup wiekowych zamawia będąc w kawiarni?
5. Na ile zainteresowaniem cieszyłyby się tylko i wyłącznie wyroby z czekolady?
6. Co najczęściej ludzie biorą pod uwagę wybierając kawiarnię?
7. W przypadku których grup wiekowych największym zainteresowaniem cieszyłaby się kawiarenko - sklepik z wyrobami z czekolady?
8. Z jakich mass mediów najczęściej pozyskują informację, które przemawiają do nich?

Naszą ankietę chcemy w większości przeprowadzić w naszym gimnazjum, jak również wśród osób od nas starszych.

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

Opiszcie, kiedy, jak i gdzie zostały przeprowadzone badanie ankietowe.

Napiszcie, czy udało wam się zrealizować cel badania?

Czy uważacie, że wasza ankietę pozwoliła wam uzyskać odpowiedzi na postawione pytania i dostarczyła wam dodatkowej wiedzy na temat waszych potencjalnych klientów?

Badania ankietowe zostały przeprowadzone 4 kwietnia 2016r. m.in. w naszej szkole. Grupą docelową byli gimnazjaliści oraz nauczyciele. W godzinach popołudniowych rozdaliśmy ankietę osobom dorosłym i w wieku emerytalnym spoza terenu szkoły.

Zrealizowaliśmy postawiony przez nas cel, a dzięki ankiecie wiele dowiedzieliśmy się o naszych potencjalnych klientach, jak i tego, czego oczekują w naszej kawiarence.

***Ankieta w załączniku**

III. 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 i przedstawcie jej poniżej. 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.

Dzięki naszej ankiecie wiele dowiedzieliśmy się o naszych potencjalnych klientach.

Wiemy, że mieszkańcy Lęborka rzadko chodzą do kawiarni, teraz wiemy czego potrzebują i co cenia w takim miejscu. Chcieliśmy się również dowiedzieć jak często będą korzystać z naszych usług, produktów. Spytaliśmy się też, jaka reklama jest według nich najlepsza.

Teraz wiemy, co może przynieść nam zyski, a co jest wręcz niepotrzebne. Ta ankieta bardzo nam pomogła w podejmowaniu kolejnych decyzji odnośnie kawiarenki, usług i produktów.

***Wyniki ankiety w załączniku**

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, 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.

Badania rynku nie zmieniły naszych początkowych założeń. Nadal chcemy by była to czekoladownia z produktami skupiającymi się głównie na czekoladzie.

Uważamy, że dobrze określiliśmy wiek klientów, który nie ma określonej liczby. Jako że w naszym mieście nie ma jeszcze takiego punktu, myślimy, że do kawiarenki ludzie będą chętnie i z przyjemnością przychodzić.

Nasza konkurencja na rynku jest mała, a nawet znikoma. Kilka kawiarenek oferujące znane już wszystkim, popularne, proste produkty.

W naszej ankiecie uwzględniliśmy również zdanie naszych potencjalnych klientów i wiemy co chcieliby skosztować u nas, wyobraźnia jest nieograniczona, więc najkreatywniejsze pomysły chcemy wypróbować, a nawet wprowadzić do menu. Właśnie dzięki temu każdy może poeksperymentować i wypróbować nieznanne smaki. W ten oto sposób możemy pozyskać klientów.

Ankieta była potwierdzeniem dobrego wyboru odnośnie typu firmy.

12. Wypiszcie jak najwięcej wniosków z waszych badań dotyczących potencjalnych klientów oraz waszej konkurencji, które będą wam szczególnie przydatne do zrealizowania kolejnych etapów projektu i stworzenia strategii marketingowej waszej firmy.

Zwróćcie uwagę na cechy grupy docelowej oraz jej szczególne zainteresowania i oczekiwania, co do waszego produktu/usługi. Jest to niezwykle istotne w waszej dalszej pracy w projekcie, ponieważ będziecie musieli określić, jak najlepiej będzie sprzedawać wasz produkt/usługę i jak dotrzeć do klienta. Pamiętajcie też, że musicie stworzyć ofertę i strategię, która powinna wam dać przewagę w stosunku do konkurencji.

Jak już wcześniej wspomnieliśmy jesteśmy otwarci na propozycje klientów co do tego, co chcą znaleźć w naszej czekoladziarni. Zwróiliśmy uwagę, że ludzie chcą spróbować rzeczy, które ciężko znaleźć na naszym lęborskim rynku gastronomicznym. My oczywiście podejmiemy się każdego zadania i podniesione przez klientów poprzeczki to nasz cel do dalszego funkcjonowania. Wprowadzimy proponowane przez klientów desery, stworzymy miejsce przytulne, ciepłe i pachące czekoladą.

Co do reklamy, większość postawiła na strony internetowe i kody rabatowe. Na pewno skorzystamy z tych uwag i w ten sposób najwięcej rpromować będziemy "Paradis de Chocolat".

Chcemy dogadzać naszym klientom, chcemy, by przychodzili tu z czystej przyjemności i dlatego, że będą mogli mile spędzić tu czas.

Bo dla nas najważniejszy jest klient! :)

Umieszczone pliki:

[Ankieta](#)

[Wyniki ankiety](#)

Komentarze:

11-04-2016



Hej!

Dzięki za terminowe wykonanie wszystkich zadań – trzymajcie tak dalej! Poniżej komentarz do poszczególnych części.

PRZYGOTOWANIE DO PRZEPROWADZENIA BADAŃ

Mocną stroną waszego pomysłu jest jego bardzo dokładne przemyślenie i opisanie, a także realność jego wykonania. Jestem pod dużym wrażeniem szczegółowości i dokładności opisu – dziękuję za wasze zaangażowanie i trzymam kciuki, by się powiodło :)

PRZEPROWADZENIE BADAŃ

Super, że przeprowadziliście ankietę i badanie z za biurka. Istotnym elementem Waszej pracy było stwierdzenie obecności konkurencji i opisanie jej słabych i mocnych stron. Ponadto ważna jest jakość waszej ankiety – zbieraliście w niej informacje, które w pozwalają zbadać zainteresowanie waszą ofertą (potwierdziliście tym samym słuszność swojego pomysłu), a także dostosować ją do potrzeb waszych klientów – o to chodziło, gratuluję! :)

WYNIKI I ANALIZA BADAŃ

Dzięki za dokładne przedstawienie wyników i ich przeanalizowanie. W prezentacji nie wyświetlają mi się wszystkie slajdy – czy to błąd mojego komputera? :)

Podsumowując: mocną stroną Waszej pracy jest terminowość, zaangażowanie oraz przemyślany pomysł na działalność. Gratuluję przemyślanego i mądrze zaplanowanego badania – nic dodać, nic ująć! Do zobaczenia w kolejnym module! :)

**Kamil
Grabowski**

11-04-2016

Cześć!



Po raz kolejny dziękujemy za miłe słowa. Każdy moduł staramy wykonać się jak najlepiej.

Co do wyników ankiety, u nas wyświetlają się poprawnie. ;)

Pozdrawiamy, Grupa Szkolny Klub Przedsiębiorczych 4

Grupa Szkolny
Klub
Przedsiębiorczych
4

12-04-2016

Pomysł



Zapraszamy na naszego bloga, może tam uda Ci się obejrzeć całą prezentację. Strona szkoły www.gimnazjum1.lebork.pl lub na ceo- Młodzi piszą: Pozdrawiamy