



BOUTIQUE
HOSTEL
FORUM

SEVENT
BASKETBALL

 dentex

RITAM KULTURIZMA 2017.

CASE STUDY COMPETITION

Ritam kulturizma studentski je projekt kojeg organiziraju studenti Odjela za turizam i komunikacijske znanosti Sveučilišta u Zadru već osmu godinu za redom. Ove će se godine odvijati od 10. do 13. svibnja 2017. godine na različitim lokacijama u gradu Zadru – Sveučilište u Zadru, Novi kampus, crkva sv. Donata i ŠRC Franka Lisice.

Cilj projekta je obogaćivanje Grada Zadra novim segmentom turističke ponude koji će obuhvatiti edukativne, umjetničke, tradicionalne, zabavne i sportske potencijale Grada Zadra kao primamljive turističke destinacije u pred i postsezoni.

Kao i svake godine, tako i ove godine u okviru projekta postoji edukativni dio, koji će obuhvatiti brojna zanimljiva predavanja i radionice stručnjaka iz prakse, ali isto tako i Case study natjecanje. U sklopu Case study natjecanja mladi će moći izraziti svoju inovativnost i stečena znanja. Stoga u nastavku predstavljamo tri poslovna slučaja ovogodišnjeg Case study natjecanja.

Više informacija o samom projektu i o zadacima možete pronaći na:

Web stranici projekta <https://ritamkulturizma.com/>

Facebook stranici projekta <https://www.facebook.com/ritamkulturizma/?fref=ts>



ZADATAK 1. BOUTIQUE HOSTEL FORUM, vikend turizam

Boutique Hostel Forum nalazi se u centru Zadra te nudi grupne i privatne sobe, pogled na more, prostore za druženje, terasu za gledanje u zvjezdano nebo, kafić, besplatan Internet te „insajderske“ savjete za uživanje u Zadru i okolici koji se teško pronalaze u vodičima.

Vaš zadatak je osmisliti sadržaje koji bi privukli turiste u Boutique Hostel Forum na nekoliko dana (na vikend) te koji bi tako spojili hostel s nekim drugim segmentom turističke ponude u Zadru i okolici. Ciljno tržište su domaći turisti, a razdoblje u kojem bi se navedeno organiziralo je od rujna do svibnja (pred i podsezona).

Baza je Boutique Hostel Forum odakle se razrađuju ostale ideje/sadržaji i na njega nadovezuju. Treba izbjegavati ideje koji će biti oblikovani kao aranžmani.

Vaše rješenje obvezno treba sadržavati:

- **SWOT analizu** hostela Forum i njegovog poslovanja
- **analizu ciljnog tržišta** (Tko su potrošači i kako se može doći do njih? Koje sadržaje koriste? i sl.)
- **analizu konkurencije** (Koji još turistički subjekti u destinacijama Hrvatske i Europe nude sličan proizvod vikend turizma?)
- **opis proizvoda** (Predočite osmišljeni proizvod te objasnite sve relevantno za odvijanje odnosno ostvarenje osmišljenog proizvoda.)
 - tehničke uvjete
 - organizacijske uvjete
 - financijske uvjete
- **distribuciju** (Kako bi prodavali proizvod? Gdje i na koji način?)
- **promociju** (Kako bi promovirali proizvod i privukli ciljano tržište?)
- **potencijalne koristi** za lokalnu zajednicu (destinaciju)

Koju nagradu možete osvojiti?

Možete osvojiti noćenja u četverokrevetnoj sobi za sve članove pobjedničkog tima te mogućnost obavljanja prakse u Turisthotelu. Uz to, pobjednički tim osvaja i večeru.



BOUTIQUE
HOSTEL
FORUM

S EVENT
BASKETBALL

 dentex

ZADATAK 2. S-EVENT, sportsko-rekreacijski turizam

Tvrtka S Event osnovana je u travnju 2014. te se bavi organizacijom priprema sportskih kolektiva, sportska događanja, turnira, prvenstva.

Vaš zadatak je osmisliti komplementarni sadržaj u podsezoni (rujan) u Gradu Zadru za mlade sportaše (košarkaše) do 17 godina, koji nisu iz Hrvatske i ne govore hrvatski, a koji će doći na juniorski košarkaški turnir i boraviti u gradu Zadru tjedan dana. Riječ je o mladima koji dolaze u pratnji roditelja i/ili rodbine. Naglasak prilikom rješavanja ovog slučaja nije na smještaju, nego na osmišljavanju sadržaja/aktivnosti koje bi se organizirale u tom razdoblju, a bile bi prikladne za navedenu tržišnu skupinu. Treba voditi računa o dobi sportaša i o tome da se ne radi o klasičnim turistima, nego da im je dio dana organiziran za treninge i utakmice.

Vaše rješenje obvezno treba sadržavati:

- **SWOT analizu** turističke destinacije (Zadar)
- **detaljnu analizu ciljnog tržišta** (Tko su potrošači? Koje sadržaje koriste? Kako se ponašaju na putovanju? i sl.)
- **analizu konkurencije** na području Hrvatske i Europe
- **opis proizvoda** (Predočite osmišljeni proizvod te objasnite sve relevantno za odvijanje odnosno ostvarenje osmišljenog proizvoda.)
 - tehnički uvjeti
 - organizacijski uvjeti
 - financijski uvjeti
- **distribuciju** (Kako bi prodavali proizvod? Gdje i na koji način?)
- **promociju** (Kako bi promovirali proizvod i privukli ciljano tržište? Odaberite neke od elemenata promotivnog miksa.)
- **potencijalne koristi za lokalnu zajednicu** (destinaciju)

Koju nagradu možete osvojiti?

Možete osvojiti novčanu nagradu.



ZADATAK 3. DENTEX, zdravstveni turizam

Dentex d.o.o. stomatološki je centar koji je smješten u Zadru, Hrvatska. Pozicioniran u TOP 5 klinika u Hrvatskoj ima iznimno velik broj kako domaćih tako i stranih klijenata. Većina stranih klijenata je iz Italije.

Vaš zadatak je osmisliti kojim djelovanjem tvrtka može ostvariti probijanje na tržište grada Rima i njegove okolice. Odnosno, kakvim se to promotivnim ili ostalim aktivnostima može pridobiti stanovnike navedenog područja da se odluče baš za Dentex i njegove usluge?

Razmislite o prednostima Dentex-a u usporedbi s konkurencijom? Kod prodaje i marketinškog pristupa uvijek se stavljajte u poziciju potencijalnog klijenta: zašto bi Talijani odabrali Dentex, a ne neku drugu tvrtku? Koja je konkurentna prednost Zadra kao destinacije zdravstvenog turizma?

Vaše rješenje obvezno treba sadržavati marketinški plan sa sljedećim elementima:

- **opis proizvoda** (Što sve nudi Dentex?)
- **detaljnu analizu ciljnog tržišta** - karakteristike tržišta i ciljnih segmenata (Italija, a posebice grad Rim i okolica)
- **SWOT analizu** Dentexa i kratki opis njegovog poslovanja
- **analizu konkurencije** (Koji još subjekti u Hrvatskoj i Europi nude sličan proizvod? Koje su dobre prakse konkurenata? i sl.)
- **detaljan opis marketinške kampanje** (naziv kampanje, vrijeme provođenja i trajanje kampanje, elementi promotivnog miksa koji će biti korišteni, korišteni distribucijski kanali, troškovnik itd.)

Koju nagradu možete osvojiti?

Možete osvojiti higijenu/čišćenje zubi Air flow sistemom u Dentexu za sve članove tima.



BOUTIQUE
HOSTEL
FORUM

SEVENT
BASKETBALL

dentex

PRAVILA NATJECANJA

Format u kojem trebate predati svoje rješenje:

PPT, Video, Prezi. Možete koristiti i neki drugi software za izradu prezentacija.

Prijaviti se mogu:

Mogu se prijaviti mladi do 30 godina starosti. Prijaviti se može individualno ili u grupama (maksimalno 4 člana).

Finale:

Finalisti (3 grupe iz svakog zadatka) će svoje rješenje prezentirati pred povjerenstvom u **četvrtak, 11. svibnja 2017.**, u 12:00h u Svečanoj dvorani 117 na Novom kampusu Sveučilišta u Zadru. Prezentacija smije trajati maksimalno 10 minuta.

Nakon prezentacije povjerenstvo će postavljati pitanja i donijeti konačnu odluku.

Rokovi:

- Pojedinci i timovi se mogu prijaviti najkasnije **do nedjelje, 30. travnja 2017. godine do 23:59h** na e-mail ritam.kulturizma.06@gmail.com
- **Prijava** mora sadržavati: **Ime i prezime svih članova tima, naziv škole/fakulteta, naziv poslovnog slučaja za koji se prijavljuju.**
- Pitanja vezana za slučaj moguće je postaviti najkasnije **do srijede, 3. svibnja 2017. godine do 23:59h** isključivo e-mailom na ritam.kulturizma.06@gmail.com
- **Rješenje** je potrebno predati najkasnije **do nedjelje, 7. svibnja 2017. godine do 23:59h** na e-mail ritam.kulturizma.06@gmail.com
- Na svečanosti otvaranja studentskog projekta Ritam kulturizma 2017 u srijedu, 10. svibnja 2017. godine bit će proglašena 3 finalista svakog zadatka.
- Finalisti će zatim izlagati pred povjerenstvom u četvrtak, 11. svibnja 2017 u 12:00h u Svečanoj dvorani 117 na Novom kampusu Sveučilišta u Zadru.



Ostale napomene:

- Rješenja koja pristignu nakon 07. svibnja 2017. do 23:59h neće se uzimati u razmatranje.
- Rješenja koja ne budu sadržavala sve stavke neće se uzimati u razmatranje.
- Organizatori Case Study natjecanja ne snose putne troškove studentima niti bilo kakve druge troškove provođenja istraživanja i izrade zadataka.

Način bodovanja predanih rješenja:

Razrada zadatka	35%
Inovativnost i kreativnost	20%
Vizualno rješenje	10%
Mogućnost implementacije	35%
UKUPNO	100%

*Nulta pretpostavka za vrednovanje je da predani materijal sadrži SVE OBAVEZNE STAVKE RJEŠENJA.

Sve informacije o navedenim poduzećima osim na njihovim facebook stranicama možete pronaći i na:

Boutique Hostelu Forum - <http://hostelforumzadar.com/en>

S-Event - <http://www.s-event.hr/>

Dentex - <http://www.dentex-croatia.com/en>

Želimo Vam puno uspjeha!