**RESTART: Osposobljavanje poduzetnika u svrhu otpornosti i razvoja**

**Obrazac studije slučaja**

**(Rezultat 3 - Zadatak 3.1. & Zadatak 3.2)**

|  |  |
| --- | --- |
| **Autor studije slučaja:** | *HÉTFA Research Institute* |
| **Naziv modula kojemu studija slučaja pripada** | *Modul 4: Poslovni modeli za mikro, mala i srednja poduzeća u post-COVID eri* |
| **Naslov studije slučaja:** | *Marketinški plan za primjer tvrtke, HealthInnoDietSport (HIDS) – podrška stvaranju poslovnog modela dodatnim tehnikama i alatima u RESTART modulu 4.* |
| **Opis studije slučaja:** | *1. godina (2023.):*  *Uspostavite online prisutnost: Izradite web-stranicu s platformom za e-trgovinu na kojoj kupci mogu kupiti proizvod. Pokrenite blog i redovito stvarajte sadržaj povezan sa zdravljem i fitnessom, uključujući teme o benefitima praćenja zdravlja i unosa hrane.*  *Marketing na društvenim mrežama: uspostavite prisutnost na društvenim mrežama Facebook, Instagram i Twitter. Razvijte kampanje kojima ciljate na kupce koji prate svoje zdravlje dok se bave sportom. Za promociju proizvoda iskoristite utjecajne osobe u fitness industriji.*  *Multilevel Marketing (MLM): Razvijte MLM strategiju kako biste privukli i zadržali neovisne prodajne predstavnike. Pokrenite MLM program u Njemačkoj i Velikoj Britaniji nudeći velikodušne provizije i poticaje onima koji se pridruže.*  *E-mail marketing: Napravite mailing listu i pošaljite biltene kupcima i neovisnim prodajnim predstavnicima. Ponudite posebne promocije i popuste kako biste potaknuli ponovnu kupnju.*  *2. godina (2024.):*  *Proširite online prisutnost: Optimizirajte web stranicu za SEO i implementirajte plaćene reklamne kampanje kako biste povećali promet i konverziju. Pokrenite referalni program kako biste potaknuli trenutne klijente da preporuče prijatelje i obitelj.*  *Marketing na društvenim mrežama: Povećajte prisutnost na društvenim mrežama pokretanjem kampanja u Austriji, Švicarskoj i drugim zemljama njemačkog govornog područja. Razvijte kampanje na društvenim mrežama kako biste ciljali na kupce koji prate svoje zdravlje dok se bave sportom.*  *Multilevel Marketing (MLM): Proširite MLM program i u druge europske zemlje, poput Francuske i Španjolske. Organizirajte online treninge i ponudite dodatne poticaje najboljim neovisnim prodajnim predstavnicima.*  *E-mail marketing: Nastavite s izgradnjom mailing liste i segmentiranjem istog na temelju ponašanja kupaca. Šaljite ciljane e-mail kampanje kako biste povećali angažman i konverziju.*  *3. godina (2025.):*  *Lansirajte nove proizvode: proširite proizvodnu liniju kako biste uključili dodatne uređaje za praćenje zdravlja i opremu poput pametnih vaga i mjerača krvnog tlaka.*  *Marketing na društvenim mrežama: Pokrenite kampanje u SAD-u i drugim zemljama engleskog govornog područja. Razvijte kampanje na društvenim mrežama kako biste ciljali na kupce koji prate svoje zdravlje dok se bave sportom.*  *Multilevel Marketing (MLM): Dodatno proširite MLM program na Sjevernu Ameriku i druge zemlje. Organizirajte osobne treninge i ponudite dodatne poticaje najboljim neovisnim prodajnim predstavnicima.*  *E-mail marketing: Nastavite s izgradnjom mailing liste i segmentiranjem istog na temelju ponašanja kupaca. Šaljite ciljane e-mail kampanje kako biste povećali angažman i konverziju.*  *Provedbom gore navedenog marketinškog plana, HealthInnoDietSport će uspostaviti snažnu online prisutnost, doći do kupaca putem marketinga na društvenim mrežama i razviti uspješan MLM program. S fokusom na tržište njemačkog i engleskog govornog područja, tvrtka će u sljedeće tri godine proširiti svoj doseg i predstaviti nove proizvode.* |
| **Poveznica za više informacija:** |  |
| **Ciljana skupina studije slučaja:** | Mikro, mala i srednja poduzeća (MMSP)  Zaposlenici MMSP-a  EU VET ekosustav  Organizacije za poslovnu podršku |
| **ESCO kompetencije i vještine:** | |
| * Transverzalne vještine i kompetencije   + Društvene i emocionalne vještine   + Kritičko mišljenje   + Analitičko mišljenje   + Rješavanje problema   + Samoupravljanje   + Poslovno upravljanje   + Prilagodljivost   + Otpornost   + Kreativnost   + Umrežavanje   + Inicijativa   + Fleksibilnost   + Otvorenost   + Rješavanje složenih problema   + Suradnja   + Empatija   + Inovacija   + Vodstvo      * Vještine   + Tehnološke vještine   + Marketing proizvoda   + Digitalni marketing   + Digitalne vještine   + Komunikacija   + Suradnja   + Emocionalna inteligencija      * Znanja   + Poslovno upravljanje   + Online učenje i obuka   + Oglašavanje   + Računarstvo u Oblaku   + Veliki podaci   + E-trgovina   + Umjetna inteligencija   + IoT (Internet of Things – “internet stvari”)   + Digitalna pismenost   + Kibernetička sigurnost   + Rudarenje i analiza podataka   + Održivost   + Dobrobit   + Klimatske promjene   + Upravljanje društvenim mrežama | |