**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:** |  [x] Mikro, mala i srednja poduzeća (MMSP)[x] Zaposlenici MMSP-a  [x] EU VET ekosustav[x] 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
 |