

PREDSTAVITEV PROJEKTA PO KREATIVNI POTI DO ZNANJA 2016/2017

Bistvo projekta: vključeni študenti pod strokovnim vodstvom mentorja na fakulteti in mentorja v podjetju rešujejo resnični problem podjetja. Problem je opredelilo podjetje samo in rešitev resnično potrebuje.

Potek in način dela: zasnova projekta je za vsa podjetja že pripravljena, kar pomeni, da je vsako podjetje že izpostavilo svoj dejanski problem in v sodelovanju s predvidenim mentorjem na fakulteti pripravilo dispozicijo (poleg opredelitve problema tudi opredelitev ciljev, predvidene aktivnosti, razdelitev nalog med mentorji in študenti ter pridobljene kompetence študenta). Konkretno delo za študente se bo začelo že v februarju 2017 in bo zelo raznoliko: spoznavanje delovnega področja tako teoretično (doma ali na fakulteti) kot tudi praktično (v delovnem okolju torej v podjetju), iskanje rešitev v sodelovanju s timom (torej študenti med seboj) in obema mentorjema (v podjetju in na fakulteti), analiza in predstavitev rezultatov (pisni izdelek). Nekaj dela torej študenti opravijo doma oziroma na nedoločeni lokaciji, nekaj dela pa opravijo v podjetju samem – tu gre seveda izključno za delo, ki je vezano na izbrani projekt. Projekti so predstavljeni v nadaljevanju.

Koristi za študente: vključeni študenti dobijo poleg praktičnih izkušenj tudi plačilo za svoje delo in sicer bruto 9 eur/uro oziroma največ bruto 360 eur/mesec za največ 5 mesecev (v enem mesecu se dela največ 40 ur). Poleg tega naj poudarimo, da je z vidika ustvarjanja kariere sodelovanje v takšnem projektu tudi izjemna poslovna priložnost, saj študent poleg izkušenj in poznanstev v tem podjetju pridobi tudi odlične reference za sodelovanje z drugimi podjetji oziroma pri drugih projektih v prihodnje.

Pogoj za vključitev študenta: urejen status študenta in možnost izplačila na njegovo študentsko napotnico, kar pomeni, da ne sme biti redno zaposlen niti prijavljen na Zavodu za zaposlovanje.

Termin: delo na projektu bo potekalo predvidoma od februarja ali marca do konca junija ali julija 2017.

Prijave: Prijavnico najdete na koncu tega dokumenta. Izpolnjeno in podpisano oddate **najkasneje do 20.2.2017 do 9. ure** v referatu celjske enote FKPV ali pošljete scan prijavnice na petra.skerl@fkpv.si

KRITERIJI ZA IZBOR ŠTUDENTOV

Za sodelovanje pri projektu se lahko prijavi vsak študent, ki **ni zaposlen niti samozaposlen niti vpisan v evidenco iskalcev zaposlitve** (torej študent, ki lahko prejme plačilo preko svoje študentske napotnice).

Vsak študent se lahko prijavi na več projektov, a sodeloval bo lahko samo pri enem.

V primeru preveč prijavljenih študentov, bodo izbrani študenti, ki bodo zbrali največ točk po naslednjih kriterijih:

- povprečna ocena študija – do 15 točk in sicer:
 - od 6 do vključno 8 = 5 točk
 - nad 8 do vključno 9 = 10 točk
 - nad 9 do vključno 10 = 15 točk
- utemeljitev odločitve – do 15 točk.

PREDSTAVITEV PROJEKTOV, KI SE BODO IZVAJALI

1) Pomen nakupnih dejavnikov in akcijskih cen za prodajo podjetja Akron, d.o.o.

V podjetju Akron, d. o. o. se ukvarjajo s proizvodnjo (izdelavo) in trženjem pohištva po meri in to tako za pravne kot tudi za fizične osebe (v nadaljevanju kupci). Je invalidsko podjetje in z uspešnim poslovanjem zagotavlja delovna mesta številnim socialno šibkim in ranljivim skupinam. Njihova proizvodnja pohištva se ne nanaša na standardizirane izdelke, ampak na individualne izdelke prilagojene željam in finančnim zmožnostim njihovih kupcev. Njihova prednost je v svetovanju ter dostavi in montaži pohištva. Do sedaj v podjetju niso naredili poglobljene tržne analize s katero bi pri svojih kupcih ugotavljali, kateri so dejavniki, ki vplivajo na nakup in kakšna je njihova pomembnost (npr. ekonomski, sociološki, ekološki, osebni, necenovni dejavniki...). Še zlasti jih zanima vpliv »akcijskih cen« na nakupno odločitev.

Cilji tega projekta so:

a) Za podjetje Akron, d. o. o.:

- pridobiti informacije o pomembnosti dejavnikov nakupa njihovih obstoječih in potencialnih kupcev,
- ugotoviti ali imajo akcijske cene vpliv na večjo prodajo (oz. prihodke),
- vzpostaviti sistem za nadaljnje sistematično spremljanje pomembnosti nakupnih dejavnikov,
- izdelati elaborat v pisni obliki, kjer bodo predstavljeni rezultati raziskave.

b) Za študente:

- pridobiti dodatno teoretično znanje s področja trženja, psihologije prodaje, dejavnikov nakupa in to znanje aplicirati na primer konkretnega podjetja,

- pridobiti dodatno teoretično znanje s področja statistične analize, uporabe ustrezne programske opreme (MS Excel in SPSS) in to znanje uporabiti pri izvedbi primarne in sekundarne raziskave,
- preučitev orodij za spletno anketiranje (npr. 1KA, Mojaanketa, Googleve ankete....),
- izvedba spletne ankete med obstoječimi in bodočimi kupci,
- izvedba poglobljene statistične analize (univariatne, bivariatne),
- priprava končnega poročila in ga javno predstaviti,
- spoznati realno okolje podjetja, izboljšati inovativnost, podjetnost.

2) Vzpostavitev in trženje spletišča za uporabo kulturne dediščine v turizmu

Partnersko podjetje Etana, d.o.o., želi obstoječo trgovsko dejavnost razširiti na turizem in spletno poslovanje, saj si brez kakovostne prisotnosti na internetu danes ni mogoče predstavljati poslovnega uspeha. Etana, d.o.o. sicer ima osnovno predstavitevno spletno stran www.etana.si, ki pa ne zadostuje za predvideni razvoj v smeri spletnega poslovanja in širitve dejavnosti na področje turizma. V zadnjem obdobju se je podjetje že povezalo s partnersko organizacijo Zavod Traven, ki se ukvarja s kulturno dediščino in že uporablja spletišče za popularizacijo kulturne dediščine www.traven.si. Tako bo v okviru tega projekta vzpostavljeno spletišče www.etana.si/traven, za katerega bo potrebno zagotoviti naslednje:

- nadgradnja obstoječih vsebin Zavoda Traven za potrebe trženja kulturne dediščine v kontekstu turizma regije (slovenska Istra)
- angažiranje socialnih omrežij
- optimizacija spletišča on- in off-line

Študenti bodo z mentorsko podporo Etani pomagali razvijati spletišče s poudarkom na trženju in inkorporaciji aktualnih trendov na področju spletnega pojavljanja/poslovanja, saj platforme in programska oprema hitro zastarevajo. Spletišče bo pozicionirano za turistične potrebe, razvite bodo potrebne dodatne funkcionalnosti in hkrati bodo »mehansko« ločena kulturno dediščinska prizadevanja od ekonomske valorizacije v turizmu, kar bo podpirala tudi spremenjena trženjska strategija.

V okviru projekta bo izvedenih 6 sklopov aktivnosti.

1 Seznanitev s projektom in seznanitev študentov z načrtom dela, časovnico ter razdelitev nalog

2 Delo na projektu na področju informatike (osnovnejše naloge opravljajo študenti obeh programov, zahtevnejše le študenti poslovne informatike):

- Vzpostavitev spletišča www.etana.si/traven, uporaba CMS Joomla 3.x ali 4.0
- Izdelava facebook strani in začetno vzdrževanje (v času izvajanja projekta); poskusno angažiranje še dveh socialnih omrežij. Skupaj z oglaševanjem na spletni strani želimo s tem podpreti tokove prihodkov.
- Izdelava analize uspešnosti in značilnosti spletišča z uporabo programov Google Analytics in Google AdWords s predlogi za optimizacijo

- Off-line optimizacija prek partnerskih spletnih strani v Istri: dogovor z občinami in turističnim spletnimi stranmi o medsebojni podpori (dogovarja se delovni mentor 2, študenti vzpostavijo off-line optimizacijo)
- Redno objavlanje novih prispevkov (delavnica za uporabo in uporaba CMS Joomla pod mentorstvom delovnega mentorja 2 in pedagoškega mentorja)
- Dodajanje novih funkcionalnosti, kot je gumb za donacije, Rezervacijski modul za turistične zmogljivosti, CRM modul za ravnanje z odnosi s kupci, GPS navigacija za vse geokodirane vsebine in izboljšava formata osnovnega prispevka.

3 Delo na projektu s področja turizma

- Pregled možnosti, ki jih nudi turizem v povezavi z vizijo partnerskega podjetja
- Pridobivanje in oblikovanje ustreznih vsebin s področja turizma

4 Obisk partnerskega podjetja in partnerske organizacije

5 Predavanje Pedagoških mentorjev v partnerskem podjetju in organizaciji, javno predavanje/delavnica (za uporabo CMS Joomla) delovnega mentorja na FKPV

6 Priprava elaborata in javna predstavitev projekta (pri vseh partnerjih), objava elaborata na spletnih straneh FKPV in www.etana.si/traven

3) Program širitve dejavnosti z raziskavo prodajnega trga in načrtom spletne strani za podjetje Primedia, d.o.o.

Podjetje Primedia, d.o.o. zaenkrat posluje samo na področju novinarstva, kar zaradi specifičnosti dejavnosti ne omogoča predvidene rasti podjetja, ki zato želi dejavnost širiti na drugi dve sorodni področji, odnose z javnostmi in organizacijo kulturnih prireditev. Ker v podjetju ne razpolagajo s trženjskimi znanji, še niso opravili raziskave prodajnega trga in posledično tudi ne programa širitve dejavnosti. Zato bo to opravljeno v okviru tega projekta.

Raziskavo prodajnega trga in program širitve dejavnosti partnersko podjetje potrebuje predvsem zato, da ugotovi, ali obstaja povpraševanje po organizaciji kulturnih prireditev in po storitvah odnosov z javnostmi in če obstaja, kakšno je to povpraševanje v smislu vsebine - ali podjetja potrebujejo zgolj svetovanje oziroma usmeritve na tem področju (kateri instrument uporabiti kdaj in kako) ali celotno storitev (torej vključno s pripravo vsebin za medije in organizacijo dogodkov, kulturnih in drugih prireditev ipd.). Nadalje partnersko podjetje potrebuje inovativne rešitve za področje organizacije kulturnih prireditev, zato bodo študenti pri reševanju tega dela uporabili kombinacijo znanj, ki so jih pridobili pri študiju, znanj, ki jih bodo pridobili pri sodelovanju z drugim projektnim partnerjem (javni zavod Celjski mladinski center) ter ideje, ki ne bodo podrejene ustaljenim rešitvam iz teorije ali poslovne prakse.

Danes podjetja ne morejo delovati brez svoje spletne strani. Tega se Primedia zaveda, vendar ne razpolaga z znanji za pripravo takšne spletne strani. Zato bo v okviru projekta pripravljen načrt za spletno stran, saj bodo pisna gradiva v okviru raziskave in programa širitve dejavnosti že pripravljena in jih bo potrebno le preoblikovati v smiselno obliko za spletno stran in jih uporabiti pri načrtu spletne strani.

V okviru projekta bo izvedenih 6 sklopov aktivnosti:

1: Študenti pod vodstvom delovnega mentorja 1 spoznajo partnersko podjetje in njegovo osnovno dejavnost (novinarstvo), pa tudi odnosov z javnostmi: udeležijo se novinarske konference, kjer jih delovni mentor 1 poveže z organizatorjem novinarske konference, ki jim predstavi značilnosti in pasti odnosov z javnostmi.

2: Študenti pod vodstvom delovnega mentorja 2 spoznajo partnersko organizacijo in njegovo dejavnost s poudarkom na organizaciji kulturne prireditve (sodelujejo pri organizaciji kulturne prireditve):

- priprava in organizacija posameznih elementov organizacije kulturne prireditve (priprava komunikacijskega načrta, priprava vlog za hrup, priprava vlog za pridobivanje različnih dovoljenj, priprava dokumentacij o sodelovanju z izvajalci, priprava tekstov za oglaševanje, priprava celotne grafične podobe dogodka, plan komuniciranja z deležniki,..) in na koncu izvedba kulturne prireditve v centru
- priprava zagonskega elaborata kulturne prireditve.

3: S pomočjo pedagoške mentorice 1 in pri študiju pridobljenega trženjskega znanja bodo študenti opravili raziskavo prodajnega trga, segmentacijo trga in program širitve dejavnosti:

- načrt raziskave, izbor metodologije in vzorčenje
- oblikovanje in testiranje vprašalnika, zapis v elektronski obliki
- oblikovanje baze naslovov anketirancev in izvedba spletnega anketiranja
- obdelava podatkov, predstavitev rezultatov, ključnih ugotovitev in predlogov
- pregled značilnosti zainteresiranih podjetij, segmentacija in opis segmentov/tržnih niš
- predlog ponudbe za posamezne segmente (predvidevamo niše) in dejavnosti
- priprava opisov posameznih storitev vključno z opisi obravnavanih dejavnosti (odnosi z javnostmi, organizacija kulturnih prireditev) s poudarkom na pravilnem razumevanju in uporabi posameznih orodij

4: Priprava načrta spletne strani pod mentorstvom pedagoške mentorice 2, pri čemer uporabijo prej pripravljene vsebine.

5: Priprava elaborata celotnega projekta in javna predstavitev projekta pri vseh projektnih partnerjih

6: Objava elaborata na obstoječih spletnih straneh (FKPV, partnerska organizacija), delavnica na FKPV v izvedbi delovnih mentorjev, predavanje v partnerskem podjetju in organizaciji v izvedbi pedagoških mentoric.