

SADRŽAJ

1. Uvod.....	3
1.1. Misija.....	3
1.2. Vizija.....	3
2. Situaciona Analiza.....	4
2.1. Istraživanje potrošača.....	4
2.2. Istraživanje konkurenata.....	4
2.3. Swot analiza.....	5
3. Marketing ciljevi.....	6
3.1. Strategije.....	6
3.2. Segmentacija tržišta.....	6
3.3. Pozicioniranje.....	7
3.4. Diferenciranje.....	7
4. Taktički marketing.....	8
4.1. Strategija proizvoda.....	8
4.2. Strategija cena.....	9
4.3. Strategija distribucije.....	9
4.4. Strategija promocije.....	9
Preporuke.....	10
Prilozi.....	11

1. UVOD

Kompanija Nectar iz Bačke Palanke bavi se preradom voća i povrća, proizvodnjom sokova, rakije i marmelada, a ima pogone u Bačkoj Palanci, Novom Sadu, Beogradu, Čačku, Nišu i Vladičinom Hanu i zapošljava više od 650 zaposlenih.

MISIJA

Misija fabrike za preradu voća i povrća Nectar je da ponudi širok asortiman najkvalitetnijih proizvoda koji će odgovarati potrebama potrošača u pogledu ukusa, funkcionalnosti, ambalaže rešenja za otvaranje pakovanja i količine u pojedinačnom pakovanju i da ostvari konkurentnu prednost na tržištu.

1.2 VIZIJA

Vizija kompanije Nectar je da u budućnosti uvođenjem novih proizvodnih linija, tehnološkim usavršavanjem i dobrim marketing planom prošire poslovanje i na tržišta ostalih zemalja u regionu i šire. Konstantnim razvojem i unapređenjem sopstvenih potencijala imaju i za cilj vođstvo u proizvodnji voćnih sokova i lidersku poziciju na tržištu u odnosu na svoje konkurente širom sveta.

SITUACIONA ANALIZA

Kompanija Nectar situacionom analizom dolazi do informacija o svom mestu na tržištu, svojim potrošačima i konkurentima, kao i o prednostima i nedostacima kako bi blagovremeno mogla da reaguje na promene i doprinese stabilnom razvoju kompanije.

2.1. ISTRAŽIVANJE POTROŠAČA

Nakon brojnih istraživanja i predloga svojih potrošača došli su na ideju prerade voća kao i promene u dizajnu Boostera. S obzirom na veliki broj potrošača, Nectar kompanija mora da prati promene u njihovim potrebama kako bi blagovremeno uticala na svoje poslovanje i promene na tržištu.

2.2. ISTRAŽIVANJE KONKURENATA

Kompanija Nectar aktivno prati svoje konkurente i njihovo poslovanje kako bi efikasno reagovala na inovacije na tržištu i sačuvala svoju lidersku poziciju. Iako su tržišta veoma konkurentna Nectar ima cene koje su konkurentne i najkonkurentnijim tržištima u Evropi. Konkurencija ih samo navodi na razvoj i unapređenje efikasnosti poslovanja. Zbog velike konkurencije Nectar često uvodi nove proizvode kako bi bio korak ispred svojih konkurenata. Neki od trenutnih konkurenata su: Knjaz Miloš, Next, La Vita, Su Voće, Moć prirode i dr.

SWOT ANALIZA

**----- OSTATAK TEKSTA NIJE PRIKAZAN. CEO RAD MOŽETE
PREUZETI NA SAJTU. -----**

www.maturskiradovi.net

MOŽETE NAS KONTAKTIRATI NA E-MAIL: maturskiradovi.net@gmail.com