



## High School Business Challenge

### Edycja II | Zawody III Stopnia I dzień

Drodzy uczestnicy,

witajcie na finale High School Business Challenge. Wasza praca przy wykorzystaniu lokalu w Rzeszowie spotkała się z wielkim uznaniem. Przed Wami kolejne wyzwanie.

Jako zespół konsultingowy macie za zadanie przygotować **strategię marketingową** dla aplikacji, która pozwoli odnieść sukces. Obejmuje to zarówno **identyfikację, wyznaczenie i charakterystykę klienta docelowego** (segmentację rynku), **zaplanowanie działań promocyjnych, sposób implementacji** działań promocyjnych i ich **przewidywane efekty**. Niezwykle ważną kwestią jest też **opracowanie modelu przychodów z aplikacji** – w jaki sposób będą one generowane.

1. Przed Wami 180 minut pracy.
2. Rozwiązanie powinno być zawarte na maksymalnie dwóch stronach A4 (jedna kartka formatu A4 zapisana obustronnie).
3. Ocenie podlega przede wszystkim skuteczność stworzonej strategii, kreatywność i realność proponowanych rozwiązań.
4. Zakazane jest posiadanie i używanie jakichkolwiek pomocy (kalkulatora, urządzeń z budowaną pamięcią, urządzeń z dostępem do Internetu, tablic matematycznych, włączonego telefonu, słowników, podręczników i innych pomocy).

Pamiętajcie, że nie ma jednego poprawnego rozwiązania – oceniać będziemy faktyczny efekt Waszej pracy.

Partner organizacyjny



Partner strategiczny



Partner merytoryczny





Po 2 latach prowadzenia działalności w Rzeszowie, Krzysiek otrzymuje wiadomość od Pana Tomasza – właściciela wynajmowanego przez niego lokalu, który niedługo wraca z zagranicy. Pan Tomasz chciałby wrócić do Polski i założyć startup, jednak brakuje mu odpowiedniej strategii marketingowej. Krzysiek, będąc zadowolonym z usług Waszego zespołu konsultingowego, poleca panu Panu Tomaszowi skontaktowanie się z Wami. Szczegóły dotyczące przedsięwzięcia znajdują się w mailu:

Dzień dobry,

Jestem pod wrażeniem sposobu w jaki zagospodarowaliście lokal. Bardzo podobał mi się Wasz biznesplan, dlatego wydaje mi się, że jesteście najlepszymi osobami, które mogą pomóc mi z moim problemem.

Stworzyłem aplikację mobilną – eFirma. Jej główną ideą jest poprawienie przepływu informacji w przedsiębiorstwach między managerami (właścicielami, kierownikami), a pracownikami. Dzięki Push Notifactions pracownicy będą informowani na bieżąco m.in. o zmianach w grafiku, ważnych przedsięwzięciach. Pracownicy będą mogli w aplikacji znaleźć przydatną wiedzę i narzędzia do pracy, informacje o firmie, know-how czy też będą mogli poinformować pracodawcę o niemożności przyścia do pracy. Dodatkowo będzie stworzona możliwość komunikacji chatowej między pracownikami, a także specjalne zakładki, w których można sprawdzić stan magazynu, w którym miejscu znajdują się transport dostawy oraz czy dana oferta została wysłana.

Jednak aby aplikacja odniosła sukces, potrzebuję przemyślanej strategii marketingowej, która pozwoli na osiągnięcie i utrzymanie przewagi konkurencyjnej. Chciałbym, abyście przygotowali również, w jaki sposób będziemy uzyskiwać przychody z aplikacji. Rozważałem zarówno model freemium, jak i w pełni płatną wersję aplikacji. Jeżeli aplikacja miałaby być płatna, to w jaki sposób te płatności będą pobierane? Czy bylibyście w stanie wykonać to dla mnie?

Pozdrawiam,  
Tomasz Kubacki

Życzymy powodzenia,  
Zespół High School Business Challenge