

Ovo je pregled DELA TEKSTA rada na temu "Marketing komunikacija kompanije Cott Corporation ". Rad ima 21 strana. Ovde je prikazano oko 500 reči izdvojenih iz rada.

Napomena: Rad koji dobijate na e-mail ne izgleda ovako, ovo je samo DEO TEKSTA izvučen iz rada, da bi se video stil pisanja. Radovi koje dobijate na e-mail su uređeni (formatirani) po svim standardima. U tekstu ispod su namerno izostavljeni pojedini segmenti.

Ako tekst koji se nalazi ispod nije čitljiv (sadrži kukice, znakove pitanja ili nečitljive karaktere), molimo Vas, prijavite to ovde.

Uputstvo o načinu preuzimanja rada možete pročitati ovde.

Vrsta rada: SEMINARSKI RAD Nastavni predmet: Marketing komunikacije Tema:

Marketing komunikacija kompanije Cott Corporation

Sadržaj:

TOC \o "1-3" \p " " \h \z \u UVOD

UVOD

Integrirane marketing komunikacije u službi realizacije kvalitetnijeg marketinga usluga, kao novog trenda u marketingu, predstavljaju kombinovanje različitih oblika komuniciranja, kao što su, između ostalog, oglašavanje, odnosi s javnošću, unapređenje prodaje, lična prodaja, komunikacija putem interneta, direktan marketing i marketing zasnovan na bazi podataka, sponzorstvo, marketing događaja.

Integrirana komunikacija, u tom slučaju, predstavlja proces upravljanja svim izvorima informacija o proizvodu ili usluzi, čiji je osnovni cilj motivacija kupca na kupovinu, unapređenje pruženih usluga, kao i pridobijanje lojalnosti potrošača. Osnova uspešnog miksa komunikacijskih instrumenata marketinga je istraživanje stvarnih potreba i motiva za potencijalnu kupovinu. (Salai & Hegediš, 1994)

Ključ efektivne integracije predstavlja svest o povezanosti raznovrsnih marketinških poruka u procesu komuniciranja neke kompanije sa potencijalnom mušterijom. Dakle, prilikom prenošenja poruke, mora postojati sinergija različitih marketinških disciplina.

Predmet ovog seminarskog rada je marketing plan američke kompanije Cott Corporation koji je baziran na uvođenju novog, inovativnog proizvoda Orient Emporium Tea Co.TM jedinstvenog napitka koji će pojačati poziciju kompanije u oblasti inoviranja i uspešnog lansiranja proizvoda.

Takođe, ovaj plan pruža okvir za aktivnosti komuniciranja namenjenih lansiranju inovativnog, novog proizvoda – čaja - Orient Emporium Tea Co.TM, uz poseban fokus na kanadsko tržište.

Cilj ovog seminarskog rada bio je da na opisanom primeru pomenutog plana istakne ciljeve komunikacije, strategije i taktike koje su neophodne za uspešno sprovođenje marketinga usluga u sklopu integriranog marketinga .

INTEGRISANI MARKETING PLAN KOMPANIJE COTT CORPORATION

Kratak opis kompanije

Cott Corporation predstavlja jednu od najvećih svetskih kompanija za proizvodnju negaziranih napitaka i jedan je od najvećih svetskih ponuđača negaziranih napitaka u maloprodaji u više od šezdeset zemalja sveta. Glavna tržišta proizvodnje i prodaje su u SAD-u, Kanadi, Velikoj Britaniji i Meksiku.

Širom sveta, potrošači veruju licenciranim brendovima kompanije Cott Corporation, kao što su, na primer: Cott, RC, Vintage, Vess, Stars & Stripes, Ben Shaws, Carters, Red Rooster, Red Rain i So Clear.

Kvalitet na tržištu:

Cott Corporation ustanovila je svoj system vrednosti, kreirajući novi portfolio vrednosti za brendirane negazirane napitke, darivajući svoje kupce vrhunskim ukusima, pakovanjem jedinstvenim konzumerskim iskustvom.

Kratak opis novog proizvoda i strategijska uloga buduće pozicije kompanije

Orient Emporium Tea Co.™ je flaširani napitak koji će biti pozicioniran kao jedini gazirani čaj za momentalnu upotrebu koji je dostupan na tržištu. Napitak će se bazirati na zelenom čaju sa naglaskom na voćne ukuse (jagoda i lipa), kao i na tapioka zrcima. Potrošačima će doneti sasvim jedinstveno konzumersko iskustvo. Orient Emporium Tea Co.™ će biti predstavljen kao zabavna i neobična alternativa za tradicionalan čaj, istovremeno pružajući izvrstan ukus autentičnog voćnog soka u atraktivnoj i prikladnoj ambalaži.

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

www.maturskiradovi.net

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