

Zadání bakalářské práce

Ústav marketingu a obchodu ve spolupráci s CCV, s.r.o.

Téma BP: Příprava uvedení nového produktu na trh

Termín odevzdání BP: ZS 2016/2017 nebo LS 2016/2017

O co se jedná?

Fascinuje vás svět startupů a mobilních aplikací? Jste podnikaví a přemýšlíte, jak se prosadit v technologickém byznysu? Pak máte skvělou příležitost psát bakalářskou práci právě u nás a získat tak náskok před vašimi vrstevníky nabytou praxí.

Společnost CCV, s.r.o. má v zásobě mnoho nápadů na inovace a nové produkty, které mají potenciál úspěchu na trhu. Před tím, než se začne produkt vytvářet je však nutné takový nápad předem ověřit a co nejpřesněji odhadnout, jak se budou k produktu stavět zákazníci a zdali bude projekt životaschopný na trhu.

V rámci zpracování bakalářské práce se stanete taktéž odborníky na metodiku Lean Startup, kterou vám podrobně vysvětlíme. Místo vysedávání v kanceláři budete provádět výzkum v terénu, sledovat a pracovat se zákazníky v jejich vlastním prostředí.

Co od nás získáte?

- Příležitost zpracovat zajímavé téma v reálném tržním prostředí
- Školení v metodice výzkumu a mentoring zkušených odborníků
- Možnost pracovat s daty našich zákazníků
- Otevřenou cestu pro váš budoucí karierní rozvoj v CCV, s.r.o.

Jak postupovat?

Pošlete nám e-mail s vaším životopisem a v stručnosti zahrňte co je vaší motivací psát bakalářskou práci na Ústavě marketingu a obchodu pro firmu CCV, s.r.o. Máte vlastní nápad na mobilní aplikaci nebo webovou službu? Popište nám je také a získejte tak možnost ověřit si životaschopnost vašeho nápadu v praxi, o kterém napíšete svoji bakalářskou práci.

Kontaktní osoba

Ing. Kamila Ježovičová

Ústav marketingu a obchodu, PEF Mendelu v Brně, xjezovic@mendelu.cz

Produktový manažér, CCV s.r.o., kamila.jezovicova@ccv.cz

Informace o společnosti CCV Informační systémy najdete na: www.ccv.cz

Seznam odborné literatury

GEOFFREY A. M. *Crossing the chasm: marketing and selling disruptive products to mainstream customers*. Rev. ed., 1st Collins Business Essentials ed. New York: Harper Business, 2014. ISBN 0062292986.

KOTLER P., KELLER, K. L. *Marketing management*. 14th [ed.]. Upper Saddle River, N.J.: Prentice Hall, xxii, 657, 2012. ISBN 01-321-0292-7.

STICKDORN, M., SCHNEIDER, J. *This is service design thinking: basics, tools, cases*. Hoboken, N.J.: Wiley., 373 p. 2011. ISBN 11-181-5630-7.

RIES, E. *The lean startup: how today's entrepreneurs use continuous innovation to create radically successful businesses*. 1st ed. New York: Crown Business, 320 p. 2011. ISBN 9780307887894.

FITZPATRICK, B., MCKENNA, R. *The mom test: how to talk to customers*. Third edition. S.I.: Createspace, 2013. ISBN 14-921-8074-2.