



**Opis strategii wdrożenia osiągnięć naukowych opracowanych przez studenta/ów
w ramach projektu *Partnerski Związek Nauki i Postępu***

Nazwa działania/nazwa rozwiązania/strategii „Pogotowie biznesowe”
Imię i nazwisko autora/autorów Łukasz Zdrojewski Tomasz Jurek
Uczelnia, Wydział, Specjalność Politechnika Poznańska Wydział Inżynierii Zarządzania Zarządzanie Przedsiębiorstwem
Przedsiębiorstwo lub branża, dla których dedykowane jest rozwiązanie/strategia Artykuły biurowe i reklamowe
Opis rozwiązania/strategii: <ol style="list-style-type: none">1. <i>problem, na który odpowiada rozwiązanie/strategia</i>2. <i>podstawowy cel realizacji</i> <p>Segment artykułów biurowo-reklamowych wydaje się być rynkiem nasyconym, jednakże niewiele jest firm oferujących kompleksową obsługę przedsiębiorstw w artykuły biurowe, wraz z ich dostawą przy relatywnie niskiej cenie.</p> <p>Podstawowym celem firmy „Pogotowie biznesowe” jest kompleksowa obsługa małych, średnich i dużych przedsiębiorstw w pełen asortyment artykułów biurowych, takich jak materiały eksploatacyjne (tusze, tonery, papier) oraz materiały/usługi reklamowe (wizytówki, pieczątki, szyldy). Wychodząc naprzeciw oczekiwaniom klientów jesteśmy w stanie zrealizować każde zamówienie w branży reklamowej. Dla nas nie ma rzeczy niemożliwych.</p>

Elementy innowacyjne rozwiązania/strategii, (jeśli istnieją)

Elementem innowacyjnym firmy „Pogotowie biznesowe” jest wykorzystanie najnowszej Technologii laserowej, pozwalającej na realizację niespotykanych dotąd efektów wizualnych, mogących mieć szerokie zastosowanie w branży reklamowej. Efektem takich działań jest aktywne podnoszenie atrakcyjności w kampaniach promocyjnych naszych klientów. Czyniąc ich wyróżniających się na rynku.

Spodziewane korzyści dla przedsiębiorstwa wdrażającego rozwiązanie/strategię

Strategia sprzedaży

Strategia sprzedaży firmy „Pogotowie biznesowe” opierać się będzie poza stacjonarnym punktem sprzedaży, ofercie w Internecie poprzez platformę sprzedaży masowej, przede wszystkim na indywidualnym, osobistym dotarciu do klienta (firmy)

Strategia promocji

Strategia promocji firmy „Pogotowie biznesowe” stawiać będzie przede wszystkim na bezpośrednim dotarciu do odbiorcy i przedstawienie mu najlepszej oferty, dla stałych kontrahentów przewidziane rabaty. Dodatkowymi elementami promocyjnymi będą: Stacjonarny punkt sprzedaży brandowany materiałami reklamowymi, reklama w prasach biznesowych, oraz ulotki reklamowe.