

# KONKURS PRAWDOPODOBNIENIE NAJLEPSZY PRODUKT

**Masz pomysł na produkt,  
który wprowadzi rewolucję w naszej  
branży? Pokaż nam, że to właśnie  
Ty wiesz, jak zrobić to najlepiej!**



- 1. Wymyśl innowacyjny produkt związany z branżą piwną,** który odpowiada na potrzeby konsumentów 18+. Może to być zupełnie nowa propozycja lub świeże podejście do istniejących rozwiązań - ogranicza Cię tylko Twoja wyobraźnia!
- 2. Przygotuj plan wdrożenia produktu na rynek,** wybierając jeden z obszarów. Wykorzystaj wiedzę zdobytą podczas studiów i opracuj projekt uwzględniając w nim kluczowe zagadnienia dla wybranego przez Ciebie obszaru, wskazane na kolejnych stronach.
- 3. Przygotuj prezentację przedstawiającą Twoje rozwiązanie** i prześlij zgłoszenie konkursowe. Autorów najlepszych projektów zaprosimy na galę finałową, podczas której zaprezentują swoje pomysły przed jury, a my wyłonimy zwycięzców.

**Kliknij i sprawdź wymagania  
dla poszczególnych kategorii.**



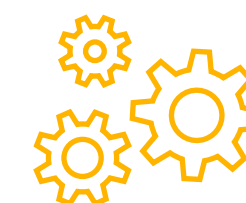
**Ekonomia  
i finanse**



**Marketing  
i komunikacja**



**Sprzedaż**



**Produkcja**



**Zarządzanie  
Łańcuchem Dostaw  
i Logistka**

**W razie pytań napisz do nas na [konkurs.planowanie@carlsberg.pl](mailto:konkurs.planowanie@carlsberg.pl)**



# EKONOMIA I FINANSE

**KONKURS**  
PRAWDOPODOBNIENIE  
NAJLEPSZY PRODUKT

## Co należy uwzględnić w tym obszarze:

### 1. Analiza sytuacji ekonomicznej

analiza rynku, otoczenia gospodarczego, kosztów, przychodów lub innych czynników wpływających na projekt.

### 2. Analiza finansowa

określenie nakładów, kosztów, potencjalnych przychodów oraz opłacalności proponowanego rozwiązania.

### 3. Ocena ryzyka i scenariuszy

identyfikacja kluczowych ryzyk finansowych i ekonomicznych oraz analiza różnych wariantów rozwoju sytuacji.

### 4. Rekomendacja biznesowa

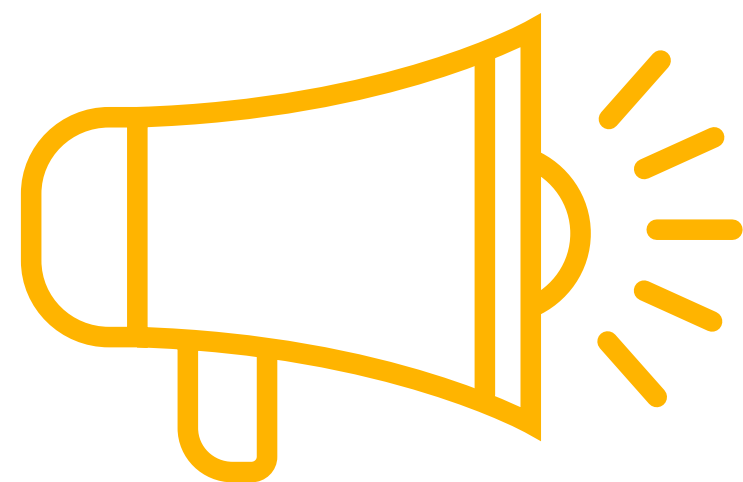
przedstawienie rozwiązania wraz z uzasadnieniem opartym na danych i wskaźnikach finansowych.



**Początek**

**Marketing i komunikacja**





# MARKETING I KOMUNIKACJA

**KONKURS**  
PRAWDOPODOBNIENIE  
NAJLEPSZY PRODUKT

## Co należy uwzględnić w tym obszarze:

### 1. Analiza grupy docelowej oraz rynku

zdefiniowanie kluczowych potrzeb i zachowań konsumentów 18+ oraz trendów rynkowych.

### 2. Strategia komunikacji

określenie kluczowej potrzeby lub napięcia konsumentckiego, na którym opiera się koncepcja produktu, a następnie określenie jego pozycjonowania (w tym cenowego), celu komunikacji, kluczowego przekazu oraz sposobu dotarcia do grupy docelowej.

### 3. Dobór kanałów i narzędzi

wskazanie rekomendowanych kanałów komunikacji, określenie ich priorytetu i roli w kampanii oraz uzasadnienie ich wyboru, wraz z przedstawieniem harmonogramu działań komunikacyjnych.

### 4. Pomiar skuteczności

zdefiniowanie celów biznesowych, marketingowych i metryk mediowych.



**Początek**

**Sprzedaż**





**KONKURS**  
PRAWDOPODOBNIENIE  
NAJLEPSZY PRODUKT

## Co należy uwzględnić w tym obszarze:

### 1. **Analizę klienta i rynku**

identyfikację grupy docelowej 18+, potrzeb klientów, trendów oraz potencjału sprzedażowego.

### 2. **Strategię i plan sprzedaży**

określenie celów sprzedażowych, sposobu dotarcia do klienta, kanałów sprzedaży i kluczowych działań.

### 3. **Proces sprzedażowy**

zaprojektowanie ścieżki od pozyskania klienta do finalizacji sprzedaży i budowania relacji po zakupie.

### 4. **Pomiar wyników i optymalizację**

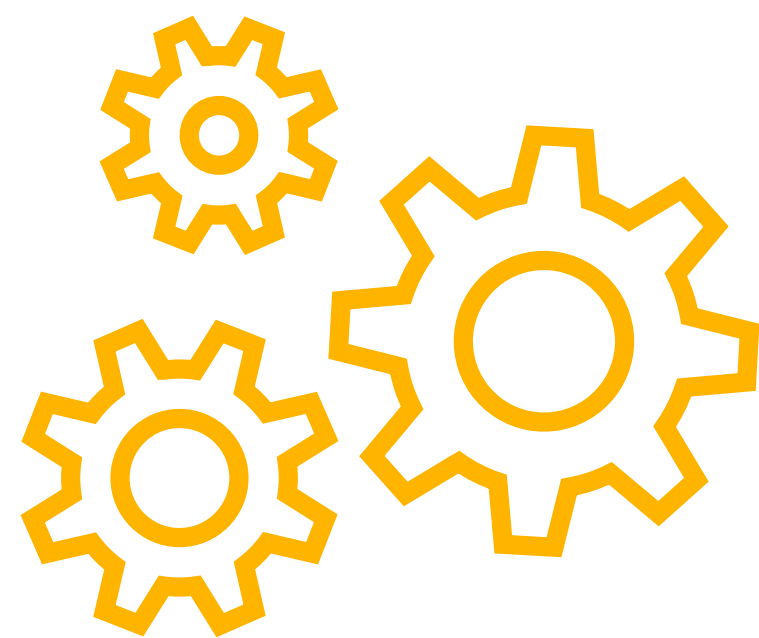
określenie KPI sprzedażowych, np. wartość sprzedaży, marża, konwersja, liczba nowych klientów czy retencja, oraz sposobu poprawy wyników.



**Początek**

**Produkcja**





# PRODUKCJA

**KONKURS**  
**PRAWDOPODOBNI**  
**NAJLEPSZY PRODUKT**

## Co należy uwzględnić w tym obszarze:

### 1. Analiza procesu produkcyjnego

identyfikacja kluczowych etapów warzenia piwa, wykorzystania surowców, maszyn i zasobów oraz wskazanie problemu lub obszaru do poprawy.

### 2. Optymalizacja procesu i efektywności

zaproponowanie usprawnień dotyczących wydajności, czasu produkcji, zużycia surowców i energii, ograniczenia strat lub przestojów.

### 3. Jakość i bezpieczeństwo produkcji

uwzględnienie jakości produktu, standardów higieny i bezpieczeństwa żywności oraz identyfikacja potencjalnych źródeł ryzyka.

### 4. Wdrożenie i pomiar efektów

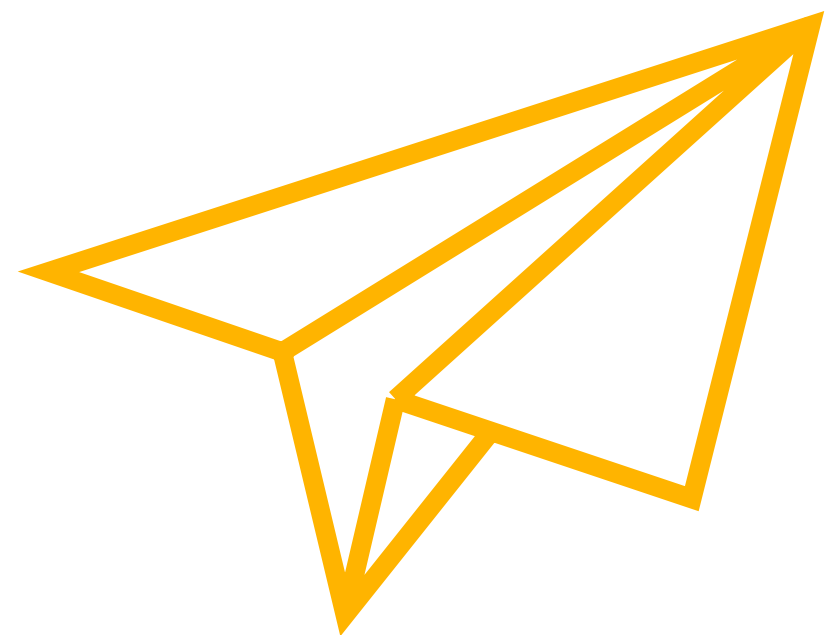
przedstawienie sposobu wdrożenia rozwiązania oraz określenie KPI, np. wydajność, OEE, poziom strat, zużycie energii/wody czy odsetek produktów niezgodnych.



**Początek**

**Zarządzanie Łańcuchem  
Dostaw i Logistka**





# ZARZĄDZANIE ŁAŃCÜCHEM DOSTAW I LOGISTKA

**KONKURS**  
PRAWDOPODOBNIENIE  
NAJLEPSZY PRODUKT

## Co należy uwzględnić w tym obszarze:

- 1. Analiza łańcucha dostaw i procesów logistycznych**  
identyfikacja kluczowych ogniw, przepływu produktów, informacji i zapasów oraz głównych problemów.
- 2. Planowanie i optymalizacja**  
zapropowanie usprawnień i automatyzacji w obszarze zaopatrzenia, produkcji, magazynowania, transportu lub dystrybucji.
- 3. Zarządzanie efektywnością i ryzykiem**  
analiza kosztów, czasu, dostępności produktów oraz identyfikacja ryzyk i sposobów ich ograniczenia.
- 4. Wdrożenie i KPI**  
przedstawienie planu wdrożenia rozwiązania oraz określenie mierników pozwalających ocenić jego skuteczność.



**Początek**