

Univerzitet u Novom Sadu  
Ekonomski fakultet u Subotici

**AgriCOM challenge**

**JAKOVOV STUDIJA SLUČAJA**

**AGRO 3+1**

Studenti:

Ivana Tumbas  
Luna Jović  
Reka Korhec  
Dragan Ivanišević

Subotica, 2022.

## SADRŽAJ

1. UVOD.....	3
1.1. Logo tima .....	3
1.2. Slogan kompanije.....	3
1.3. Cilj Studije slučaja .....	4
2. ANALIZA TRŽIŠTA.....	4
3. SWOT ANALIZA .....	8
4. PROMOCIJA PUTEM DRUŠTVENIH MREŽA .....	17
4.1. INSTAGRAM OBJAVE (zajedno sa FACABOOK objavama).....	17
5. NAGRADNA IGRA .....	42
6. NOĆNI MARATON U NOVOM SADU .....	44
7. ZAKLJUČAK.....	48
LITERATURA .....	49



## 1. UVOD

### 1.1. Logo tima

Izradi Studije slučaja pristupili su članovi tima **AGRO 3+1** koji čine studenti master studija Ekonomskog fakulteta u Subotici, smer Agrobiznis menadžment.

*Slika 1:* Logo tima



*Izvor: Autori*

### 1.2. Slogan kompanije

**VIŠE OD TREND!**

### 1.3. Cilj Studije slučaja

Cilj ove Studije slučaja jeste pronaći način za podsticanje prodaje kroz predstavljanje inovativnog proizvoda (100% prirodnog prah brašna) kupcima.

Izrada Studije slučaja zahteva rešavanje tri glavna zadatka:

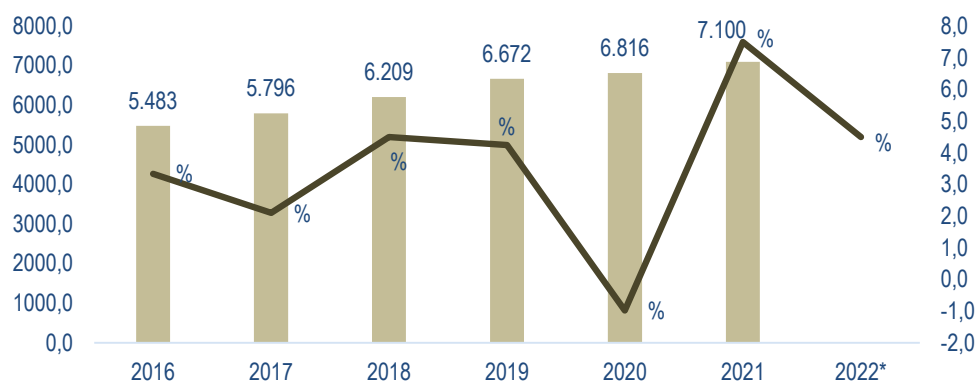
- Identifikovanje novih načina promocije kompanije, kreirati izgled novog promotivnog materijala, reklamni slogan kompanije i sl.
- Organizovanje događaja za kompaniju i sastavljanje finansijskog plana.
- Istražiti nove potencijalne kupce i osmišljavanje marketing kampanje za njih.

## 2. ANALIZA TRŽIŠTA

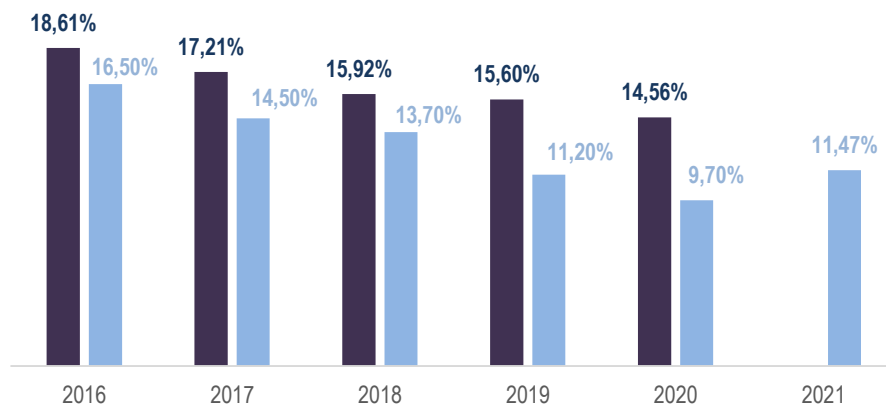
### ➤ Makroekonomska analiza

Srbija je jedna od brzo rastućih ekonomija, sa prosečnom neto zaradom od 586 EUR se nalazi znatno ispod proseka EU, međutim ova činjenica omogućava da srpsko tržište predstavlja potencijal za radno-intenzivne industrije.

**Grafikon 1:** BDP po stanovniku (EUR) i rast BDP-a u % u periodu od 2016-2022. godine

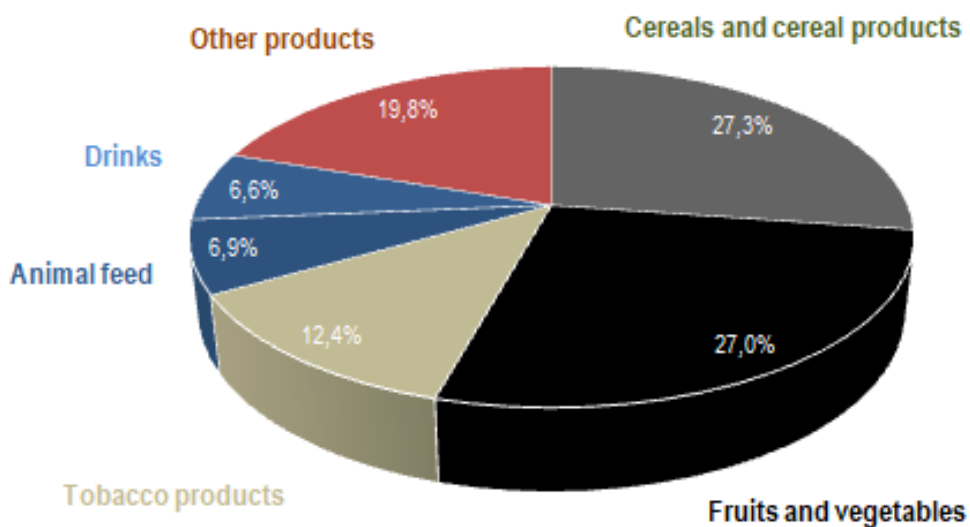


**Grafikon 2:** Stopa zaposlenosti i nezaposlenosti u agrarnom sektoru u periodu od 2016-2021. godine



**Poljoprivreda** predstavlja jedan od glavnih sektora u Srbiji, čineći 6% ukupnog BDP. Poljoprivreda je najznačajniji izvozni sektor sa eksportom od 1,26 biliona u 2020. godini.

**Grafikon 3:** Udeo pojedinačnih proizvoda u ukupnom izvozu poljoprivrednih proizvoda u 2020. godini



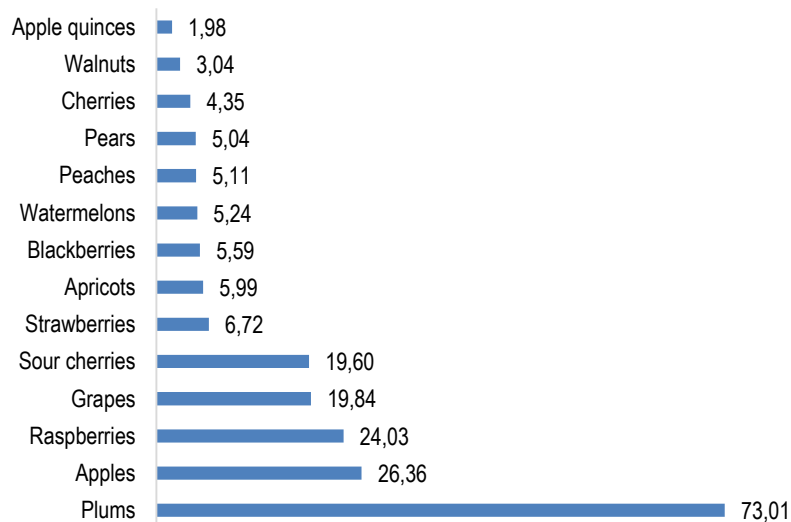
***Tabela 1:*** Vrednost izvoza pojedinačnih proizvoda u ukupnom izvozu poljoprivrednih proizvoda u periodu od 2016-2020. godine

NAME	2016	2017	2018	2019	2020
Cereals and cereal products	617,044.03	512,435.26	609,481.75	727,696.20	873,639.80
Fruits and vegetables	709,690.87	780,305.86	729,939.85	755,668.76	864,675.86
Tobacco products	315,752.36	253,229.33	265,088.21	285,061.57	396,391.42
Animal feed	133,685.64	155,410.29	178,575.32	187,682.44	220,844.62
Drinks	168,042.95	182,895.24	209,096.10	227,538.78	210,591.04
Other products	124,546.49	133,947.18	162,216.03	161,592.29	187,045.06
Dairy products and eggs	76,720.69	84,603.29	113,120.39	130,961.16	124,358.08
Meat and meat products	77,402.60	101,772.00	122,553.38	95,015.62	94,713.61
Coffee, tea, cocoa, spices	77,905.61	81,906.00	94,219.66	99,006.60	94,358.09
Sugar, honey	131,630.05	104,901.63	66,740.96	65,022.14	70,589.55
Live Animals	34,098.77	47,403.66	38,858.78	35,833.86	49,089.66
Fish, crustaceans	11,850.52	13,905.23	15,411.62	15,349.49	13,126.78
<b>TOTAL</b>	<b>2,478,370.66</b>	<b>2,452,714.70</b>	<b>2,605,302.04</b>	<b>2,786,429.01</b>	<b>3,199,423.74</b>

### ➤ **Proizvodnja voća**

Srbija godišnje proizvodi ukupno 1,89 miliona tona voća, šljiva predstavlja najviše proizvedeno voće sa udelom od 30% u ukupnoj proizvodnji voća.

**Grafikon 4:** Proizvodnja voća u Srbiji u 000 ha u 2020. godini



**Tabela 2:** Proizvodnja voća u Srbiji u 000 ha u period od 2016-2020. godine

Fruit production (000 ha)														
Years	Plums	Apples	Raspberries	Grapes	S. cherries	Strawberries	Apricots	Blackberries	Watermelons	Peaches	Pears	Cherries	Walnuts	Quinces
2016	73.32	24.82	20.19	21.20	16.80	5.81	5.67	4.42	6.31	5.04	5.95	4.40	3.58	1.84
2017	72.02	25.13	21.86	21.20	17.57	7.05	5.71	5.08	8.37	4.97	5.70	4.61	3.31	1.90
2018	72.22	25.92	22.65	20.33	18.84	6.89	5.86	5.83	6.81	5.03	4.98	4.21	2.80	1.89
2019	72.32	26.09	23.25	20.50	19.11	6.51	5.91	5.90	5.71	5.07	4.97	4.27	2.78	1.92
2020	73.01	26.36	24.03	19.84	19.60	6.72	5.99	5.59	5.24	5.11	5.04	4.35	3.04	1.98

Šljive su najviše konzumirane od strane domaćih potrošača, dok maline i jabuke predstavljaju najznačajnije proizvode eksporta.

### 3. SWOT ANALIZA

*Tabela 3: SWOT analiza Jakovov kompanije*

<b>SNAGE</b>	<b>SLABOSTI</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Jedinstvenost, unikatnost, inovativnost</li> <li>▪ Zdrav proizvod – bez glutena, dodatih šećera, GMO, alergena, visok sadržaj vitamina, bogat hranljivim materijama</li> <li>▪ Široka upotreba</li> <li>▪ Dugotrajnost</li> <li>▪ Brza priprema</li> <li>▪ Atraktivno pakovanje</li> <li>▪ Lako rukovanje proizvodom</li> <li>▪ Domaća proizvodnja</li> <li>▪ Konkurentna cena</li> <li>▪ Internet prodavnica i prodaja</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Cena – luksuzni proizvod</li> <li>▪ Neadekvatni načini promocija</li> <li>▪ Nerazvijenost marketing sektora</li> <li>▪ Slaba (ne)dostupnost u maloprodajnim objektima</li> <li>▪ Orijentisanost na domaće tržište</li> <li>▪ Nepostojanje inostranih prodajnih kanala</li> <li>▪ Uzak asortiman</li> </ul>
<b>ŠANSE</b>	<b>OPASNOSTI</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Osvajanje tržišta</li> <li>▪ Manjak konkurencije</li> <li>▪ Promene potrošačkih navika – zdrava ishrana, alternativni obrasci ishrane, onlajn kupovina, isprobavanje novih proizvoda</li> <li>▪ Proširenje asortimana proizvoda</li> <li>▪ Učestalija promocija putem društvenih mreža</li> <li>▪ Korišćenje potrošača u promociji</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Pojava (inostranih) konkurenata</li> <li>▪ Nedovoljno visok životni standard</li> <li>▪ Nezainteresovanost potrošača – starije stanovništvo, favorizovanje tradicionalnih jela</li> <li>▪ Pogrešna percepcija</li> <li>▪ Zasićenje novim trendovima</li> <li>▪ Nerazumevanje mogućnosti primene proizvoda</li> <li>▪ Kurirske službe</li> </ul>

*Izvor: Autori*

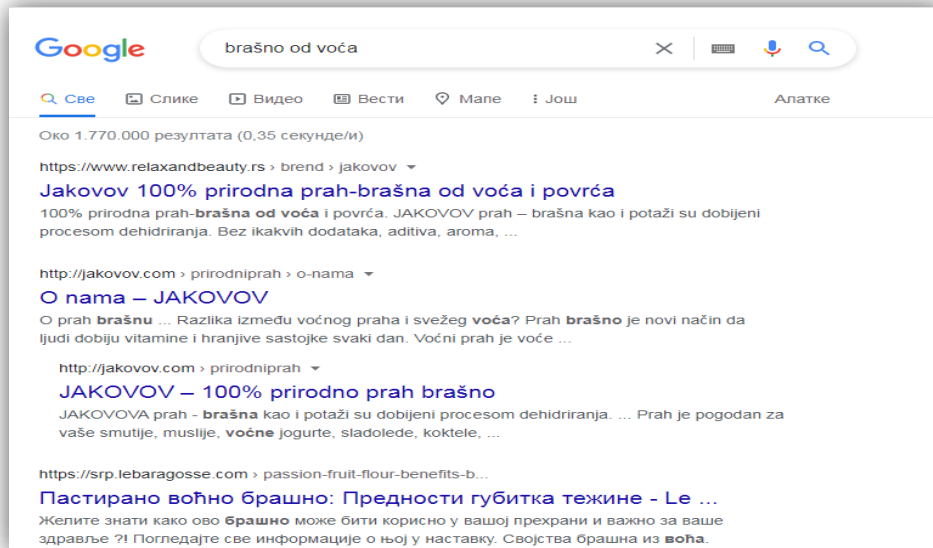
## ➤ SNAGE

### Jedinstvenost, unikatnost, inovativnost

Proizvodi kompanije „Jakovov“ se može reći da su jedinstveni na našem tržištu, obzirom da se konkurentni proizvođači bave prodajom proizvoda koji su slični, čime čine konkurenciju zbog mogućnosti upotrebe raznovrsnih proizvoda za slične namene, ali je posebno brašno od voća isključivo prisutno u kompaniji Jakovov, dok postoje drugi proizvođači brašna od leblebije i bundeve. Neophodno je iskoristiti takvu privilegovanu poziciju nepostojanja apsolutnih konkurenata i promovisati proizvode ka krajnjim potrošačima. Povoljan položaj se može objasniti kroz to da prilikom pretrage podataka na Google pretraživaču, prilikom kucanja reči „brašno od voća“, Jakovov proizvodi su prvi na listi i može se pristupiti odatle sajtu kompanije i samim proizvodima na lak način. Proizvodi su originalni i predstavljaju nedovoljno istražen i poznat segment kategorije zdrave hrane u Srbiji, što može biti prednost ukoliko se iskoristi na adekvatan način. Proizvodi „bezglutensko brašno od leblebije“, kao i „brašno od muskatne bundeve“ i „potaž od bundeve“ imaju svoje domaće konkurente u vidu istih proizvoda ponuđenih od strane drugih kompanija, kao što su „Lučar“ i „TrueStory“, ali je snaga u jedinstvenosti brašna od voća. Ipak, ne treba da obeshrabri postojanje konkurencije već da se iskoristi svaka mogućnost izdvajanja kako bi se proizvodi istakli u odnosu na konkurenciju i bili prepoznati od strane potrošača.

Rezultat pretrage pojmova „brašno od voća“ na Google pretraživaču se može videti na narednoj slici.

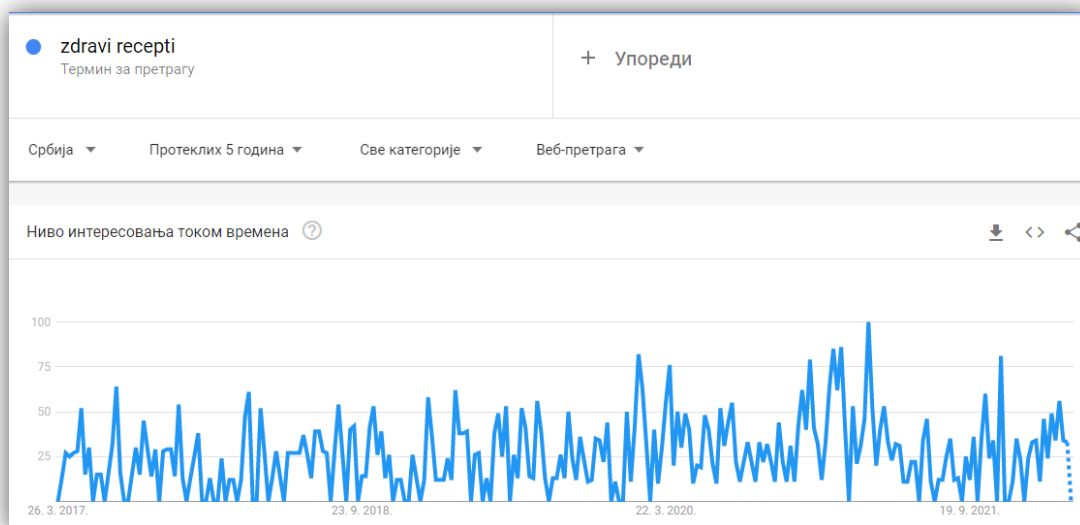
**Slika 2:** Rezultat pretrage pojmova „brašno od voća“ sa Jakovov kompanijom kao prvim rezultatom pretrage



## Zdrav proizvod – bez glutena, dodatih šećera, GMO, alergena, visok sadržaj vitamina, bogat hranljivim materijama

Zainteresovanost potrošača za konzumaciju zdravih proizvoda je sve više u usponu, posebno zbog povećanja **svesti** o tome da je veoma važno da znamo kakvu hranu konzumiramo, da su pozitivne strane potrošnje zdrave hrane posebno važne za čoveka koji pokušava da uskladi svoj ubrzani stil života, u kojem često nema dovoljno vremena za intenzivniju fizičku aktivnost, te se potrošači sve više okreću konzumaciji hrane koja je zdrava a istovremeno se može brzo pripremiti i konzumirati. **Današnji potrošač je informisan i zna šta je ono što želi, pa se ka takvim proizvodima i okreće sa jasnim ciljem i razlogom.**

**Slika 3:** Pretraga pojma „zdravi recepti“ u Srbiji od 2017. do 2022. godine



**Izvor:** Google trends

Posebno je bitno da osobe koje imaju smetnje pri konzumaciji određenih kategorija proizvoda i hrane, mogu da pronađu adekvatnu zamenu, čemu Jakovov proizvodi mogu uspešno da odgovore i zadovolje potrebe i tražnju za proizvodima bez alergena, kao i glutena, zbog prisutnosti celijakije, koja se javlja kako kod odraslih tako i kod dece. Autoimuna bolest koja se može „lečiti“ jedino izbegavanjem proizvoda od glutena, uopšte nije retka pojava i javlja se kod oko 1% populacije<sup>1</sup>, sa problemima koji mogu biti većeg ili manjeg stepena. Za ove osobe je od velike važnosti da pronađu proizvode koji su bez glutena, kao što su svi „Jakovov“ proizvodi. Posebno je povoljno što se brašno od leblebije može koristiti kao idealna zamena za pšenično, ječmeno ili ražano brašno, pa ni osobe koje imaju intoleranciju na gluten neće biti uskraćeni od konzumacije proizvoda od brašna.

<sup>1</sup> <https://celijakija.rs/celijakija/>

## Široka upotreba

Mogućnosti za upotrebu Jakovov proizvoda su velike, ali smatramo da to nije dovoljno predstavljeno krajnjim potrošačima. Pozitivno je što su proizvodi približeni potrošačima kroz društvene mreže, putem prikazivanja različitih recepata i upotrebnih mogućnosti, ali je moguće dodatno poboljšati „edukaciju“ o načinima na koje se oni mogu konzumirati. Blog koji postoji na internet stranici kompanije je dobar način da se potrošači upoznaju sa raznolikim mogućnostima upotrebe proizvoda, ali i sa koristima koje su povezane sa konzumacijom zdravih proizvoda punih vitamina. **Ono što karakteriše Jakovov proizvode je to da se mogu iskoristiti u vrlo jednostavnim primenama, sa samo dodatim jednim sastojkom, kao što je mešanje brašna od voća u nekoj tečnosti (mleko, jogurt, voda i drugo), a takođe se mogu koristiti u složenim kulinarским specijalitetima.**

## Dugotrajnost

Povoljna karakteristika Jakovov proizvoda je ta da se mogu čuvati u dužem roku i da prilikom čuvanja neće doći do opadanja kvaliteta proizvoda, a održaće se isti nivo hranljivih vrednosti. Ovo je posebno značajno obzirom na to da se proizvodi u svežem obliku (voće i povrće) brže kvare, tako da brašno od voća, bundeve i leblebije, zajedno sa potažom od bundeve, jesu proizvodi koji mogu služiti kao svojevrsna zamena konzumaciji voća i povrća u svežem obliku čije je trošenje neophodno nakon kratkog vremena od kupovine, u zavisnosti od stepena kvarljivosti. Na ovaj način se može smanjiti i bacanje hrane, koje je takođe na visokom nivou, a što se negativno odražava na životnu sredinu, čime **dugotrajnost Jakovov proizvoda doprinosi odgovornom poslovanju prema okruženju.**

## Brza priprema

Jakovov proizvodi se mogu lako konzumirati bez da priprema mora trajati dugo, a što je jedan od osnovnih zahteva savremenog načina života, kada je sve manje vremena da se pripremaju obroci čija je priprema duža. Izuzetnost Jakovov proizvoda se ogleda u tome što ih posebno mogu koristiti žene i majke, koje pripremaju obroke za porodice ili decu, ali i za lične potrebe. Takođe su idealni za sportiste, za ljubitelje fitnesa i vežbanja, provođenja vremena u prirodi, jer se mogu iskoristiti za pravljenje brzih i jednostavnih recepata koji se mogu lako prenositi i konzumirati na bilo kom mestu, na poslu, u školi, nakon treninga, prilikom putovanja ili kampovanja u prirodi. **Dostupno vreme za pripremu obroka u velikoj meri utiče na pogoršanje prehrambenih navika i okretanje ka nezdravoj brznoj hrani i lancima restorana brze hrane, tako da su Jakovov proizvodi dobro rešenje za to da hrana koja se pripremi bude zdrava ali istovremeno brzo dostupna i jednostavna za pripremu.** Procenjuje se da prosečna odrasla osoba koja priprema hranu u

urbanim područjima, ima do 33minuta<sup>2</sup>, odnosno toliko vremena provede u pripremanju hrane na dan, što je izuzetno smanjenje u odnosu na ono što je bilo prisutno samo nekoliko decenija ranije, obzirom na promene u načinu života. U ovo Jakovov proizvodi mogu da se uklape i da odgovore savremenim trendovima pripreme i potrošnje hrane, ali uz poznavanje mogućnosti pripreme proizvoda.

### Atraktivno pakovanje

U društvu u kojem živimo, zasnovanom na konzumerizmu, proizvođači nastoje da zadovolje potrebe i želje zahtevnih potrošača, ali i da ih primame na najbolji mogući način, što može biti težak zadatak, a u ovome može pomoći atraktivnost proizvoda i iskakanje iz nekih šablona. **Većinski se ljudi posmatraju iz perspektive potrošača, odnosno današnji čovek je potrošač, koji ima određena estetska očekivanja i reaguje na ono što je estetski privlačno.** U ovome je Jakovov kompanija prepoznala svoju ulogu kroz kreiranje pakovanja koje može da ispuni očekivanja prosečnih potrošača datih proizvoda, što su većinski žene od 20 do 60 godina, ali i sve osobe koje se bave sportom, fitnessom, fizičkom aktivnošću, te teže zdravijem načinu života. Osim atraktivnog pakovanja, veoma je bitno da postoji i atraktivna promocija putem društvenih mreža i sajta, koja je u skladu sa samim proizvodom. Osećaj svežine, lepote, zdravlja i mladosti se može povezati sa bojama, šarenilom, koje krasi Jakovov proizvode.

### Lako rukovanje proizvodom

Pakovanja Jakovov proizvoda su pogodna za prevoz i prenošenje, jednostavno se mogu prenositi u kesama ili torbama. Takođe se pakovanje jednostavno i lako otvara, a postoji i uputstvo za osnovnu pripremu proizvoda. Ukoliko bi to mogućnosti dozvolile, poželjno bi bilo da na svakom proizvodu postoji i jedan složeniji recept koji bi dodatno približio mogućnosti pripreme Jakovov proizvoda u kulinarskim specijalitetima potrošačima.

### Domaća proizvodnja

Kao veliku prednost za tržište Srbije prepoznamo u tome što je kompletna proizvodnja Jakovov proizvoda domaća, a ovo je neophodno iskoristiti kako bi se krajnji potrošači upoznali sa tim da je reč o potpuno domaćem proizvodu. Na ovaj način se pospešuje domaća proizvodnja i privreda, pomaže se domaćim poljoprivrednicima, a što je sve više u svesti stanovništva Srbije kao veoma važno. **Na ovaj način se podstiče osećaj rodoljublja i patriotizma, zalaganjem za vrednosti koje poštuju tuđe, ali preferiraju i vole ono što je domaće i „naše“.** Posebni naglasak se stavlja na podršku malim poljoprivrednim proizvođačima i uspešnim primerima „probijanja“ malih kompanija koje posluju na društveno odgovoran način, čiji osnivači mogu da ispričaju priču koja će biti zapažena, što jesu neke od odlika Jakovov kompanije.

---

<sup>2</sup> Studija: „Vreme potrebno za pripremanje hrane kod kuće i indikatori zdrave prehrane“ (2014).

## Konkurentna cena

Cena Jakovov proizvoda koji se dobijaju na prirodan način, koji su zdravi i poseduju brojne koristi od njihove potrošnje je na konkurentnom nivou u odnosu na cene proizvođača sličnih ili istorodnih proizvoda. Neophodno je izgraditi lojalnost potrošača kroz uspostavljanje direktne komunikacije ali i kroz nagrađivanje i promotivne akcije, putem kojih se i kupovina može u velikoj meri pospešiti. Konzumacija zdravih proizvoda jeste u usponu, ali je reč o proizvodima koji su skuplji i kojima veliki broj stanovnika Srbije ne može da pristupi, ili vrlo retko, zbog niskog životnog standarda. Zbog ovoga je nažalost ciljna grupa potrošača veoma sužena, ali se može proširiti kroz brojne pogodnosti na potrošnju putem kojih bi se videlo nastojanje kompanije da svoje proizvode plasira na što šire tržište. Primer konkurentnosti u ceni:

**Slika 4:** Poređenje cene potaža od bundeve konkurenta „TrueStory“ i „Jakovov“ kompanije

	<p><b>Potaž od bundeve</b></p> <p><del>220,00 RSD</del> <b>185,00 RSD</b></p> <p><small>Zdravo, ja sam ukusni potaž od bundeve! Iskreno ne volim GMO i konzervanse i cool je što sam sinonim za zdravo!</small></p> <p><b>Sastojci:</b> Sušena bundeva 62,5%, sušena šargarepa 17,5%, sušeni peškanet 17,5%, sušeni luk 2,5%.</p> <p><b>Neto količina:</b> 40g</p> <p><b>DOMAĆE VEGAN GLUTEN SLOBODNO</b></p>		<p><b>Jakovov potaž od muskatne bundeve</b></p> <p><b>190.00 RSD</b></p> <p><b>Neto: 60g</b></p> <p><small>100% prirodan potaž sastavljen od povrća, bez ikakvih dodataka. Nežno sušeno i mleveno povrće sa sačuvanim nutritivnim vrednostima ekvivalent je svezem, 60g = 600g svezeg. Potaž je kao takav pogodan za brzo spremanje kvalitetnog i zdravog obroka.</small></p> <p><small>Sastojci: muskatna bundeva u prahu (50%), krompir u prahu (20%), šargarepa u prahu (10%), patlinsk u prahu (5%), luk u prahu (14%)</small></p> <p><small>NAČIN PRIPREME: Potaž se priprema tako što prokuvate vodu. Kada prokluva skinite sa vatre i dodajte sadržaj iz kesice. Ostavite da odstoji</small></p>
--	---	---	---

Navedeni primer ukazuje na to da je reč o dva vrlo slična proizvoda koji se razlikuju vrlo malo u ceni, a nakon popusta konkurentne kompanije (koji može biti i delimično namešten popust koji proizvođači često koriste, kroz podizanje a zatim spuštanje cena). Uprkos tome, cena Jakovov proizvoda je i dalje konkurentna a korišćenje popusta u pojedinim periodima je svakako poželjno. Što se tiče konkurentnosti u ceni, ona bi bila dodatno pospešena u slučaju manjih cena dostave proizvoda.

## Internet prodavnica i prodaja

Uslovi današnje prodaje i internet zavisnosti u informisanju i pronalaženju novih proizvoda, uslovljavaju proizvođače da budu prisutni na društvenim mrežama i u online prodaji. Jakovov proizvodi se pretežno mogu nabaviti kroz online kupovinu, što jeste prednost dosezanja čitave zemlje na ovaj način. Trendovi ukazuju na to da se online prodaja u velikoj meri uvećava, a što je posebno bilo prisutno tokom perioda pandemije, dok će naredne godine pokazati na koji način će se kretati odluke potrošača o kupovini. Ulenjenost potrošača dovodi do većih obima oslanjanja na internet prodaju, a manje na direktnu prodaju u prodavnicama, da li maloprodaje, super ili hipermarketima, ili specijalizovanim prodavnicama zdrave hrane, koje su takođe pogodan izvor kanala prodaje za Jakovov proizvode.

## ➤ SLABOSTI

Cene prah-brašna se variraju između 320 i 580 dinara za 100 grama proizvoda, što predstavlja ozbiljnu prepreku kod prodaje proizvoda. Proizvodi se smatraju luksuznim, iz razloga da prosečan potrošač nije u mogućnosti da priušti sebi kupovinu ovih proizvoda na svakodnevnom nivou.

Mlada kompanija je započela promovisanje na društvenim mrežama (Facebook, Instagram), međutim postavljani postovi nisu dovoljno učestali, između dva posta ponekad se dešava da prođe čak i pola godine. Preduzeće do sada je imalo nekoliko nagradnih igara, što predstavlja dobar metod promovisanja svojih proizvoda, ali javlja isti problem: nagradne igre treba da budu dosta česte zbog privlačenja veće pažnje od stane potencijalnih konzumenata.

Manjak promovisanja je usko povezan sa činjenicom da je marketing sektor nije dovoljno razvijen, odnosno zaposleni u tim pozicijama ne obavljaju svoje poslove adekvatno ili ne postoji dovoljan broj zaposlenog u navedenom odeljenju.

Prodajni kanali nisu dovoljno implementirani. Proizvodi se isključivo prodaju putem internet prodavnica, potrošači još uvek nisu u mogućnosti da ih kupe u maloprodajnim objektima, što može da značajno smanjuje intenzitet prodaje, iz razloga da su potrošači uglavnom preferiraju kupovinu 'offline'.

Orijentisanost na domaće tržište predstavlja veliku prednost u pogledu visine troškova transporta i distribucije, međutim na taj način isključena je mogućnost prodaje u razvijenijim zemljama sa većim životnim standardom konzumera. Razvoj distributivnih kanala u inostranstvu mogao bi snažno povećati popularnost proizvoda i samog brenda.

Asortiman kompanije se ne menja, što može da negativno utiče na prodaju. Moderni potrošači su izuzetno zahtevni što se tiče novosti i stalne promene. Kreiranje 'limited edition' kolekcije proizvoda moglo bi zadržavati pažnju postojećih i skrenuti istu budućih kupaca.

## ➤ ŠANSE

Osvajanje tržišta se pre svega odnosi na osvajanje domaćeg tržišta (prodavnice zdrave hrane, supermarketi), kompanija bi trebala da iskoristi prednost koju ima jer ne postoji velika konkurencija kada su u pitanju isti ili slični proizvodi.

S obzirom na to da se potrošačke navike sve više menjaju i da se potrošači okreću zdravoj ishrani kao i da imaju sve manje vremena za pravljenje komplikovanih obroka, Jakovov prah brašna su dobar izbor za pravljenje jednostavnih i zdravih obroka.

Reklamiranjem na Facebooku i Instagramu i vođenjem kampanja na pravi način, vaše tržište postaje neograničeno i imate mogućnost da svoj proizvod ili uslugu na jednostavan način predstavite velikom broju ljudi bez bilo kakvih ograničenja (kao što su na primer lokacija, godine starosti, zanimanja i drugo).<sup>3</sup>

Današnji kupac provodi dosta vremena na društvenim mrežama, tako da je zbog toga promocija preko Instagrama, Facebook-a i drugih društvenih mreža izuzetno važna i može da donese značajan broj novih kupaca. Takođe je dobro organizovati razne nagradne igre na društvenim mrežama, gde bi se uz pomoć samih potrošača promovisao proizvod. Bitan segment je i online prodaja koja je sve učestalija i koja omogućuje potrošaču da proizvod kupi bez napuštanja svog doma.

Prema istraživanju RZS o upotrebi Informaciono-komunikacionih tehnologija u Srbiji u 2020. 86% ispitanika koristi društvene mreže, a 59% je kupilo nešto online u poslednja tri meseca. Ove brojke ukazuju na značaj društvenih mreža u online prodaji i predstavljaju jednu od najboljih platformi za konverziju korisnika u online kupce.<sup>4</sup>

Sa širenjem na nova tržišta bilo bi dobro proširiti asortiman proizvoda (brašna sa novim ukusima (breskva, kajsija, borovnica)).

### ➤ OPASNOSTI

Jedna od opasnosti za Jakovov kompaniju jeste pojava konkurenata, domaćih i inostranih. Prilikom istraživanja autori nisu pronašli nijednu kompaniju u Srbiji koja se bavi proizvodnjom prah brašna, 100% prirodnog, bez dodataka glutena, aditiva, šećera, aroma, i konzervansa. Međutim, u konkurente Jakovov kompanije mogu se svrstati sledeće (slične) kompanije:

#### Čips od voća:



#### Sušeno voće:



<sup>3</sup> <https://www.wbsdigital.com/social-marketing> dostupno: 20.03.2022.

<sup>4</sup> <https://biznis.rs/vesti/u-srbiji-sve-popularnija-kupovina-putem-drustvenih-mreza/> dostupno: 20.03.2022.

### Liofilizacija:



### HPP proizvodi:



Srbija je postala društvo izuzetnih socijalnih razlika, a standard građana je i dalje nizak sa tendencijom blagog porasta u budćnosti. Velikom broju stanovnika uskraćene su bitne stvari kao što su obrazovanje, kvalitetna zdravstvena zaštita, kvalitetna pravna zaštita i sl. Shodno tome, bitno je razmotriti kome treba ponuditi Jakovov prah brašna, odnosno bitno je identifikovati ciljnu grupu kojoj će se plasirati proizvodi (detaljnije objašnjeno na prethodnim stranicama).

Kao opasnost navodi se nezainteresovanost potrošača. U tu grupu svrstavamo starije stanovništvo koje u većini slučajeva favorizuje tradicionalna jela. Prema istraživanjima iz 2019. godine samo 4% stanovnika se hrani zdravo. Potrošači očekuju od kompanija da dokažu da njihove tvrdnje o blagotvornom uticaju proizvoda na zdravlje nisu samo u cilju veće prodaje proizvoda – oni žele da tvrdnje i naponi kompanija budu istiniti.

Kao opasnost za povećanje prodaje javljaju se i kurirske služne. Kako je na stranici Jakovov naznačeno, poštarina za naručene proizvode do jednog kilograma iznosi 350 dinara. Međutim, u praksi se to ispostavilo netačno. Članovi grupe su za poručene proizvode čija je gramaža manja od jednog kilograma platila poštarinu od 580 dinara. Postavlja se pitanje da li kurirske službe varaju! Takođe, kompanija bi trebalo da uvede neke promocije, kao što je besplatna poštarina za kupovinu svih proizvoda ili besplatna dostava za kupovinu iznad 2.000 dinara, što u velikoj meri može motivisati potrošače na kupovinu.

## **4. PROMOCIJA PUTEM DRUŠTVENIH MREŽA**

### **4.1. INSTAGRAM OBJAVE (zajedno sa FACABOOK objavama)**

Promocija putem društvenih mreža i uspostavljanje komunikacije sa potrošačima, ali i sa potencijalnim partnerima, neophodna je kako bi se izvršilo dobro pozicioniranje kompanije na tržištu, budući da je su jedna od ciljnih grupa upravo osobe koje se informišu i upoznaju sa novim proizvodima i traže ideje kroz društvene mreže.. Jakovov proizvodi su nedovoljno promovisani iako postoje dobro osmišljene i napravljene stranice na Facebook i Instagram društvenim mrežama. Zbog toga bi bilo potrebno da se promocija vrši na učestaliji i novi način, da se uspostavi dodatna interakcija kroz društvene mreže. Načini za to jesu uključivanje pratioca u interakciju, postavljanje pitanja, deljenje njihovih recepata i sadržaja, zatim nagradne igre koje se češće mogu organizovati. Facebook i Instagram se mogu povezati sa objavama, a naredni prikaz pretpostavlja da se objave koje se postavljaju na Instagramu automatski trebaju deliti i putem Facebook stranice Jakovov kompanije. Objave i postavljanje „Instagram storija“ bi trebalo biti učestalije, sa interaktivnim sadržajem, ukazivanjem na prednosti i mogućnost konzumacije Jakovov proizvoda. Stranice su lepo dizajnirane, odnosno dizajn samih slika je na zavidnom nivou, ali je moguće dodatno unaprediti sam izgled stranice. Poželjno je da se svi „Instagram storiji“ postavljaju ispod profila kao istaknute objave u vidu „Highlights“, što je moguće srediti po kategorijama, kao što je podela prema proizvodima, receptima, društveno angažovanim aktivnostima kompanije.

## ➤ PROMOCIJA PROIZVODA KROZ RECEPTE

### BRAŠNO OD JABUKE

#### ➤ WAKE UP! kuglice sa jabukama

*Sportisti, vežbači i svi ljubitelji zdrave hrane! Ove energetske kuglice su tu samo za Vas da isprobate i javite Nam utiske posle!*

*Lake za pripremu, bez pečenja, idealne za poneti, bogate proteinima i zdravim mastima i samo 6 sastojaka!*

#### SASTOJCI (30 kuglica):

15 urmi  
200 g ovsenih pahuljica  
3 kašike Jakovov prah-brašna od jabuka  
4 kašike meda  
150 g kikiriki putera  
100 g kokos brašna

#### PRIPREMA:

Urme oljuštiti od košćica i ostaviti u toploj vodi da odstoje oko 20 minuta. Zatim ih ocediti. Jakovov brašno mešajte sa 2 kašike vode. Sve sastojke ubaciti u blender i miksati vrlo malo. Zatim uzimati željenu količinu, malo izgnječiti i premesiti pa oblikovati u loptice. Postupak ponavljati dok se ne potroši materijal. Kuglice odložiti malo u frižider da se stegnu. Prijatno!

#### Ideja za objavu:





Ideja za „Instagram story“:



## BRAŠNO OD LEBLEBIJE

### ➤ Pljeskavice lake kao pero

*Posne, zdrave i ukusne pljeskavice, idealne kao lagani ručak uz dodatne priloge.  
Sviđeće se i vašim mališanima, a odlično je za Uskršnji post.*

#### SASTOJCI:

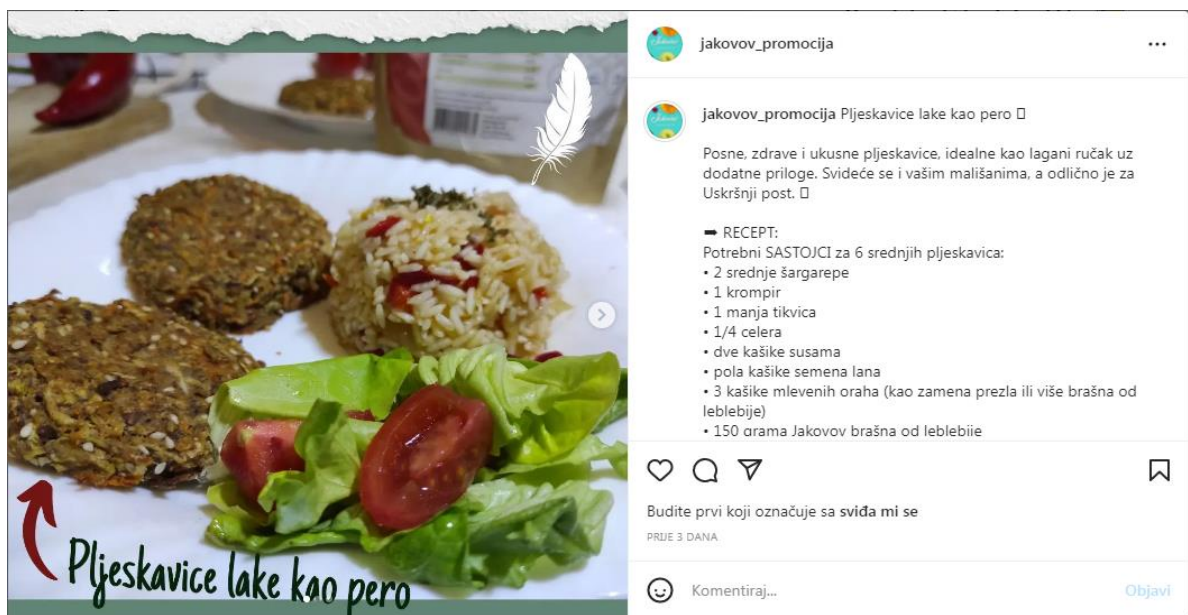
2 srednje šargarepe  
1 krompir  
1 manja tikvica  
1/4 celera  
dve kašike susama  
pola kašike semena lana  
3 kašike mlevenih oraha (kao zamena prezla ili više brašna od leblebije)  
150 grama **Jakovov brašna od leblebije**  
3 kašike ulja (maslinovo ili suncokretovo)  
prstohvat bibera i soli (pojačati biber po ukusu)  
mešavina začina po volji (vlašac, ružmarin, bosiljak, crvena paprika...)

#### POSTUPAK:

Izrendati u jednu posudu šargarepu, krompir, tikvicu i celer. Dodati mlevene orase, bezglutensko brašno od leblebije, a zatim dodati začine i ulje. Smesu dobro sjediniti i promešati kako bi bila kompaktna. Formirati pljeskavice veličine dlana. Od navedenih sastojaka se dobije 6 pljeskavica. Potrebno je pre pečenja istisnuti višak vode (zbog tikvice). Postaviti pljeskavice na pek papir. Peći u rerni na 200 °C pola sata, a zatim ih preokrenuti i peći dodatnih 5-10min, po potrebi. Prijatno! Isprobajte recept i kombinujte ukuse. Javite nam vaše utiske, čekamo da čujemo kako vam se dopada.

#### Ideja za objavu:





### Ideja za „Instagram story“:



## BRAŠNO OD KUPINE

### ➤ NY Zebra Cheesecake sa kupinama

*Evo još jednog dekorativnog predloga koji se pravni od našeg prah-brašna od kupina!  
Jednostavna, ukusna i pre svega zdrava verzija tradicionalne torte od sira.*

#### SASTOJCI:

##### Podloga:

200 g mlevenog integralnog keksa (bez šećera)

100 g otopljenog maslaca

1 kašika mleka

1 kašičica cimeta

2 kašike smeđeg šećera (kao zamena: kokosov šećer, med, eritritol)

##### Nadev od sira:

600 g sitnog sira (sa malo više mlečne masti)

200 g kisele pavlake

150 g smeđeg šećera (kao zamena: kokosov šećer, med, eritritol)

6 jaja

2 kašičice ekstrakta vanile

Sok i rendana kora od jednog limuna

30 g kukuruznog skroba

4 pune kašike *Jakovov prah-brašna od kupina*

#### PRIPREMA:

Mešajte sve sastojke za podlogu, prebacite i utisnite smesu u okrugli kalup 20 cm. Peći na 180 °C 15 minuta. Za nadev mutiti jaja sa šećerom, dodati sir, kiselu pavlaku, ekstrakt vanile, sok i koru od limuna. Masu podeliti na dva ista dela, u jedan dodati kukuruzni skrob, a u drugi prah-brašno. U pleh sipati najpre 3 supene kašike testa sa kupinama, u centar toga sipati 3 kašike svetlog testa i tako dok se ne potroši sve. Peći na istoj temperaturi od 180 stepeni oko 40 minuta. Prijatno!

### Ideja za objavu:



Ideja za „Instagram story“:



## **BRAŠNO OD JAGODE**

### **➤ Kokos gnezda od jagode**

*Volite kokos? A da li ste ga probali u kombinaciji sa jagodom? Nestvarno mekana kokos gnezda sa dodatkom #jakovovprahbrašna od jagode tope se u ustima. Izuzetno dekorativan i ukusan kolač, postaće Vaša omiljena poslastica nakon prve degustacije.*

#### **SASTOJCI:**

150 ml vode  
150 g šećera  
125 g maslaca  
1 kesica vanillin šećera  
100 g bele čokolade  
150 g kokosovog brašna  
200 g mleka u prahu  
50 g kokosa za valjanje

#### **ZA PUNJENJE:**

200 g bele čokolade  
100 ml slatke pavlake  
**2 kašike Jakovov prah brašna od jagode**  
(Otopiti belu čokoladu sa slatkom pavlakom i dodati prah brašno – da ne provri)

#### **DEKORACIJA:**

100 g kandiranih jagoda

#### **PRIPREMA:**

U manju šerpicu staviti vodu, vanillin šećer i šećer, maslac i kada počne da vri ostaviti još 2-3 minuta na srednjoj temperature. Skloniti sa ringle, ubaciti belu čokoladu i mešati da se istopi. Dodati mleko u prahu i mutiti mikserom dok se ne razbiju sve grudvice, postepeno dodavati kokosovo brašno. Ostaviti da se ohladi na sobnoj temperature. Napraviti kuglicu, pritisnuti prstom ka iznutra, zatim staviti na pek papir i oblikovati kao male diskove. Uvaljati u kokos i puniti čokoladom. Ostaviti da se ohladi par sati u frižideru.

### Ideja za objavu:



 jakovov\_promocija

 jakovov\_promocija Kokos gnezda od jagode 🍓

Volite kokos? A da li ste ga probali u kombinaciji sa jagodom? Nestvarno mekana kokos gnezda sa dodatkom #jakovovprahbrašna od jagode tope se u ustima. Izuzetno dekorativan i ukusan kolač, postaće Vaša omiljena poslastica nakon prve degustacije. 🍰

📋Sastojci:

- 150 ml vode
- 150 g šećera
- 125 g maslaca
- 1 kesica vanilin šećera
- 100 g bele čokolade
- 150 g kokosovog brašna
- 200 g mleka u prahu
- 50 g kokosa za valanie



Budite prvi koji označuje sa sviđa mi se

PRVE 2 H

 Komentiraj...

Objavi



Ideja za „Instagram story“:



### ➤ **Mini jagoda cheesecake**

*Ovog puta Vam predlažemo malo drugačiji, neodoljivo kremast i uvek poželjan recept za Mini cheesecake sa #jakovovprahbrašnom od jagode. Postoji i zdrav način da zadovoljite svoje potrebe za “slatkim”, a kada jednom isprobate naše prah brašno od jagode, od njega nećete lako odustati!*

#### **SASTOJCI ZA KORICU** (za 12 komada):

150 g mlevene plazme  
60 g putera  
3 kašike mleka

#### **SASTOJCI ZA FIL:**

200 g ala kajmaka  
250 g milerama  
100 g šećera  
2 jajeta  
2 kašike brašna  
1 kašika soka limuna  
*2-3 kašike Jakovov prah brašna od jagode*

#### **DEKORACIJA:**


Bela čokolada  
Crna čokolada  
Mleko po potrebi  
Jagode  
Limun


#### **PRIPREMA:**

Prvo je potrebno sjediniti mlevenu plazmu sa otopljenim puterom i mlekom pa utisnuti u korpice za mafine. Zatim dobro umešane sastojke za fil sipajte ravnomerno preko toga. Pleh za mafine stavite u jedan dublji i sipajte vodu do 2/3 pleha i stavite da se peče 20 minuta na 160 stepeni. Nakon što je pečeno, ostavite da se malo prohladi. U međuvremenu odvojeno istopite belu i crnu čokoladu i prelijte preko mafina. Dekorišite ih jagodama i limunom.

### Ideja za objavu:



 jakovov\_promocija ...

 jakovov\_promocija MINI JAGODA CHEESECAKE 🍰




Ovog puta Vam predlažemo malo drugačiji, neodoljivo kremast i uvek poželjan recept za Mini cheesecake sa #jakovovprahbrašnom od jagode. Postoji i zdrav način da zadovoljite svoje potrebe za "slatkim", a kada jednom isprobate naše prah brašno od jagode, od njega nećete lako odustati!! 🍰

Sastojci za koricu; (za 12 komada):

- 150 g mlevene plazme
- 60 g putera
- 3 kašike mleka


Sastojci za fil:

- 200 g ala kaimaka



Budite prvi koji označuje sa sviđa mi se

PRVE 1 H

 Komentiraj...

Objavi



Ideja za „Instagram story“:



## ➤ Potaž od bundeve

*Jakovov kompanija se pobrinula da potaž od bundeve bude Vaše omiljeno jelo tokom cele godine, a ne samo tokom jeseni. Jakovov potaž od muskantne bundeve, neodoljiv ukus sa pregršt hranljivih sastojaka koji čuvaju Vaš imunitet.*

### SASTOJCI:

**60 g Jakovov potaža od muskantne bundeve**

800 ml vode

Začini po ukusu


### PRIPREMA:

U posudu je potrebno nasuti 800ml vode koju treba prokuvati. Kada prokuva, skinete sa vatre i dodajte sadržaj iz kesice. Izmešati i ostaviti da odstoji 5-7 minuta. Nakon toga, potaž je potrebno začiniti po ukusu (vegeta, so, biber, pavlaka, semenke).

### Ideja za objavu:



 jakovov\_promocija

 jakovov\_promocija Potaž od bundeve □




Jakovov kompanija se pobrinula da potaž od bundeve bude vaše omiljeno jelo tokom cele godine, a ne samo tokom jeseni. Jakovov potaž od muskantne bundeve, neodoljiv ukus sa pregršt hranljivih sastojaka koji čuvaju vaš imunitet. □□

•SASTOJCI:

60 g Jakovov potaža od muskantne bundeve  
800 ml vode  
Začini po ukusu

•PRIPREMA:

U posudu je potrebno nasuti 800ml vode koju treba prokuvati. Kada prokuva, skinete sa vatre i dodate sadržaj iz kesice. Izmešati i





Budite prvi koji označuje sa sviđa mi se

PRUJE 2 H

 Komentiraj...

Objavi



*Ideja za „Instagram story“:*



## **BRAŠNO OD BUNDEVE**

### **➤ Mafini sa bundevom i cimetom**

*Želite savršene mafine? Jedan klik deli Vas od najboljeg #jakovovprahbrašna od bundeve koji u kombinaciji sa cimetom i čokoladom čini neodoljivu poslasticu za sve. Aroma i miris naših mafina zasigurno će Vas navesti da pomislite “Uvek je pravo vreme za mafine”.*

### **SASTOJCI:**

300 g brašna  
1 prašak za pecivo  
1 kašičica cimeta  
120 g šećera u prahu + 50 gr  
3 jaja  
50 ml mleka  
50 ml ulja  
50 g seckanih oraha  
50 g seckane crne čokolade  
*4 kašike Jakovov prah brašna od muskantne bundeve*

### **PRIPREMA:**

U plastičnoj posudi pomešajte brašno, prašak za pecivo, šećer u prahu, cimet, prah brašno, seckane orahe i crnu čokoladu. Posebno umutite jaja, mleko, ulje, pa postepeno umešajte prethodno pomešane suve sastojke. Kalupe za mafine premazati maslacem, napunite ih pripremljenom smesom i pecite 20 minuta u zagrejanoj rerni na 180 stepeni. Pečene mafine pospite šećerom u prahu.

### Ideja za objavu:



jakovov\_promocija

jakovov\_promocija Mafini sa bundevom i cimetom

Želite savršene mafine? Jedan klik deli Vas od najboljeg #jakovovprahbrašna od bundeve koji u kombinaciji sa cimetom i čokoladom čini neodoljivu poslasticu za sve. Aroma i miris naših mafina zasigurno će Vas navesti da pomislite "Uvek je pravo vreme za mafine".

—SASTOJCI:  
300 g brašna  
1 prašak za pecivo  
1 kašičica cimeta  
120 g šećera u prahu + 50 gr  
3 jaja  
50 ml mleka  
50 ml ulja  
50 g seckanih oraha

Budite prvi koji označuje sa sviđa mi se

PRUJE 36 MIN

Komentiraj...

Objavi



**Ideja za „Instagram story“:**



BUNDEVA + CIMET

## BRAŠNO OD MALINE

### ➤ Malina eksplozija

*Ovo je recept za prave slatokusce i idealno je za proslave bilo koje vrste. Obradujte svoje ukućane i prijatelje malina eksplozijom, jer je torta savršeni spoj maline, vanile i bele čokolade.*

#### SASTOJCI:

##### Za piškotu:

5 jaja  
200g šećera (žutog, kokosovog, šećer od  
200g brašna  
sok i korica jednog limuna  
1 vanilin šećer  
1 prašak za pecivo

##### Fil 1:

650ml mleka  
2 pudinga (vanila ili bela čokolada)  
2 kašike šećera  
2 kašike **Jakovov brašna od maline**  
10ak zamrznutih malina

##### Fil 2:

400g zamrznutih malina  
2 kašike griza  
1 kašika **Jakovov brašna od maline**  
1 kašika žutog šećera

**Preliv** po želji (crna ili bela rastopljena čokolada, ili bez preliva)

#### POSTUPAK:

Odvojiti belanjke od žumanjaka i belanjke umutiti u sneg, da bude kompaktna i čvrsta smesa. Postepeno dodavati žumanjke i sve vreme mikserom mutiti. Dodati sok od limuna i koricu, kao i vanilin šećer, pa promutiti. Dodati 200g šećera kašiku po kašiku i sve vreme postepeno mutiti. Promešati dobro 200g brašna sa praškom za pecivo i dodavati kašiku po kašiku u smesu, uz konstantno mućenje na niskim obrtajima. Kada je smesa gotova izliti je u okrugli kalup srednjih dimenzija (da se kasnije piškota može prepoloviti na dva dela) i peći na 160 °C oko 20-25min, ali sa prethodno ugrijanom rernom. Nakon što se ispeče,

ostaviti da se prohladi pa preseći na dva jednaka dela. Za prvi fil izmešati 2 pudinga sa malo mleka da se izbegnu grudvice. Skuvati pudinge u ostatku mleka i dodati šećer. Tokom kuvanja dodati Jakovov brašno od malina prethodno razmućeno u vodi. Na kraju kuvanja dodati izmrvljene zamrznute maline radi dekoracije i blagog pojačanja ukusa. Ostaviti da se prohladi. Za drugi fil skuvati maline u decilitru vode, dodati dve kašike griza i šećer. Oba fila malo prohladiti pre filovanja piškota. Na piškotu dodati prvi, a zatim drugi fil i ponoviti postupak za drugu piškotu. Dodati preliv po želji. Ostaviti da se torta dobro stegne i ohladi u frižideru.

Prijatno i uživajte!

**Ideja za objavu:**



**Ideja za „Instagram story“:**



## ➤ Domaći malina trouglići

*Energični i preukusni malina zalogajčići u obliku trougla su poznati recept, ali su u domaćoj pripremi sa dodatkom prah brašna od maline još neverovatniji! Ponesite vaše trougliće na posao i zasladiće se brzom užinom nakon vašeg treninga. Nećete zažaliti!*

### SASTOJCI:

#### Za testo:

400g integralnog brašna  
150g heljdinog brašna  
100g susama  
100g lana  
30g maka  
1 kesica vanilin šećera  
100g meda  
100g ulja  
200ml kisele vode

#### Za fil:

400g zamrznutih malina  
2 pune kašike *Jakovov brašna od maline*  
200ml vode  
150g šećera  
100g pšeničnog griza

### POSTUPAK:

Pomešati brašno, vanilin šećer, susam, seme lana i mak u jednoj posudi. U drugoj posudi staviti ulje, med i vodu. Zatim dodavati mešavinu sa brašnom u posudu gde se nalaze mokri sastojci. Testo podeliti na 6 jednakih delova i rastanjiti ih oklagijom. Potrebno je pripremiti podlogu i prekrivač od testa, a ispadne tri tepsije od ove smese. Pripremiti fil na sledeći način: Jakovov brašno od maline pomešati sa malo vode. Staviti maline, vodu i šećer da se skuvaju i dodati Jakovov brašno pomešano sa vodom. Dodati griz i mešati dok ne nastane čvrsta smesa od maline. Ostaviti da se prohladi, a zatim je razvući tanko na celofanskoj podlozi veličine testa i tepsije. Smesa je dovoljna za tri tepsije ili oko 60-70 trouglića, zavisi od sečenja trouglića. Na sloj testa prebaciti sloj fila, pa zatim opet testo. Sve na kraju dodatno preći oklagijom da se sjedini. Peći na 180 °C oko 20 minuta. Pokušajte i sami da pripremite. Prijatno!

### Ideja za objavu:



jakovov\_promocija

jakovov\_promocija Domaći malina trouglići

Energični i preukusni malina zalogajčići u obliku trougla su poznati recept, ali su u domaćoj pripremi sa dodatkom prah brašna od maline još neverovatniji! Ponesite vaše trougliće na posao i zasladite se brzo užitkom nakon vašeg treninga. Nećete zažaliti!

SASTOJCI:

Za testo:  
400g integralnog brašna  
150g heljedinog brašna (zamena za brašna u slučaju problema sa glutenom: Jakovov brašno od leblebije)  
100g susama  
100g lana  
30g maka  
1 kesica vanilin šećera  
100g meda  
100g ulja

Budite prvi koji označuje sa sviđa mi se

PRILJE 14 MIN

Komentiraj...

Objavi



Ideja za „Instagram story“:



## 5. NAGRADNA IGRA

Kao izuzetno dobar vid promocije, zbog broja ljudi koje uključuje i koji se na taj način dosežu, Jakovov je već sprovodio Nagradne igre ili tzv. „Giveaway“, a što bi se moglo ponoviti u narednom periodu što bi dodatno povećalo vidljivost kompanije. Popularnost Nagradnih igara je na visokom nivou, ali je problem u ograničenjima učestvovanja koja se postavljaju i koja zamaraju pratioce, zbog toga ih je neophodno smanjiti što je moguće više.

### Nagrade:

- 1. nagrada: Poklon mikser marke „Bosch“ + kompletni paket „Jakovov“ proizvoda
- 2. nagrada: Vaučer u iznosu od 2.000din Jakovov proizvoda po izboru (sa plaćenom dostavom)
- 3. nagrada: Vaučer u iznosu od 1.000din Jakovov proizvoda po izboru (sa plaćenom dostavom)

### Uslovi učestvovanja u nagradi:

- lajk objave o Nagradnoj igri
- komentar o tome kako bi se iskoristio Jakovov proizvod u receptu uz @ označavanje jedne osobe u komentarima, sa kojom bi se recept pripremio

### Izbor osvajača nagrada:

Zbog pitanja pravičnosti izbora nagrada i izbegavanja nameštanja osvajača, najbolje rešenje je primena onlajn alata za izbor slučajnih pobednika, a da svi ispunjavaju uslove (ograničenja) postavljena u objavi vezanoj za nagradnu igru. Za tu potrebu se može iskoristiti online program koji se može i snimiti ili uslikati, kako bi se svi pratioci uverili u istinitost dodeljenih nagrada.

Link programa za izbor pobednika: <https://www.wask.co/instagram-giveaway-comment-winner-picker>

## ➤ FINANSIJSKI PLAN NAGRADNE IGRE

**Tabela 4:** Finansijski plan nagradne igre

<b>1.mesto</b>	Bosch mikser(4.200 din.) + paket Jakovov proizvoda (2.500 din)	6.700
<b>2.mesto</b>	Jakovov proizvodi	2.000
<b>3.mesto</b>	Jakovov proizvodi	1.000
<b>UKUPNO</b>		<b>9.700</b>

*Izvor: Autori*

Objava nagrade na Instagram stranici:



Ideja za „Instagram story“:



## 6. NOĆNI MARATON U NOVOM SADU

Za 2022. godinu se u Novom Sadu Noćni maraton organizuje 25.juna 2022. godine, što je 13. izdanje ovog maratona. **Sponzorstvo maratona je dobra ideja za Jakovov kompaniju da promoviše svoje proizvode. Promocija bi bila u vidu obezbeđenja nagrada za pobednike (po troje u svakoj kategoriji i treci), kao i kroz degustaciju proizvoda pripremljenih sa Jakovov brašnom.** Kroz svoje sponzorstvo kompanija pokazuje šire društveno angažovanje u vidu zainteresovanosti za promociju aktivnog i zdravog načina života, a svakako da time postaje prepoznata od strane osnovnih ciljnih grupa, među koje spadaju profesionalni, aktivni sportisti i sve osobe koje su ljubitelji fizičke aktivnosti i zdravijeg stila života. **Organizatori Noćnog maratona su iskazali zainteresovanost za time da Jakovov kompanija bude potencijalni sponzor događaja, jer se u potpunosti uklapa sa njihovim ciljem propagiranja zdravog života kroz trčanje i fizičku aktivnost. Odgovor koji smo dobili od organizatora ARK Fruška gora i Noćnog maratona glasi: “Standardna “cena” je neka promo sitnica iz proizvodnog programa za startni paket (za svakog takmičara, koji oni dobijaju prilikom podizanja brojeva, a očekujemo oko 700 takmičara) i neki mali paket za pobednike (ima ukupno 20 osoba na postolju i 3 štafete od 4 člana). Ovaj prvi deo, to jest sitnica u vidu paketa, je nama bitnija od paketa pobednicima, jer naša trka nema naglasak na pobedi, nego učestvovanju i zadovoljstvu “malih takmičara”. Takođe, ulaganje je direktno proporcijalno ciljnoj grupi, to jest broju trkača”.** Svake godine se broj učesnika ovog maratona povećava a njegova atraktivnost je u tome što se održava uveče pri svetlima grada. Jakovov kompanija bi se ovde mogla izuzetno uklopiti i na taj način promovisati svoje proizvode i potencijalno povećati broj svojih vernih potrošača, kao i svoje prihode od prodaje.

Ideja za objavu:



Ideja za „Instagram story“:



**LETAK ZA PROMOCIJU JAKOVOV PROIZVODA NA MARATONU**

VIŠE OD TREND!

# Jakovo

Dragi sportisti, dođite da  
degustirate proizvode od našeg  
100% prirodnog prah brašna.



Šejk od  
Energetske kuglice sa  
Mafini sa  
Keksići sa



Izbor je Vaš!



NOVI SAD  
SRBIJA



25.06.2022.



## 13. NOĆNI MARATON

➤ **FINANSIJSKI PLAN SPONZORSTVA NA MARATONU**

**Tabela 5:** Finansijski plan sponzorstva na maratonu

<b>Redni broj</b>	<b>Toškovi</b>	<b>Količina</b>	<b>Iznos (din)</b>
<b>1.</b>	Troškovi sponzorstva	700 startnih paketa 20*3 nagrade 3*4 štafete nagrade	70.000
<b>2.</b>	Energetske kuglice	200	3.000
<b>3.</b>	Šejk od jagoda	200	17.200
<b>4.</b>	Keksići od maline	200	2.300
<b>5.</b>	Mafini sa bundevom	200	3.200
<b>6.</b>	Radna snaga - postavljanje štanda	2	4.000
<b>7.</b>	Radna snaga – promoter	4	12.000
<b>8.</b>	Radna snaga - pravljenje proizvoda	3	9.000
<b>9.</b>	Štampanje natpisa	2	2.400
<b>10.</b>	Štampanje letaka	1.000	3.000
<b>UKUPNO</b>			<b>126.100</b>

*Izvor: Autori*

Prema proceni autora, Noćni maraton će posetiti približno 800 učesnika koji će imati priliku da degustiraju proizvode od Jakovov prah brašna na dva postavljena štanda. Očekuje se da će oko 30% (240 sportista) degustatora poželeti da kupe Jakovov prah brašna i isprobaju ih u svojim receptima.

## 7. ZAKLJUČAK

Na osnovu raspoloživih informaciji o kompaniji Jakovov i njenom poslovanju u radu je izvršena analiza podsticanja prodaje 100% prirodnog prah brašna. Zbog ograničenih internih podataka o kompaniji autori su se u većoj meri bazirali na analizu eksternog okruženja kako bi stekli širu sliku o promenama u okruženju, odnosno o uslovima u kojima će se sprovesti aktivnost unapređenja prodaje. Ključna je bila analiza tržišta i konkurencije. Za proizvode kompanije „**Jakovov**“ se može reći da su jedinstveni na našem tržištu, te je stoga potrebno iskoristiti apsolutne prednosti nepostojanja konkurenata. Zainteresovanost potrošača za konzumaciju zdravih proizvoda je sve više u usponu, posebno zbog povećanja svesti o zdravoj ishrani. Kao ciljnu grupu, autori su targetirali osobe od 20-60 godina starosti, a preciznije određeno to bi bili sportisti i žene. Jakovov proizvodi se pretežno mogu nabaviti kroz online kupovinu, što jeste prednost dosezanja čitave zemlje na ovaj način. Pogotovo u uslovima pandemije CORONA virusa, online prodaja se u velikoj meri povećala. Kao posledica toga, kompanija bi trebala da bude što aktivnija na društvenim mrežama – Instagram, Facebook, putem kojih bi svakodnevno promovisala svoje proizvode potencijalnim kupcima. Kao što je prikazano u radu, jedan od mogućih načina promocije jeste izrada različitih proizvoda od prah brašna. Na taj način bi potencijalni potrošači imali širu percepciju o upotrebi proizvoda. Autori su u radu ponudili 9 različitih proizvoda u kojima je jedan od glavnih sastojaka Jakovov prah brašno. Jedan od načina za povećanje prodaje jeste i organizovanje nagradnih igara putem društvenih mreža, što je detaljno objašnjeno u radu. Danas veoma veliki broj ljudi koristi društvene mreže i u velikoj meri su zainteresovani za darivanje od strane kompanija i drugih lica. U cilju povećanja prodaje autori su dali predlog o sponzorstvu Jakovov kompanije na 13. Novosadskom noćnom maratonu. Ovo je događaj koji se održava svake godine, a učešće kompanije u ulozi sponzora bila bi velika šansa za privlačenje novih, potencijalnih kupaca prah brašna. Obzirom da je u pitanju mala kompanija, smatramo da bi bilo dosta teško da samostalno organizuje neki događaj i privuče veliki broj ljudi kojima bi predstavila svoj proizvod. Dosta niži troškovi (prikazani u okviru finansijskog plana u radu) ostvaruju se sponzorstvom na prethodno pomenutom događaju.

## LITERATURA

1. Monsivais, P., Aggarwal, A., & Drewnowski, A. (2014). Time spent on home food preparation and indicators of healthy eating. *American journal of preventive medicine*, 47(6), 796-802.
2. <https://celijakija.rs/celijakija/> pristupljeno: 24.3.2022. godine
3. <https://trends.google.com/trends/explore?date=today%205-y&geo=RS&q=zdravi%20recepti> pristupljeno: 24.3.2022. godine
4. <https://www.wbsdigital.com/social-marketing> pristupljeno: 20.03.2022.
5. <https://biznis.rs/vesti/u-srbiji-sve-popularnija-kupovina-putem-drustvenih-mreza/> pristupljeno: 20.03.2022.