

SAŽETAK

Cilj ovog istraživačkog rada pod nazivom “Unapređenje prodaje proizvoda OLIMPIJA vode sa osvrtom na stanje u Unsko-sanskom kantonu” je bilo postići što detaljniji uvid u trenutni status prodaje Coca-Cola brenda Olimpija vode u Unsko-sanskom kantonu i predložiti korake za unapređenje prodaje kako bi se povećala prodaja istog.

Sadržaj rada biti će fokusiran na upoznavanje tržišta flaširane vode uopšte, na Unsko-sanskom kantonu, kao i na upoznavanje samog proizvoda Olimpija koji je bosanskohercegovački proizvod zaštićen od strane Coca-Cola korporacije iz USA.

Rad se sastoji od 5 dijelova od kojih:

- u prvom dijelu se upoznajemo sa pojmom flaširana voda, globalnim navikama potrošača, tržištem i klasifikacijom flaširane vode (vode u bocama);
- u drugom dijelu se upoznajemo sa samim proizvodom Olimpija, kako i gdje je nastao, kakvo je stanje na tržištu Bosne i Hercegovine, te Unsko-sanskom kantonu;
- u trećem dijelu proizvod Olimpija je obrađen kroz marketing program, marketing alate i metode kao što su marketing miks, SWOT analiza, te životni ciklus proizvoda, merčendajzing;
- u četvrtom dijelu strategije rasta kao prijedlog kako da se poboljša i unaprijedi prodaja Olimpija vode;
- i zaključak kao peti dio.

Težište je razumjeti i ukazati na glavne probleme i mogućnosti koje ima proizvod Olimpija, te na kraju rada kroz tri strategije sugerirati kako u budućnosti postići povećanje volumena prodaje Olimpija proizvoda.

Unsko-sanski kanton je područje gdje je moguće postići dobar, pa čak i odličan rezultat prodaje Olimpija vode i ima dosta prostora za provedbu strategija koje su predložene u ovom radu.

O svemu navedenom više će biti rečeno u nastavku rada.