

Wydział Ekonomii, Zarządzania i Turystyki
Uniwersytet Ekonomiczny w Wrocławiu

(szablon pracy – strona tytułowa)

Praca semestralna z przedmiotu:

Analiza Strategiczna Sektorów

Skład grupy:

Imię i nazwisko	Nr indeksu	Ocena*

** ocenę wpisuje egzaminator*

Data.....

Zakres i zasady przygotowania oraz weryfikacji pracy semestralnej:

I. Temat i cel pracy:

Cel: Zidentyfikuj niszę rynkową dla inwestora z siedzibą w Jeleniej Górze. Oceń atrakcyjność wybranej niszy.

Założenie: Obywatel X jest typem aktywnego inwestora. Jest też miłośnikiem Jeleniej Góry i Dolnego Śląska. Pomóż znaleźć niszę rynkową, która będzie dla niego atrakcyjnym miejscem inwestycji. Najważniejszym wyznacznikiem tej atrakcyjności jest wzrost w rynku oraz jego zyskowność, liczą się również bariery wejścia do sektora (inwestor zakłada dominację kapitału obcego).

II. Harmonogramowanie projektu

Założenie: Częścią integralną projektu jest jego harmonogram wykonywany dla celów racjonalnego planowania terminów i podziału obowiązków pracy nad projektem oraz ich weryfikacji.

Części składowe harmonogramu:

1. etap pracy
2. przewidziany termin
3. przewidziane osoby odpowiedzialne
4. termin rzeczywistej realizacji
5. osoba rzeczywiście realizująca

Przykład**:

Planowanie			Realizacja		
Etap	Termin	Odpowiedzialny	Uwagi do etapu	Termin	Wykonawca

** harmonogram może przyjąć dowolną formę, powinien jednak uwzględniać przynajmniej 5 wymienionych powyżej elementów

UWAGA: Planowany harmonogram pracy należy złożyć przed zakończeniem projektu, w dniu wyznaczonym przez prowadzącą!

Planowane działania oraz harmonogram uwzględniający rzeczywistą realizację działań w projekcie należy natomiast złożyć w dniu zaliczenia projektu.

III. Warunki zaliczenia i zakres prac

Warunkiem przystąpienia do zaliczenia przedmiotu jest przygotowanie (indywidualnie lub w grupie – max. 3 osoby) opracowania dotyczącego identyfikacji i oceny atrakcyjności niszy rynkowej¹ na rynku lokalnym lub/i dla lokalnego inwestora.

Elementy obowiązkowe opracowań:

1. Harmonogram prac
2. Przesłanki wyboru tematu – informacja o źródłach pomysłu, krótkie słowo wstępne autora/ów.
3. Definicja i krótka charakterystyka wybranej niszy, w tym uzasadnienie jej zajęcia w obszarze Miasta Jelenia Góra i okolic.
4. Udowodnienie istnienia niszy rynkowej – rzetelne, aktualne i wiarygodne dane statystyczne, w tym dane benchmarkingowe wskazujące na istniejący, potencjalny czy rosnący popyt oraz ustalenie braku podaży w określonym zakresie na obszarze Jeleniej Góry np. poprzez analizę mapy grup strategicznych czy inne dane dotyczące potencjalnej konkurencji.
5. Ustalenie atrakcyjności niszy rynkowej w ujęciu: perspektyw i skali wzrostu popytu, zyskowności (np. nakłady vs efekty) oraz barier wejścia i wyjścia (dla ustalenia zagrożenia konkurencją).
6. Określenie mnożnika zysku dla proponowanej działalności.

¹ Nisza rynkowa to miejsce nie zapełnione działalnością, na którą jednak istnieje lub mógłby istnieć popyt, to również niewykorzystywany do tej pory w sektorze sposób pozycjonowania oferty (konfiguracji produktu, projektowania obsługi, itd), gwarantujący generowanie nowego popytu.

7. Opcje finansowania działalności, w tym propozycje współpracy w tym zakresie potencjalnego inwestora i pomysłodawcy/ów.
8. **Tabela zbiorcza (skrót pracy na potrzeby Giełdy Pomysłów, edycja 2016)** – patrz poniżej

Tabela: Wytyczne dla przygotowania skróconej wersji projektu niszy rynkowych na potrzeby Giełdy Pomysłów 2014

Element obowiązkowy	Krótką charakterystyka elementu	Opis elementu
Nazwa własna i merytoryczne wyjaśnienie	Nazwa w postaci hasła reklamowego bądź innego krótkiego „barwnego” sformułowania. Uzupełnieniem jest merytoryczny, precyzyjny opis, jakiej działalności dotyczy projekt.	
Dowód na istnienie niszy na wybranym obszarze (jakim?)	Opis strony podaźowej (brak konkurentów, brak działań konkurentów w określonych obszarach istniejącego sektora) Opis strony popytowej (jaki jest szacowany popyt, na jakiej podstawie to ustalono, czyli źródła danych)	
Opłacalność niszy	Szacunkowe nakłady (na podstawie jakich danych liczone) vs szacunkowe przychody (jak liczone)	
Dla kogo nisza?	Opis cech, predyspozycji, wiedzy, zainteresowań potencjalnego inwestora, które mogłyby pomóc w skutecznym i efektywnym zapełnieniu niszy	
Lokalizacja działalności	Ile punktów, gdzie dokładnie i dlaczego właśnie tam? Czy istnieją opcje lokalizacji?	
Mnożnik zysku w niszy	Jak można czerpać dodatkowe zyski z faktu podjęcia tej działalności, aktualnie lub w przyszłości?	
Kto jest właścicielem pomysłu?	Lista osób, dane kontaktowe	
Propozycja współpracy z inwestorem.	Jaki udział w nakładach i zyskach ma mieć inwestor, a jaki pomysłodawca? Rola pomysłodawcy w realizacji inicjatywy?	
Zewnętrzne źródła finansowania.	Jaki inne, poza kapitałem inwestora, istnieją źródła finansowania projektu.	
Inne: Np. wizualizacja pomysłu (rysunek, logo)		

IV. Ocena prac

Założenie:

Pracę należy złożyć w formie elektronicznej do(data do ustalenia), na adres: Anna.Baraniecka@ue.wroc.pl w tytule wpisując: [skrót nazwy przedmiotu_nazwisko wybranej osoby z grupy_2013] np. ASS_Iksiński_2016
Praca może uzyskać maksymalnie 6 punktów.

Oceny:

- Do 2,5 pkt – niedostateczny
- 3,0 – dostateczny
- 3,5 – dostateczny plus
- 4,0 - dobry
- 4,5 – dobry plus
- 5,0-6,0 – bardzo dobry

Kryteria i sposób oceny:

Kryteria
1. Kompletność i poprawność merytoryczna (max. 3 pkt)
2. Źródła (literatura, badania, inne) (max.2 pkt)
3. Harmonogram (obecność, czytelność) (max.1 pkt)

Przygotowała:

Dr Anna Baraniecka