

*Junior Achievement – Latvija*  
*konkursa „Tava reklāma”*  
“Coca-Cola HBC Latvia” reklāmas uzdevums  
2008./2009.m.g.

<b>Reklāmas mērķis</b>	Sekmēt skolēnu ekonomiskās domāšanas attīstību, apgūstot ekonomikas likumsakarības un veidojot izpratni par tām reālā darbībā.
<b>Reklāmas uzdevums</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Reklāmas ieteikumi, lai atbalstītu <b>sulu kategorijas</b> (zīmoli - Cappy, Cappy Ice Fruit) <b>pārdošanas rādītājus</b> lielo klientu segmentā (veikalu ķēdēs jeb Key Accounts).</li> <li>2. Reklāmas ieteikumi tā sauktajā „<b>pilna servisa</b>” (full service) <b>restorānā</b> (Latvijā, Rīgā). Izvēlieties vienu no diviem uzdevumiem un izveidojiet vienu īsu, bet „spilgtu” un „spēcīgu” prezentāciju.</li> </ol>
<b>Reklāmas dalībnieki</b>	JAL dalībsskolu skolēni 5.-12.klasei
<b>Reklāmas mērķauditorija (kuru vēlas uzrunāt, sasniegt)</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. <b>RIMI veikalu (Latvija), klientiem:</b> Rimi pircējam ir augsti ienākumi un tas meklē ekskluzīvu, plašu sortimentu. Veikala lielums – hipermarkets &amp; supermarkets.</li> <li>2. <b>Restorāni, Coca-Cola patērētāji.</b></li> </ol>
<b>Reklāmas uzdevuma plānotie rezultāti</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Dzērienu piedāvājumā ir CAPPY sulas 0.33 litru PET iepakojumā un 1 litru kartona iepakojumā. Saistībā ar nelabvēlīgo ekonomisko situāciju RIMI cenšas pievilināt pircējus ar lielāku daudzumu veicināšanas-atlaižu kampaņām.</li> <li>2. Tradicionālā „Coke&amp;Food” kampaņa. Tās galvenā ideja: Coca-Cola padara maltīti garšīgāku (Coca-Cola makes meal tasting better Uzlabot Coca-Cola pārdošanas rādītājus konkrētajam klientam, kas būtu pieņemami un „pievilcīgi” gan mūsu klientam (restorānam), gan gala patērētājam (Coca-Cola pircējam). Mainīt pircēja ieradumus – vairāk iegādāties Coca-Cola stikla glāzēs.</li> </ol>
<b>Vizuālā noformējumā kritēriji</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Reklāmas uzdevumam atbilstošs risinājums.</li> <li>2. Pasniegšanas oriģinalitāte.</li> <li>3. Izpildījuma estētiskā kvalitāte</li> </ol> <p>Reklāmas darbam skolēni klāt pievieno informāciju: <b>darba nosaukums, vārds, uzvārds, klase, skola, darba vadītājs (skolotājs), kontaktārunis, epasts</b></p>
<b>Tehniskā izpildījuma kritēriji</b>	<p>Īsa prezentācija 4 līdz 5 MS Powerpoint slaidu apjomā ar domu “pārdot” Jūsu ideju “Coca-Cola HBC Latvia” pārstāvim.</p> <p>Skolēni darbus iesūta elektroniski uz <a href="mailto:janis@jal.lv">janis@jal.lv</a>, norādot <b>Subject „Tava reklāma – Coca-Cola uzdevums”</b> vai iesniedz CD formātā JAL birojā Rīgā, Brīvības ielā 33/ 5. stāvs.</p>
<b>Darbu izvērtēšana un uzdevuma devēja žūrijas pārstāvis</b>	Sanita Heinsberga; “Coca-Cola HBC Latvia” Sabiedrisko attiecību daļas vadītāja.