

Я студентка 4-го курсу спеціальності Маркетинг і В період літніх канікул я проходила міжнародну практику в Німеччині.

Незабутній досвід роботи в сфері догляду за декоративними рослинами мені надало підприємство «Saterplant GmbH», яке знаходиться на світовому ринку з 1975 року.

Я отримала можливість поїхати на практику завдяки компанії, яка пропонувала свої послуги на ярмарку вакансій в Харчовий Академії.

Як майбутній маркетолог, я хотіла отримати практику в дослідженні, що саме хоче споживач звертаючись в дану сферу, а так само зрозуміти які саме маркетингові стратегії і елементи з маркетингових комунікацій використовує підприємство.

Внаслідок чого було зрозуміло, що вся діяльність компанії Saterplant GmbH була спрямована на виготовлення максимально якісних рослин у великій кількості.

Якщо розглядати діяльність підприємства то її можна розділити на кілька етапів:

- Заготівля матеріалу;
- Висадка в горщики;
- Вирощування і догляд за рослинами;
- Пересадка (в разі необхідності);
- Упаковка та маркування продукції;
- Формування та відправка замовлень.

Кожен з цих етапів формування підлягав контролю, для задоволення всіх бажань замовників - цільової аудиторії.

Основний і потенційною аудиторією є компанії посередників які реалізують продаж рослин в роздрібній та дрібнооптової торгівлі.

Як приклад Saterplant GmbH надавали свою продукцію у великих партіях для російських посередників (Москва, Санкт-Петербург).

Свою рекламну діяльність компанія проводить в основному через інтернет:

- Офіційний сайт
- сторінка в фейсбук і Інстаграм
- рекламна ролик на сайті.

Логотип і назва компаній є на етикетці кожної рослини, так само в місцевих магазинах була реклама на місці продажу у вигляді стенду - вказує на виробника.

Під час проходження моєї практики Saterplant GmbH знімали відеоролик про виробничі процеси декоративних рослин. Були зафіксовані кожен з етапів виробництва з ідеєю транслявання споживачеві про якість продукції.

Компанія володіє великою кількістю земельних ділянок, в місті Scharrel, де відбувається вирощування і догляд за рослинами.

Так само на території розташовані теплиці де вирощувалися більш дрібні і чутливі до погодних умов рослини.

Основна діяльність компанії була спрямована на вирощування «рослинних зборів».

Орієнтовна номенклатура Saterplant GmbH:

*Thuja occidentalis* 'Brabant'

*Thuja occidentalis* 'Smaragd'

Coniferen gemengd

*Chamaecyparis lawsoniana* 'Ellwoodii'

*Picea glauca* 'Conica'

*Prunus laurocerasus* 'Schipkaensis Macrophylla'

*Prunus lauroc.* 'Green Torch'

*Prunus lauroc.* 'Genolia'

*Prunus laurocerasus* 'Novita'

*Prunus laurocerasus* 'Caucasica'

Cotoneaster radicans

Euonymus fortunei 'Emerald Gaiety'

Rhododendron Japanese Azalea overig

Rhododendron impeditum.

Під час роботи контролювалися всі вимоги для якісного вирощування рослин. Від нас, як від працівників, було необхідно дотримання всіх правил підприємства для організації безпечної та якісної роботи, а саме: виконання черговісті та правил в роботі, дбайливе ставлення як до рослин так і до обладнання компанії, захисний одяг і взуття, проведення інструктажу з техніки безпеки, контроль під час роботи для дотримання правил.

На території організації розташовувався медпункт а так дужо головний офіс, де здійснювалася вся економічна і маркетингова діяльність.

Підводячи підсумки про пройдено практику можу сказати, що це був корисний досвід для мене як для майбутнього маркетолога, адже я могла спостерігати як і сам менеджмент компанії, тобто організацію всього виробничого і збутового процесу, так і маркетинг, організацію рекламної діяльності та елементів реклами на підприємстві.

