

# OIM - rješenja kontinuiranih provjera znanja

Marijo Blažević, grupa 3RP4

17. studenoga 2021.

## Sažetak

U ovom dokumentu nalaze se rješenja kontinuiranih provjera iz kolegija OIM (Organizacija i management). Za potrebe rješavanja kontinuiranih provjera odabrano je poduzeće Peekator d.o.o. koje ću u nastavku opisati.

## 1 Opis poduzeća

### Ishod 1

Tvrtka Peekator pravnog oblika d.o.o. (društvo s ograničenom odgovornošću) osnovano je 5.2.2018 u Trgovačkom sudu u Zagrebu. Osnivači Marin Mrša i Mario Mucalo ujedno su i direktori iste te posluju na lokaciji ZICER, 12. paviljon, Avenija Dubrovnik 15 10000 Zagreb, Hrvatska [1]. Nakon što smo krajem Srpnja 2021 saznali kako je tvrtka osigurala 300.000,00 eura investicije, ubrzo je otvorena podružnica i u Londonu [3]. Peekator je od početka testirao razne proizvode i usluge te time usavršio svoj proizvod, a to je platforma namijenjena istraživanju potrošača za agilne timove. Platforma preko različitih online panela može anketirati preko 100 milijuna potrošača i targetirati ih prema 20 kriterija.

Kao relativno nova tvrtka koja okuplja mlade i ambiciozne ljude vizija Peekatora je pružiti rješenja za agilna tržišta istraživajući potrošače. Misija Tvrtke je pružiti i omogućiti informacije koje su djelotvorne. Do 2026 Peekator se vidi kao jednu od prvih 20 kompanija prepoznatu od strane Greenbook-a. Kako bi postigli svoju viziju kao glavni proizvod tvrtka razvija mrežnu platformu gdje korisnik koji želi saznati neke informacije o svojim kupcima kroz tri koraka dođe do rezultata istraživanja.

Trenutno prema podacima dostupnim na mrežnim stranicama Peekator posluje u godišnjem gubitku od -170.211,00 kuna gdje nisu dostupne informacije o napomenutom seed ulaganju od 2,25 milijuna kuna. Peekator je prešao brojku od 20 korporativnih klijenata [2]. One javno dostupne su dm, Kaufland, Zagrebačka banka, Coca-Cola HBC, Hep Opskrba, Maistra. Ove godine očekuju povećanje u prihodima za 2-3 puta i povećati tim na ukupno 20 zaposlenika.

## 2 Analiza okoline

### Ishod 2

### 2.1 Opća okolina

#### 2.1.1 Politički čimbenici

Neki od posebnih političkih čimbenika tvrtke Peekator su:

- GDPR ili zakona o zaštiti osobnih podataka direktno utječe na poslovanje tvrtke koja kao glavni proizvod ima krucijalne podatke o klijentima
- Sukladno Zakonu o javnoj nabavi i podzakonskim aktima, tvrtka naručitelju provodi analizu tržišta

#### 2.1.2 Ekonomski čimbenici

- Kako se tvrtke svakodnevno susreću s promjenama u poslovanju bitno je pratiti svjetske trendove u gospodarstvu te na temelju njih donosit bitne odluke te pratiti faktore poput inflacije, kamatne stope, nezaposlenosti
- Od iznimnog utjecaja na poslovanje tvrtke su i potrošači koje Peekator može targetirati, kako je u vrijeme Corone sve više ljudi od doma dostupno je više potrošača.

#### 2.1.3 Socijalni čimbenici

- Sve je više poduzetnika kojima je provedba analize tržišta od krucijalnog koraka, te kao takvi odlučuju se za profesionalnu uslugu
- Digitalizacija danas omogućuje brzu te kvalitetnu pretragu tržišta direktno od potrošača. Preko definiranja problema do prikupljanja podata te faze detaljne analize

#### 2.1.4 Tehnološki čimbenici

- Web platforme danas pružaju izrazito jednostavan i brz način da korisnicima prenesem informacije i rezultate
- Kako su svi podaci digitalni i svi potrošači globalno umreženi u roku od 48 h možemo doći do iscrpne analize

### 2.2 Poslovna okolina

#### 2.2.1 Konkurenti

Neki od direktnih konkurenata:

- Pew Research Center
- Growthbar
- Living Facts
- US Census Business Data

#### 2.2.2 Kupci

- DM
- Kaufland
- Zagrebačka banka
- Coca-Cola HBC
- Hep Opskrba

### **2.2.3 Dobavljači**

- BEUC (The European Consumer Organisation)
- EBRA (European Business Registry Association)
- EFSA

### **2.2.4 Partneri**

- Google (Search engine optimisation)
- Amazon (Web service)

## **2.3 Interna okolina**

### **2.3.1 Organizacijska struktura**

Osnivači tvrtke Peekator d.o.o Marin Mrša i Mario Mucalo ujedno su i direktori CEO te CFO. Peekator je još u prvoj fazi poslovanja te se adresiraju kao mladi Start Up. Iza sebe imaju mladi tim od 8 zaposlenika. Nema ju definiranu strukturu tvrtke te CEO Marin Mrša ima više od jedne uloge.

### **2.3.2 Organizacijska kultura**

Peekator od svog začeća posluje dosta moderno te pristup prema zaposlenici je individualan. Od fleksibilnog radnog vremena do rada od kuće i edukacija.

### **2.3.3 Organizacijski resursi**

- Peekator broje 10 ljudi te aktivno zapošljavaju
- Financijski resursi od 300.000 eura investicija
- Ured u Zagrebu te Londonu
- Web Platforma

<b>TOWS Analiza</b>	<i>Snage</i>	<i>Slabosti</i>
	Instantni rezultati	Ograničeni ljudski resursi
	Inovativna web platforma	Slaba pokrivenost, nepoznati na tržištu
<i>Prilike</i>		
Brzo rastući Start Up		
Izlaz na UK tržište		
<i>Prijetnje</i>		
Jaka postojeća konkurencija		
Dostupnost besplatnih izvora		

### 3 TOWS

#### 3.1 Snage - Prilike

S1O1 - Kreiranjem zahtjeva korisnik odmah dobije rezultat zbog fokusa na klijente. S2O2 - Multinacionalna platforma koja omogućava jednostavno korištenje svim internacionalnim klijentima

#### 3.2 Snage - Prijetnje

S1T1 - Umrežavanja potrošača i fokus na analizi rezultata. S2T2 - Promocija svojih prednosti (fokus je na bržoj analizi podataka)

#### 3.3 Slabosti - Prilike

W1O1 - Pronalazak novih stručnjaka na stranom tržištu. W2O2 - Ulaganje investicije na marketing

#### 3.4 Slabosti - Prijetnje

W1T1 - Integracija s postojećom konkurencijom Partner kompanija ili ulaganje. W2T2 - Fokus na kvalitetu rješenja

## 4 SMART ciljevi

### Ishod 3

U prethodnom zadatku definirani su čimbenici iz okruženja koji utječu na poduzeće, na osnovu dvije strategije u nastavku su raspisani ciljevi prema SMART metodi

#### 4.1 S2O2 - Multinacionalna platforma koja omogućava jednostavno korištenje svim internacionalnim klijentima

Želimo napraviti platformu koja je višejezična, na kojoj i internacionalni klijenti mogu pristupiti. Trenutno je platforma na Hrvatskom jeziku, želimo kreirati platformu na još nekoliko jezika, izbor jezika će ovisiti o broju potencijalnih klijenata iz navedene države. U nastavku su načini na koje možemo ostvariti navedeni cilj:

- Možemo angažirati prevoditelja te sami prevesti ukupni sadržaj web platforme
- Možemo pronaći agencijsku tvrtku koja radi prevođenje web stranica i platformi

#### 4.2 S2T2 - Promocija svojih prednosti (fokus je na bržoj analizi podataka)

Trenutno se slabo ulaže u marketing te promociju. Konkurencija u SAD-u ulaže čak 30% više u promidžbene svrhe. Cilj nam je povećati budget za promociju te je u nastavku opisano kako ostvariti navedeni cilj:

- Možemo povećati zaradu te tako usmjeriti dodatne resurse prema promidžbi
- Možemo iz postojećih resursa usmjeriti novac za promidžbu
- Možemo se besplatno oglasiti preko društvenih medija

## Literatura

- [1] Companywall. Informacije o poduzeću, Listopad 2021. <https://www.companywall.hr/tvrtka/peekator-doo/MMHhUp0> (posjećeno: 09/10/2021).
- [2] Peekator. Podaci, Listopad 2021. <https://peekator.com/> (posjećeno: 09/10/2021).
- [3] Rep.hr. Investicija, Listopad 2021. <https://www.rep.hr/vijesti/tvrtke-i-trzista/peekator-dobio-300000-eura-investicije/7832/> (posjećeno: 09/10/2021).