

**Univerzitet „Braća Karić“
Fakultet za trgovinu i bankarstvo „Janićije i Danica Karić“
Novi Beograd**



Seminarski rad

**Profesor:
Prof. dr Gordana Ajdukovic**

**Student:
Ljubinka Komarcevic**

Beograd, Septembar 2008. godine

Uvod

Istrazivanje kompanije Nike je radjeno u Novom Sadu pomocu ankete. U anketiranju je ucestvovalo 3000 gradjanja nasumicno izabranih i oni su odgovarali na postavljana pitanja koja cemo navesti u daljem tekstu. Istrazivanje je radjeno u septembru 2008. godine a sve u svrhu ispitivanja potreba potencijalnih kupaca i karakteristika koji su za njih presudne pri kupovini sportske opreme (kvalitet, cijena, dostupnost proizvoda, prodajni prostori, prodavci, reklama...). Dobijene rezultate cemo predstaviti tabelarno i graficki. Anketa je bila anonimna s' tim sto su ispitanici imali opciju da ostave svoju e-mail adresu na kraju ankete ako su zeljeli da ih kompanija Nike obavjestava o novim kolekcijama svojih proizvoda koji stizu u prodajne prostore u navedenom gradu.

NIKE "Just do it"-nastanak i razvoj

Mnogi autori uzimaju kompaniju NIKE kao primer uspešnog sprovođenja inovativnih ideja ili pak kao primer jedne uspešne marketing industrije.

S druge strane, brojni kritičari osuđuju način na koji je NIKE izbio na lidersku poziciju proizvođača sportske opreme, misleći pre svega na uslove rada u istočnoazijskim fabrikama.

2 x US\$500... I igra je počela
Koliko može čudno zvučati ni iz čega stvoriti nešto ili, konkretnije, od 500 dolara obrtati
po par milijardi?
Čuda po nekima ne postoje. Verujući da ništa nije nemoguće, Filip Najt i Bil Bauerman
upustili su se u avanturu ostvarivanja svojih ideja.

Filip, student računovodstva na Univerzitetu Oregon, bio je ujedno i atletičar, srednjoprugaš. Orijentacija ka sportu i boravak u toj branši omogućili su mu da otkrije potencijalno tržište za "US-designed" patike. Njegov trener, Bil Bauerman, bio je voljan da mu pomogne kao svom učeniku u poslovnim zamislama i tako su zajedno uložili po 500 dolara u malu ortačku firmu Blue Ribbon Sports davne 1964. godine.

Sa početnim kapitalom od 1.000 dolara (današnja vrednost tog ulaganja bi bila, grubo rečeno, oko \$6.000) u narednom periodu radili su na razradi svojih ideja, traženju novih, istraživanju tražnje i sklapanju mnogih korisnih kontakata. Do kraja 1964. godine, prodajući "Tigar" patike iz Japana na američkom tržištu ostvarili su prihod u iznosu od 8.000 američkih dolara, 1965. prihod je bio \$20.000, a 1969. blizu \$300.000.

Sam početak nije bio nimalo naivan. Trebalo je umeti prodati nabavljene patike iz Japana, a sreća u tom poduhvatu uvek je dobro došli saveznik. Šta je radio Najt?

Posećivao je razne sportske događaje, prvenstveno atletske, ali nije i prisutvovao na njima. Više je bio kraj svojih kola koja su mu služila kao neka vrsta tezge.

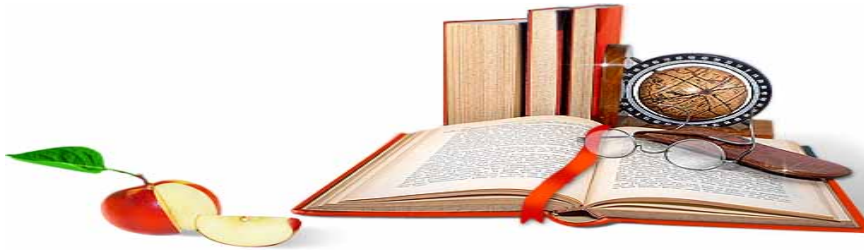
---- OSTATAK TEKSTA NIJE PRIKAZAN. CEO RAD MOŽETE
PREUZETI NA SAJTU WWW.MATURSKI.NET ----

[BESPLATNI GOTOVI SEMINARSKI, DIPLOMSKI I MATURSKI TEKST](http://WWW.SEMINARSKIRAD.ORG)

RAZMENA LINKOVA - RAZMENA RADOVA

RADOVI IZ SVIH OBLASTI, POWERPOINT PREZENTACIJE I DRUGI EDUKATIVNI MATERIJALI.

WWW.SEMINARSKIRAD.ORG
WWW.MAGISTARSKI.COM
WWW.MATURSKIRADOVI.NET



NA NAŠIM SAJTOVIMA MOŽETE PRONAĆI SVE, BILO DA JE TO [SEMINARSKI](#), [DIPLOMSKI](#) ILI [MATURSKI](#) RAD, POWERPOINT PREZENTACIJA I DRUGI EDUKATIVNI MATERIJAL. ZA RAZLIKU OD OSTALIH MI VAM PRUŽAMO DA POGLEDATE SVAKI RAD, NJEGOV SADRŽAJ I PRVE TRI STRANE TAKO DA MOŽETE TAČNO DA ODABERETE ONO ŠTO VAM U POTPUNOSTI ODGOVARA. U BAZI SE NALAZE [GOTOVI SEMINARSKI, DIPLOMSKI I MATURSKI RADOVI](#) KOJE MOŽETE SKINUTI I UZ NJIHOVU POMOĆ NAPRAVITI JEDINSTVEN I UNIKATAN RAD. AKO U [BAZI](#) NE NAĐETE RAD KOJI VAM JE POTREBAN, U SVAKOM MOMENTU MOŽETE NARUČITI DA VAM SE IZRADI NOVI, UNIKATAN SEMINARSKI ILI NEKI DRUGI RAD RAD NA LINKU [IZRADA RADOVA](#). PITANJA I ODGOVORE MOŽETE DOBITI NA NAŠEM [FORUMU](#) ILI NA

maturskiradovi.net@gmail.com