Zadání interim project – FI MUNI – COSECT

Název projektu:
Analýza přechodu licenčního modelu na SaaS

Popis projektu/problému (1):
Koncept softwaru jako služby (SaaS) nabízí zákazníkům jakož i jeho poskytovatelům mnoho výhod. Stávající koncept poskytování softwarového produktu jako prodej licence může takto znamenat omezení příležitostí, které znamenají ztrátu potenciálních klientů. Práce je zaměřena na analýzu, návrhu a realizaci takového přechodu u konkrétní softwarové společnosti.

Charakter projektu
Research

Cíle projektu:
Analýza proveditelnosti změny modelu klasického konceptu prodeje licencí software na poskytování softwaru jako služby. Zmapování obdobných případů realizace jejich výsledků a optimalizace interních procesů softwarové společnosti s tímto modelem souvisejících.

Hlavní výstupy projektu:
- Analýza proběhnuvších transferů na obdobných případech
- Analýza změny prodejního modelu produktu z prodeje licencí na poskytování služeb (SaaS)
- Analýza a návrh změny interních služeb souvisejících se změnou konceptu zadavatele.
- Případná implementace modelu SaaS u zadavatele

Název projektu:
Marketingová analýza propagačních procesů v softwarové společnosti.

Charakter projektu
Business

Popis projektu/problému (2):

K nejdůležitějším oblastem marketingová komunikace je řízená komunikace směrem od výrobce či poskytovatele služby k cílové skupině a jeho zákazníkům. Při propagaci služeb a výrobků je nutné vycházet z obecných principů přání a potřeb cílové skupiny a hledat nové a efektivní propagační cesty, které by mohly produkt efektivně prosadit. Student si odzkouší propagaci nového produktu v mezinárodním měřítku.

Cíle projektu

Projekt je zaměřen na hledání a praktické využití inovačních propagačních cest nových výrobků a služeb na poli on-line marketingu. Cílem práce je zmapování současných propagačních technik užívaných v internetovém marketingu z pohledu efektivity se zaměřením na neobvyklé propagační cesty. Součástí práce je nalezení optimálních propagačních metod pro definované produkty a služby zadavatele a jejich praktická realizace.

Hlavní výstupy projektu:

- Nalezení vhodných propagačních cest pro softwarovou společnost v sociálních sítích
- Analýza dostupných propagačních modelů a porovnání nalezených alternativ z pohledu ROI (návratnosti investic)
- Využití Guerilla marketingu k propagaci produktů a služeb společnosti v sociálních a komunitních sítích.
- Návrh a realizace komunikační strategie s výše uvedenými prvky a vyhodnocení výsledků prvních etap její realizace

---

Požadavky na zájemce/studenty

- IT marketing jako koníček
- Schopnost vidět běžné věci jinak
- Nadšení pro sociální sítě
- Aktivní a iniciativní přístup

Ideální příležitost pro studenty, kteří se chtějí v budoucnu zaměřit na IT marketingu a on-line marketing.

Další informace

Všechny nabízené pozice obsahují tyto benefity:

- V případě spokojenosti možnost dlouhodobé spolupráce na pozici Marketingového manažera/analytika u zadavatele.
- Přímá komunikace s TOP managementem firmy
- Práce na velmi zajímavých projektech
- Vynikající praktické zkušenosti

O společnosti COSECT

Společnost COSECT® se zaměřuje na poskytování softwarových produktů spadajících do oblasti IT bezpečnosti a ochrany soukromí. Od roku 2003 vyvíjí produkt DisCryptor®, zajišťující ochranu digitálního soukromí klientů. V roce 2006 byla pro svůj inovační potenciál přijata do prestižního Technologického inkubátoru, provozovaného Jihomoravským inovačním centrem s.z.p.o.

Garant za COSECT

Ing. Jakub Mahdal,
jakub.mahdal@cosect.net
+420 725 782 901