



evropský  
sociální  
fond v ČR



EVROPSKÁ UNIE



MINISTERSTVO ŠKOLSTVÍ,  
MLÁDEŽE A TĚLOVÝCHOVY



OP Vzdělávání  
pro konkurenceschopnost

INVESTICE DO ROZVOJE VZDĚLÁVÁNÍ

## Případová studie

### Fatra, a.s.

### Mgr. Petr Podlešák, Ph.D.

---

Případová studie

2013



OBCHODNÍ AKADEMIE TOMÁŠE BATI  
A VYŠŠÍ ODBORNÁ ŠKOLA EKONOMICKÁ ZLÍN

---

1. **Místo výkonu praxe** – Fatra, a.s., třída Tomáše Bati 1541, 763 61 Napajedla
2. **Jméno a příjmení studenta** – **Markéta Gabryšová**
3. **Obor studia** - Marketing pro střední stupeň řízení
4. **Případová studie by měla stručně popsat** řešení, postup nebo analýzu konkrétního úkolu, který byl studentem ve firmě řešen. Případová studie může být, ale nemusí být, totožná s tématem absolventské práce. Můžete vybrat jako případovou studii jakýkoliv úkol řešený studentem.

Studentka Markéta Gabryšová v rámci své praxe ve Fatře Napajedla pomáhala při projektu Katalogu referencí pro tuzemský i exportní trh v segmentu hydroizolačních fólií Fatrafol. Hydroizolační fólie jsou jedním ze stěžejních výrobků pro napajedelskou společnost a jejich kvalitní prezentace je proto zásadní v boji o zákazníka.

Katalog referencí je publikace, ve které výrobce prezentuje nejzajímavější budovy, které byly ať ve střešní, základové či terasové části izolované jeho fólií. Prodej hydroizolací se takřka celý odehrává na trhu B2B, proto jsou kvalitní a dostatečné propagační materiály základem úspěchu. Protože byla poslední verze katalogu několik let stará, přistoupilo marketingové oddělení Fatry k přípravě jeho nové verze.

Studentce byl úkol na přípravě Katalogu referencí zadán z toho důvodu, že téma její absolventské práce se týká také hydroizolací Fatrafol, konkrétně efektivity využívání marketingových nástrojů. Ukázka referenčních staveb tak spadá do této kategorie a pro studentku měl přínos v několika směrech:

- studentka viděla, jak se tvoří propagační materiál od samého začátku až do jeho odevzdání do tiskárny, mohla si tak uvědomit, co vše vyžaduje, než si hotový propagační materiál odveze obchodní zástupce k jednání s klientem
- studentka si mohla porovnat zjištěné informace během práce na své absolventské práci s údaji z reálné praxe při práci na konkrétním projektu, neboť používání Katalogu referencí má také vliv na to, jak efektivní je používání marketingových nástrojů v segmentu hydroizolačních fólií
- v rámci spolupráce na přípravě Katalogu referencí měla studentka možnost zjistit jak široký je trh prodeje hydroizolačních fólií Fatrafol a uvést si tuto informaci do kontextu obchodní a marketingové činnosti Fatry Napajedla

Náplní práce studentky byl sběr dat pro prezentaci použití hydroizolačních fólií Fatrafol na domácím i zahraničním trhu, konkrétně analýza údajů z obchodního oddělení o jednotlivých stavbách. Tyto pak logicky třídila dle zadaných kritérií a vytvářela sestavy, které se následně použily v kapitolách o využití hydroizolací v jednotlivých zemích světa. Zároveň pomáhala s tříděním fotografického materiálu, který bude použit k doložení těchto údajů.

Pokud mám jako garant praxe hodnotit práci Markéty Gabryšové, musím konstatovat, že pracovala rychle a účelně, vždy splnila zadaný úkol a s jeho kvalitou jsem byl spokojen.

Jsem rád, že studentka vykonávala praxi zrovna v době, kdy se připravoval takto důležitý propagační materiál pro prodej hydroizolačních fólií Fatrafol. Její pomoc bych označil za neocenitelnou, neboť mi umožnil věnovat se dalším aktivitám na tomto úkolu. Zároveň jsem rád, že společnost Fatra, a.s. mohla umožnit absolventce pohled do zákulisí běžného života v marketingovém oddělení, což jak věřím, jí lépe pomůže s propojením nabitých znalostí studiem a bude je tak moci použít ve svém následném zaměstnání.

Případová studie (zkrácená verze) – V rámci praxe ve Fatře Napajedla se studentka účastnila příprav Katalogu realizací, důležitého propagačního materiálu při prodeji hydroizolačních fólií Fatrafol zákazníků v Česku i v zahraničí. Jejím úkolem byl sběr dat z obchodního oddělení, jejich analýza a další použití v rámci materiálu. Zároveň pomáhala s tříděním fotografií, které měly za úkol doložit takto utříděné údaje. Její pomoc bych jako garant praxe označil za neocenitelnou, neboť mi umožnil věnovat se dalším aktivitám na tomto úkolu. Zároveň jsem rád, že společnost Fatra, a.s. mohla umožnit absolventce pohled do zákulisí běžného života v marketingovém oddělení, což jak věřím, jí lépe pomůže s propojením nabitých znalostí studiem a bude je tak moci použít ve svém následném zaměstnání.