

## POZVÁNKA NA SEMINÁŘ

# STRATEGIE MODRÉHO OCEÁNU ANEB JAK ZÍSKAT NOVÉ ZÁKAZNÍKY?

KDY

26. února 2019

9:00 – 13:00 h

Registrace účastníků probíhá od 8:30 h

KDE

v sídle AMSP ČR

Sokolovská 100/94

(Meteor Centre Office Park B hlavní vstup  
z Thámova 32)

ÚČAST ZDARMA

**REGISTRACE ZDE**

Registrace probíhá do 25. 2. 2019 do 12 h



Proč některé společnosti  
uspějí s uváděním  
nových produktů na  
trh a jiné selžou?

- Lze vytvořit vlastní tržní prostor, ve kterém nebudete mít po určitou dobu konkurenci?
- Existuje ověřený postup, který by firmám pomohl dosáhnout tohoto cíle?

Strategie modrého oceánu je obchodní strategie podniku založená na hledání nekonkurenčních trhů. Na workshopu "Strategie modrého oceánu" vám ukážeme cestu, jak změnit produkt (výrobek nebo službu), aby se stal atraktivní pro široký okruh zákazníků. Společně budeme analyzovat konkrétní příklady inovací, které zaznamenaly mimořádný úspěch u zákazníků a vyústily v několikanásobné zvýšení obrátu a zisku. Seznámíme vás se systematickým postupem a praktickými nástroji pro vytvoření vašeho "Modrého oceánu".



**Lektor: VILÉM PATLOKA,**  
certifikovaný Blue Ocean Strategy  
Practitioner

Spolumajitel a jednatel konzultační  
společnosti

SC&C Partner, spol. s r. o., která se zabývá více než dvacet let inovacemi, metodickou podporou vývoje nových produktů a zvyšováním produktivity. Mezi zákazníky patří úspěšné české firmy i nadnárodní společnosti.