

5. Domača naloga: <i>Pozicioniranje</i>	Priimek in Ime:	Točk:
		/ 2

1. Kar najbolj široko opredelite tekmece podjetja Kolosej, če razmišljamo o obisku kinopredstave v Koloseju! Kaj je najbolj ustrezen kriterij, na podlagi katerega določimo konkurenčne izdelke oz. storitve?

Tekmece podjetja Kolosej lahko kar se tiče kinematografske dejavnosti razvrstimo v dve skupini:

- prvo skupino tekmecev predstavljajo **ostale kinematografske dvorane**, ki se nahajajo v Ljubljani in njeni okolici (npr. Dvor, ipd.; na nek način tudi Komuna in Vič, saj sta prav tako oddelka skupine Ljubljanski Kinematografi, tako da sta na nek način pravzaprav tudi konkurenta Koloseja- znotraj skupine Ljubljanski Kinematografi seveda),
- drugo skupino tekmecev pa predstavljajo **televizijska predvajanja filmov**, kar vključuje široko paleto konkurenčnih skupin:
 - *prodajalne filmov* na DVD medijih ter DVD predvajalnikov in ponudniki opreme za »domači kino«,
 - *videoteke* + ponudniki videorekorderjev oz. DVD predvajalnikov,
 - *internet* (tako legalni- ko npr. lahko za protivrednost v denarju »downloadamo« film, kot tudi piratski ali shareware, ko lahko s pomočjo določenih programov (eMule, Kazaa, Limewire, ipd.) z interneta »snamemo« film pravzaprav zastonj + ponudniki računalniške opreme + kabelski operaterji,
 - *plačljivi TV programi*, ki so specializirani za predvajanje filmov (npr. HBO) + ponudniki TV sprejemnikov + kabelski oz. satelitski operaterji.

Najbolj ustrezen kriterij, na podlagi katerega določimo konkurenčne izdelke oz. storitve je tako v našem primeru (kot tudi nasploh) **primerljivost stopnje zadovoljitve potreb**. Se pravi, v našem primeru, če npr. hišni kino zadovolji naše potrebe na popolnoma enak način kot to stori kinematograf, potem to predstavlja konkurenco. Vendar pa se verjetno vsi strinjamo, da »doživetja kina« ne more nadomestiti še tako dober sistem domačega kina.

2. Razmislite o tem, kako je Kolosej pozicioniran v primerjavi s storitvami, ki so mu konkurenčne. Oglejte si tudi spletno stran Kina Dvor (<http://www.kinodvor.si/>)! Kaj je osnova oz. podlaga pozicioniranja tega podjetja? Na podlagi predhodnih ugotovitev razložite, katere segmente trga nagovarjata omenjena ponudnika kinopredstav?

- **POZICIONIRANJE KOLOSEJA:** Kolosej skuša vsak obisk kino predstave narediti za **posebno doživetje**. **Nakup vstopnic je udoben, hiter**, kinocentri in kinodvorane so čiste, osebje pa s svojo zavzetostjo dokazuje svojo zavest o tem, da je obiskovalec najpomembnejši. Ima tudi mnogo **dopolnilnih dejavnosti (npr. gostinstvo)**. Z zagotavljanjem visoke kakovosti prikazovanja, udobja, storitev, tehnologije in bogatega filmskega programa je Kolosej **največji slovenski prikazovalec**. (vir: <http://www.kolosej.si/>)

- **POZICIONIRANJE KINODVORA:** Glavna odlika Kinodvora je kakovost – **kakovost filmskega programa z vrhunsko projekcijo**. Svoje mesto v Kinodvoru bo našel **evropski film; svetovni film** iz oddaljenih geografskih področij, **ameriški neodvisni film, zimzeleni filmski kult** in **klasike v ponovni distribuciji** ter tisti **segment slovenske filmske produkcije**, ki v domačem prostoru do sedaj ni prišel do izraza. Druži jih skupni imenovalec, nalepka »**art film**«. Kinodvor se rojeva iz hrepenenja; iz hrepenenja po filmih, katerih avtorjev ne motivirajo tržni imperativi temveč potreba po ustvarjanju in želja po izpovedi; iz hrepenenja občinstva po filmih, ki se nadaljujejo tudi potem, ko so luči v dvorani že prižgane. (vir: <http://www.kinodvor.si/>)

- **NAGOVARJANJE TRŽNIH SEGMENTOV:** Omenjena ponudnika kinopredstav torej nagovarjata 2 segmenta trga: Kolosej nagovarja segment porabnikov, ki si želijo zabave in prijetnega druženja s prijatelji ter predvsem ljubitelje akcijskih ter ostalih »holivudskih« filmov, medtem ko Kinodvor nagovarja ljubitelje »pravega«, »art filma«, ki ljudi ne »poneumlja«. Nagovarjata pa oba ponudnika kinopredstav ljudi, ki jim ogled filma v kinodvorani dejansko še nekaj pomeni ter ljudi, ki nimajo ustreznih »nadomestkov« (npr. domači kino ali internet).

