

SVEUČILIŠTE VERN'
EKONOMIJA PODUZETNIŠTVA

IZVJEŠTAJ O OBAVLJENOJ STRUČNOJ PRAKSI

Mediforma Pharma d.o.o.

Studentica: Ivona Jelavić

Nastavna grupa: EP3

O STUDENTU/ICI	
Ime i prezime:	Ivona Jelavić
Studijska grupa:	EP3
Broj telefona, GSM-a, e-mail:	095 829 9112,jelavic12345.ivona@gmail.com
Akadska godina:	2024./2025.
Voditelj prakse u VERN'u:	Nataša Jeličić, mag. oec., pred.

O PODUZEĆU/PRAKSODAVAOCU	
Naziv:	Mediforma Pharma d.o.o.
Adresa:	Froudeova ulica 7, 10 000 Zagreb
Djelatnost:	Uvoznik i distributer kozmetičkih proizvoda
Ime direktora/direktorice:	Julijana Turčić
Ime mentora/ice u poduzeću:	Marina Grošić
Pozicija mentora/ice u poduzeću:	Brand manager, Chief commercial and marketing officier
Broj telefona, GSM-a, e-mail:	098 900 7636, marina.grosic@mediforma.hr
Web stranica:	www.mediformpharma.com
Godina osnivanja poduzeća:	2020.
Proizvod ili usluga:	Kozmetički proizvodi
Broj zaposlenika:	10
Profil zaposlenika:	Visoka stručna sprema, farmaceuti i ekonomisti
Ukupni godišnji promet: (ukoliko student/ica dobije taj podatak)	3 000 000 €

O PRAKSI	
Termin (datum):	02.06.2025. - 30.06.2025.
Mjesto (lokacija) obavljene prakse:	Froudeova ulica 7,10 000 Zagreb
Kratki opis prakse/opis odrađenog zadatka: Pregled vlastitih vještina koje ste: a) Koristili tijekom prakse: b) Stekli tijekom prakse:	Koristila sam komunikacijske vještine budući da sam radila na području zaprimanja i slanja web narudžbi, također potrebne su bile i marketinške vještine koje su mi poslužile pri pomoći kod poboljšanja web stranice i sadržaja na društvenim mrežama. Vještine koje sam stekla tijekom prakse bile su vezane uz deklariranje proizvoda kao i kod zaprimanja reklamacija narudžbi.

SADRŽAJ

Table of Contents

UVOD.....	5
RAZRADA.....	6
ZAKLJUČAK	7
SAMOPROCJENA I PREPORUKE	8
PRILOZI/DODACI.....	10

UVOD

Budući da sam veliki ljubitelj kozmetičkih proizvoda kao i kozmetičkih tretmana odlučila sam se za ovakav vid prakse u kojemu ću spojiti svoju ljubav prema kozmetici s ekonomijom koju studiram. Tijekom 3 godine studija i pisanja seminarskih radova gdje smo imali izbor izabrati poduzeće o kojem ćemo pisati većinom su to bila poduzeća koja imaju veze s kozmetikom. Završni rad za preddiplomski studij sam pisala na temu kozmetike i estetike. Oduvijek sam maštala da praksu obavljam na mjestu gdje mi neće biti monotono i gdje ću imati predznanje o proizvodima s kojima radim. Na ideju da praksu obavljam baš u poduzeću Mediforma Pharma došla sam tako što je moja mama menadžer u Mediki koja je distributer proizvoda od dobavljača Mediforma Pharma za ljekarne. Medikin poslovni partner je Mediforma Pharma, a vlasnica Mediforma Pharme je gospođa Juliana Turčić koja slovi za uspješnu poslovnu ženu.

Tijekom odrađivanja prakse dobro su mi došla iskustva iz srednje škole (Kemijski tehničar) u kojima sam morala pokazati točnost i preciznost. Kroz ovu praksu imala sam priliku pokazati svoje komunikacijske i socijalne vještine budući da je kod odgovaranja na mailove, reklamacije i narudžbe vrlo bitan pristup kojim ćemo nastupiti prema potrošačima. Također, kroz 3 godine studija razvila sam veliku ljubav prema marketingu, izradi marketing planova, promocijskim kampanjama koje sam na ovakvom tipu prakse mogla i pokazati. Pomoć mi je najviše trebala kod deklariranja proizvoda kao i kod zaprimanja narudžbi. Mediforma Pharma u svom vlasništvu ima specijaliziranu ljekarnu Beauty Pharmacy i uz nju web-shop, zbog različitosti i opsežnosti posla potrebna mi je bila pomoć jer sam se prvi put našla u situaciji gdje radim s tako velikim portfolio proizvoda. Zahvalila bih se svojoj mentorici, gospođi Marini kao i direktorici gospođi Juliani koje su me uputile na svaki dio posla i imale puno razumijevanja i strpljenja da budu uz mene pri obavljanju svih zadataka. Također bih se zahvalila za to što su mi iskustvo s praksom ostavile u lijepom sjećanju.

RAZRADA

Odjel u kojem sam radila odnosio se na prodaju i marketing pa sukladno tome i moja mentorica je bila iz navedenog odjela. Mediforma Pharma je poduzeće s malim brojem zaposlenih pa se ne radi o velikim odijelima i o velikoj masi ljudi, ali oni vode poslovanje poduzeća u njihovom vlasništvu, odnosno o Beauty Pharmacy dućanu na adresi u Gundulićevoj ulici 20. Poslovi koje sam obavljala bili su najviše vezani uz praćenje stanja narudžbi na web shopu Beauty Pharmacy-a odnosno gdje su potrošene zalihe, koji proizvodi se najviše prodaju, gdje treba akcijska cijena zbog loše prodaje ili kratkog roka trajanja. Dio koji se meni najviše dojmio bio je taj što sam sudjelovala s marketing timom u kreiranju sadržaja za društvene mreže, ne direktno, ali sam mogla iznijeti svoje mišljenje, svoje ideje, što bih ja izmijenila itd. Posebno mi se dojmilo sudjelovanje u kreiranju sadržaja za promo pakete za kupce. Također, praćenje aktualnih influencera koji bi bili prikladni za određeni proizvod s kojim bi se mogla ostvariti suradnja.

Drugi dio posla bio je vezan uz zaprimanje narudžbi s web shopa gdje bih pomogala u pripremi proizvoda za slanje, ali isto tako i u zaprimanju reklamacija kupaca s web shopa. Analiza ljekarni koje naručuju proizvode isto mi je bilo vrlo zanimljivo. Potrebno je bilo unijeti šifru ljekarne (svaka ljekarna ima posebnu šifru i svoj OIB) kojom se identificira, naziv ljekarne, unosila sam broj artikla odnosno proizvoda koji se treba isporučiti, te na kraju količinu proizvoda koji je potrebno isporučiti kupcu (ljekarne i specijalizirane prodavaonice). Brendovi proizvoda na kojima sam radila najčešće su bili Filorga, SVR i Uriage.

Problem koji mi je u početku bio prisutan, ali vremenom se smanjio je bio taj što nemam radnog iskustva, a došla sam u vrlo dinamično okruženje u kojem se stalno

nešto događa. Teško mi je bilo “poloviti” sve procese budući da se radi o velikoj količini proizvoda, ali sam uz pomoć mentorice savladala početnu tremu i strah. O sebi sam tijekom obavljanja stručne prakse otkrila da definitivno želim raditi nešto što ima veze sa kozmetičkim proizvodima ali isto tako da bih ostala više u smjeru digitalnog marketinga, nego u brojkama koje se tiču narudžbi itd. Smatram da se ne bih pronašla u odijelu kao što je prodaja, odnosno da ne bih mogla biti u potpunosti opuštena. Sama po sebi sam dosta komunikativna osoba. Shvatila sam da sve i da radim posao iz snova ako ne bih radila u pozitivnom i zdravom okruženju da ne bih bila sretna. Vrlo mi je bitna atmosfera u kojoj se radi i da se eventualne pogreške mogu otvoreno komunicirati i da je bitno da se pogreške ne ponavljaju nego da se iz njih nešto nauči.

ZAKLJUČAK

Znanje naučeno tokom obrazovanja na VERN'-u najviše mi je pomoglo u smislu komunikacijskih i prezentacijskih vještina. Koliko god nama studentima, a i profesorima veliki broj prezentacija smetao i bio nelagodan mislim da je vrlo dobra stvar za razvijanje samopouzdanja koje nam kasnije u poslovnom svijetu treba. Vrlo je bitno kako ćemo se postaviti u razgovoru s kupcima, a isto tako znati zauzeti stav a da to ne bude napadnički. Znanje koje sam dobila s predmeta kao što su Osnove marketinga, Promocija, Marketinški plan i Istraživanje tržišta jako su mi pomogle jer sam zapravo znala što napraviti u konkretnom primjeru jer smo upravo na tim predmetima sami izrađivali projekte i rješavali problematiku koja se tiče marketinga.

Posebno bih naglasila da su mi konkretni primjeri koje smo sami morali pripremiti tijekom marketinškog plana, odnosno kreiranju kampanje za određena poduzeća kao i na kolegiju Promocije dosta pomogli kod kreiranja promo sadržaja za kupce.

Smatram da su u mom slučaju sva znanja podjednako razvijena, ali da je samo stvar percepcije i osobne želje što mi volimo i želimo raditi. Za praksu potrebna su mi bila i osnovna financijska znanja koja bez obzira što nisam “ljubitelj” matematike, financija i računovodstva sam mogla uspješno riješiti. Poslovna informatika i cijeli jedan semestar u excel-u olakšale su mi snalaženje u tablicama kao i kreiranju novih tablica. Sva znanja steknu se s iskustvom, to sam shvatila tijekom rada jer bez obzira što neke stvari znamo u teoriji tek u praksi možemo ih uistinu naučiti, zapamtiti i primijeniti.

SAMOPROCJENA I PREPORUKE

Svoju cjelokupnu izvedbu ocjenila bih kao odličnu jer sam se brzo uklopila, shvatila sam što se od mene traži, odgovorno sam pristupila svakom zadatku i naravno nisam sve sama iz prve odradila ali uz pomoć mentorice uspjela sam popraviti pogreške. Dosta sam upoznata već sa proizvodima koji se nalaze na web shopu Beauty Pharmacy-a jer sam i sama njihov potrošač pa nisam imala posebnih iznenađenja. Trenutno nemam planova vezanih uz daljnji rad u poduzeću ali jednog dana bih svakako volila postati dio takvog tima koji radi na stvarima koje ja zaista volim i cijenim.

Poduzeće je adekvatno za praksu, ali samo za osobe koje su odgovorne i koje već imaju poveznicu sa sličnim poduzećima jer ako nemaju nikakve dodirne točke s ovakvim proizvodima i ovakvim tipom posla mislim da bi im moglo biti previše naporno i previše stvari koje moraju naučiti. Smatram da ni ja ne znam sve o ovome poslu i da sam prekratko vremena provela da bih mogla sa sigurnošću reći da sam u potpunosti upoznata sa svim manama i vrlinama ovog posla, ali isto tako sigurna sam u to koliko volim sve što ima veze sa beauty svijetom pa mi je lakše bilo podnijeti i poteškoće koje su u svakom poslu prisutne.

PRILOZI/DODACI

SVEUČILIŠTE VERN' - Zagreb



MEDIFORMA PHARMA D.O.O.
FRUOĐKOVA 7. 10000 ZAGREB.

(naziv organizacije i adresa)

POTVRDA O OBAVLJENOJ STRUČNOJ PRAKSI

kojom se potvrđuje da je student/ica IVONA JEZAVIC'
u ovoj organizaciji obavio/la stručnu praksu u vremenu

od 02.06.2025. do 30.06.2025.god.
(u ukupnom trajanju od 160 radnih sati)

Tijekom stručne prakse student/ica je radio/la na sljedećim poslovima:
(navesti organizacijsku jedinicu i poslove koje je upoznao/la i na kojima je
radio/la)

Za vrijeme trajanja prakse studentica je aktivno sudjelovala
u zaprimanju i slaganju narudbi za web stranice.
Pracenje web narudbi. Zaprimanje i rješavanje reklamacija.
Sudjelovanje u pomoći marketing timu pri kalibraciji
sadržaja za društvene mreže.
Pomoć pri deklariranju proizvoda.

Provedenu praksu ocjenjujemo sljedećom ocjenom: odličan (5).

Mjesto i datum izdavanja potvrde

Zagreb, 01.07.2025.

Predstavnik organizacije -
praksodavatelj:

[Signature]

MEDIFORMA PHARMA d.o.o.
Zagreb
M&P
OIB: 60341964325

Potvrda o obavljenoj stručnoj praksi

Zagreb, 01.07.2025.

Šifra ljekarne	Naziv ljekarne	Šifra artikla	ISPORUČITI
7700019513	FARMACIA WEB SHOP	300110042	2
7700019513		300080377	2
7700019513		300085196	2
7700019513		300101462	2
7700019513		300103309	2
7700019513		300077621	2

URIAGE

EAU THERMALE

POSEBNA PONUDA ZA KUPCE



CICA DAILY SET =

**CICA DAILY serum 30 ml + GRATIS CICA DAILY obnovljajuća
krema 15 ml**

URIAGE
EAU THERMALE



EAU THERMALE SET =

EAU THERMALE serum 30 ml + GRATIS EAU THERMALE

URIAGE
EAU THERMALE



DUO PROTIV HIPERPIGMENTACIJA =

Depiderm booster serum + GRATIS Bariésun SPF50+ krema