

HATÁROK NÉLKÜL MAGYARTÓL MAGYARIG TURISZTIKAI EGYESÜLET  
2377 ÖRKÉNY, ÁRPÁD U. 10/A  
[www.magartolmagyarig.hu/](http://www.magartolmagyarig.hu/)



## E M L É K E Z T E T Ő

Vállalkozz okosan workshop

Kakucs, Deák Udvarház

Vállalkozz okosan! – Miért érdekeljen egy vállalkozót az online marketing?

Előadó: Szőnyi János rendszermarketing specialista



A Vállalkozz okosan! workshop első részében a jelenlévő vállalkozók bemutatkozása, a tevékenységük ismertetése, valamint egy kérdés sor arról, hogy ki miért jött el az előadásra, kit, miért érdekel az online marketing témakörével kapcsolatban hallgattuk meg a jelenlévőket. A vállalkozók nagy részének a napi feladatok ellátása mellett nincs ideje arra, hogy a cége marketing tevékenységével foglalkozzon, pedig a holt napi bevételeink, új üzleti partnereink szerzésének meghatározó eleme a mai marketing tevékenységünkön múlik. A mikro és kisvállalkozások nem nagyon engedhetik meg maguknak a marketinges kolléga foglalkoztatását, és nem is tartják olyan tevékenységnek, amelyik bőven meghozza a ráfordított erőforrásokat. A legtöbb helyi vállalkozás a jelenlegi eladásokra és a jól bevezetett piacra koncentrál, pedig az ügyfélkör folyamatos bővítése, és az új termékek kínálatának reklámozására fordított energia legalább olyan fontos a vállalkozás életében.

A mikro vállalkozások számára az egyediség rendkívüli előnyt jelent, nagyon fontos az étékesítési rendszerben rejlő összes lehetőség kiaknázása, az új ötletek bevezetése, a fejlődési irányok kijelölése. A vállalkozóknak készített Tulajdonság/Tény – Előny – Következmény táblázat kitöltésével és elemzésével minden egyes vállalkozásról új információk kerülnek napvilágra, megnő a vállalkozók önbizalma, tudatosabban fogja irányítani a vállalkozása tevékenységét és a vállalkozás új lendületet kap.

A beszélgetés a potenciális vevőkör elemzésével folytatódott, a vállalkozásunk számára fontos

célcsoport meghatározásához szükséges a személyesen nekik fontos, hozzájuk szóló üzenetek megfogalmazása. Ezeknek az üzeneteknek az összegyűjtése segíthet bennünket a reklámszlogenek kitalálásában, a jól megfogalmazott üzenetek célba juttatásában. Ügyelnünk kell a folyamat során arra, hogy az üzeneteinket ne szűkítsük le túlságosan a már meglévő célcsoportra, hanem hagyjunk olyan lehetőséget benne, hogy a téma iránt kevésbé érdeklődőket is meg tudjuk vele szólítani.

A versenytársak tevékenységének vizsgálata szintén része az online marketing tevékenységnek, hiszen látnunk kell milyen pozitív, vagy éppen negatív eltérések vannak a marketing tevékenységünkben, például van-e olyan tevékenység, amit mi alapszolgáltatásként kínálunk, de a versenytársaink extra szolgáltatásként kínálnak. Ebből az összehasonlításból sokat profitálhatunk, átstrukturálhatjuk az értékesítéshez kapcsolódó tevékenységünket, és extra bevételekre tehetünk szert ezáltal. Ugyanez fordítva is igaz, ami az összes versenytársunknál alapszolgáltatás, azt nálunk sem lehet, érdemes extra áron kínálni, hiszen a vevők azonnal a kedvezőbb ajánlat felé fordulnak.

A vállalkozásunk versenyelőnyeit mindenképpen ismernünk kell mivel minden vállalkozás a versenyelőny fenntartásában érdekelt. Vállalkozóként azt a célt tűzzük ki magunk elé, hogy folyamatosan előnybe próbáljunk kerülni a versenytársainkhoz képest, az előnybe kerülés azonban nem teremődik meg magától. Valamilyen területen célzott befektetésekre van szükség, amelyek ténylegesen is azt eredményezik, hogy a vállalkozás megkülönböztetett képességgel rendelkezik, és ezáltal más, vagy újszerű formában tudja kielégíteni a szükségleteket. Minden vállalkozás a versenyelőny megszerzésében és fenntartásában érdekelt, mert ez az, ami az előnyös piaci pozíciókat tartósan biztosítja. A versenyelőny nem más, mint azon szervezeti képességek összessége, amelyekkel a fogyasztói igények a korábbinál sokkal magasabb szinten elégíthetők is. Ha egy vállalkozás birtokában van ezeknek a képességeknek várhatóan tartós üzleti sikereket is fog tudni elérni.

Az online marketing szempontjából a rendszerekben való gondolkodás kiemelten fontos. Az értékesítéshez kapcsolódó kampányok során akkor számíthatunk a legnagyobb sikerre, ha az egyedi versenyelőnyökre építjük a kampányunkat, és azokat a csoportokat célozzuk meg, amelyek az értékesítés szempontjából valóban fontosak. A Tulajdonság/tény-előny-következmény lista kiegészítve a Kinek fontos és a Konkurencia tud-e ilyet nyújtani kérdésekkel választ adhat a saját tevékenységünk marketing szempontú elemzésének kérdéseire, és hozzásegíthet bennünket, hogy tisztában legyünk az egyedi versenyelőnyünkkel, az üzleti szempontból érdekes célcsoportokkal, vagy az induló projektjeinkkel kapcsolatos üzleti ötleteink gyors elemzéséhez is.

A workshop következő részében a beszélgetések során az alábbi kérdésekre kerestük a választ:

1. Mi az a Rendszermarketing?
2. Mik a meghatározó akadályok egy bármilyen vállalkozás működésében?

Mi az akadályok két alaptípusa?

A jelenlévők közül ki melyikhez sorolja magát?

Hogyan segít a rendszermarketing ezek leküzdésében?

3. A problémák kezelésének megfelelő sorrendje a vállalkozásodban

Hol van a probléma valójában? Biztosan ott, ahol jelentkezik?

Hogyan küszöbölheted ki a problémáid legnagyobb részét a megfelelő sorrenddel?

4. A "Cápa"-üzemmód

Mi különbözteti meg a sikeres vállalkozót a sikertelentől?

Mi az egyetlen útja a fejlődésnek?

Hogyan tudsz haladni rajta?

5. Egy működő kampány felépítése (ami mindig fontos marad)

- Egy gyors és egyszerű módszer a versenytársak és a közönség meghatározására egy kutatásban.
- De miért is kell ez? - pár szó a szegmens tortáról és az ajánlati piramisról.
- Pozícionáld magad!
- Milyen eszközöket használsz - ha van 250?
- Rendszer tervezés, algoritmus - a siker a tervezőasztalon dől el.
- Megvalósítás - a verziószintű fejlesztés előnyei
- Tesztelés, finomítás
- Amikor elértük a fedezeti pontot, avagy vissza a tortához

A workshop a vállalkozók aktív közreműködése mellett zajlott, és nagy lelkesedéssel vetették bele magukat a jelenlévők a saját cégük elemzésébe, hiszen legtöbbször erre jut a legkevesebb idejük. Az előadás végén szabad beszélgetés során egyéni kérdések feltételére is lehetőséget biztosítottunk.

Dabas, 2020. szeptember 20.

Maczák János

szakmai vezető

Vállalkozz Okosan projekt

LEADER Helyi Akciócsoportok együttműködése