

Témakörök: nyári uborkaszezon, akciós technikák, csomagképzés, kisvállalati marketing, ingyenes tanulmány, kisvállalkozói marketing, vállalkozás fejlesztés, vállalkozói tanfolyamok, egyéni vállalkozó, kisvállalati gondolkodásmód

Beszéljünk a nyári uborkaszezonról!

Sok mikro-és kisvállalkozás tulajdonosának igazi rémálom a nyári időszak, hiszen beköszönt az utálatos uborkaszezonként emlegetett jelenség, melynek a jellemzőit biztosan Te is ismered:

- kevés érdeklődő
- kevés vevő
- minimális reakció a megszokott hirdetési formákra

Lássuk csak mit tehetünk...



Remélem hasznodra válik majd ez a kis tanulmány!

Üdvözlettel,

KKV marketing tanácsadó
felnőttképzési szakértő

Témakörök: nyári uborkaszegzon, akciózási technikák, csomagképzés, kisvállalati marketing, ingyenes tanulmány, kisvállalkozói marketing, vállalkozás fejlesztés, vállalkozói tanfolyamok, egyéni vállalkozó, kisvállalati gondolkodásmód



Sokan kerülik az uborkaszegzon témakörét, pedig beszélni kell róla, hiszen ez egy nagyon közismert jelenség, és ilyenkor nyáron rengeteg vállalkozó életét megkeseríti.

"Szezonális" tevékenységeknél persze nem feltétlen nyáron van az uborkaszegzon, de most mégis a tipikus esetet veszem alapul, vagyis azt, hogy sok helyen a június, július, augusztus az uborkaszegzon ideje.

Nos, remélem szívesen fogadsz tőlem **pár bevált tippet erre az időszakra vonatkozóan**, és kérek, ne kezd azzal, hogy ez a Te vállalkozásodra nem ültethető át, mert igenis át lehet venni ezeket a tippeket, ötleteket.

Azt se feledd, hogy ezek nem légből kapott dolgok, hanem olyanok, amelyeket leteszteltem, és beváltak.

Mit tehetsz?

Nos, ha azok közé tartozol, akik ilyenkor feladják a harcot, akkor bezársz, és kényszerszabira mérsz.

Viszont ha nem fogadod el ezt az állapotot, akkor olvasd el a következő pár tippet, és próbáld meg átültetni, átszabni a saját tevékenységedre!

Témakörök: nyári uborkaszezon, akciósági technikák, csomagképzés, kisvállalati marketing, ingyenes tanulmány, kisvállalkozói marketing, vállalkozás fejlesztés, vállalkozói tanfolyamok, egyéni vállalkozó, kisvállalati gondolkodásmód



1.

Turbózd fel a kommunikációt!

Nagyon fontos, hogy intenzíven kommunikálj a célcsoport felé, és ezt **ne akkor tedd meg, amikor már beköszöntött az uborkaszezon, hanem előtte!**

Ellensúlyozd az uborkaszezont már a beköszönte előtt.

2.

Induljunk ki most abból, hogy **"sokágú" marketinget folytatsz**, vagyis nem egy-két marketing eszközt használasz, hanem sok csatornán keresztül sok eszközzel kommunikálsz.

Ez nyáron se változzon meg, sőt! Érdemes 1-2 új eszközt is bevetned a régi, jól letesztelt és beváltak mellett.

Csak olyan eszközt vedd fel pluszban, amit már leteszteltél, és jó hatásfokkal működött.

3.

Vegyél bele több hagyományos offline marketing eszközt a palettádba, mert nyáron az emberek kevesebbet vannak számítógép-és internet közelben.

Ebben az időszakban az offline marketing eszközök az átlagosnál jobb eredményeket szoktak mutatni.

Témakörök: nyári uborkaszazon, akciózási technikák, csomagképzés, kisvállalati marketing, ingyenes tanulmány, kisvállalkozói marketing, vállalkozás fejlesztés, vállalkozói tanfolyamok, egyéni vállalkozó, kisvállalati gondolkodásmód

4.

Gondold át, hol és hogyan tölti a nyári időszakot a célcsoportod.

Gondolom ez nem fog problémát jelenteni, ha ismered őket.



Ismered ugye? Ne feledd, a jó marketing alapja, hogy tudod kikre célzol, és azt is tudod, mit csinálnak, mik a szokásaik stb.

Minél pontosabban meg tudod ezt határozni, annál jobban ráérezel majd, hogy mely csatornákon és mely eszközökkel fogod tudni elérni őket a nyári időszakban.

5.

Partnerkedj!

Ilyenkor (de máskor is) rendkívül fontos a partnerkapcsolatok ápolása és kihasználása.

Copyright by Vállalkozó Tanoda 2010
A magyar kisvállalkozók iskolája!
www.vallalkozoi-tanfolyamok.net



Témakörök: nyári uborkaszazon, akciózási technikák, csomagképzés, kisvállalati marketing, ingyenes tanulmány, kisvállalkozói marketing, vállalkozás fejlesztés, vállalkozói tanfolyamok, egyéni vállalkozó, kisvállalati gondolkodásmód

Gondolkodhatsz egészen egyszerű partneri együttműködésben (pl. partner vállalkozásoknál ajándék kuponok kihelyezése a hozzájuk betérő ügyfeleknek stb), és gondolkodhatsz komolyabb partnerprogramokban is.

Érdekes, hogy a partnerkapcsolatoknak sok kisvállalkozás egyáltalán nem szentel figyelmet, nem hisz benne, pedig én is megerősíthetem: igenis van bennük potenciál!

Elkezdheted egy egyszerű partnerbolt hálózat kiépítésével is.

6.

Akciózz!

Tipikus eszköz, amit nyáron szoktunk bevetni (de máskor is szívesen használjuk).

Viszont egyáltalán nem mindegy, hogyan!

Remélem tudod, hogy a rossz verzió a tipikus 20-30%-os árengedmény, és a "végkiárusítás".

Ennél sokkal kreatívabbnak kell lenned, mert erre már a szemünk se rebben!

Erről egy litániát tudnék írni, de sokkal egyszerűbb, ha **meghallgatod azt az ingyenes, 14 perces mp3 felvételt**, melynek keretében az akciózási és csomagképzési technikákról beszélek.



Témakörök: nyári uborkaszezon, akciózási technikák, csomagképzés, kisvállalati marketing, ingyenes tanulmány, kisvállalkozói marketing, vállalkozás fejlesztés, vállalkozói tanfolyamok, egyéni vállalkozó, kisvállalati gondolkodásmód

Itt juthatsz hozzá: [Akciózási technikák!](#)

http://www.vallalkozoi-tanfolyamok.net/vt_hirlevel.htm

Remélem tudtam segíteni, és ne feledd:

A nyári uborkaszezon létezését elfogadni kell, nem pedig beletörődni! :-)

Sikeres vállalkozás kíván Neked,

Weinzierl Anett

felőttképzési szakértő, munkavállalási és pályaválasztási tanácsadó

KKV marketing tanácsadó

www.vallalkozoi-tanfolyamok.net

Még több ingyenes cikkért és tanulmányért olvasd rendszeresen a

Kisvállalkozók marketing Blogját!

<http://kisvallalkozoi-marketing.blog.hu/>

Személyre és vállalkozásodra szabott marketing tanácsadásra és

konzultációra itt jelentkezhetsz:

http://www.vallalkozoi-tanfolyamok.net/online_marketing_tanacsado.htm

Copyright by Vállalkozó Tanoda 2010

A magyar kisvállalkozók iskolája!

www.vallalkozoi-tanfolyamok.net

