

MIKÉNT TEREMTSÜK MEG A STRATÉGIAALKOTÁS, AZ ÜZLETI TERV ÉS AZ ÜZLETI KOMMUNIKÁCIÓ ÖSSZHANGJÁT?



Európai Unió
Európai Strukturális
és Beruházási Alapok



BEFEKTETÉS A JÖVŐBE

Hódmezővásárhely

Egy város, amely már a nevében is hordozza a kereskedelemhez, a gazdálkodáshoz, a vállalkozáshoz fűződő hagyományait, kötődését!



Európai Unió
Európai Strukturális
és Beruházási Alapok



BEFEKTETÉS A JÖVŐBE

Sok kérdésre igyekszünk ma választ adni

De tán nem mindegyikre sikerül...



Európai Unió
Európai Strukturális
és Beruházási Alapok



BEFEKTETÉS A JÖVŐBE

<http://totalclipsed.hypermart.net/>



SZÉCHENYI 2020



MAGYARORSZÁG
KORMÁNYA

Európai Unió
Európai Strukturális
és Beruházási Alapok



BEFEKTETÉS A JÖVŐBE

A kínai példa „magyarrá fordítva”

Demján Sándor kérdése



Európai Unió
Európai Strukturális
és Beruházási Alapok



BEFEKTETÉS A JÖVŐBE

„Kevés, hogy önmagában csak álmaink
legyenek.

Ha nincs jövőképünk, ha nem tűzünk ki konkrét
köztes állomásokat, és ha nem tervezzük meg
az odavezető utat, akkor csak nagyon
nehezen, vagy egyáltalán nem jutunk el a
célig.”
(Kemény Dénes)

**A legjobb üzleti
stratégia
egyensúlyban van
a magánéleti
stratégiával!**

**A Profit/t/ vezető
szerepe.**



A stratégia elkészítésekor megfontolandó

1. Mi a célom? (Pénzkereset? Több szabadság? Önmegvalósítás?)
2. SWOT (Erősségeim, gyengeségeim, lehetőségeim, az akadályok)
3. Ki, miért lesz (vagy nem lesz) a vevőm?
4. Kikre számíthatok a munkámban?
5. Mikor, mit kell tennem a siker érdekében?

A siker zálogai

- Tudnom kell főnökként, beosztottként és vevőként is gondolkodni.
- Nemcsak a cégemben, hanem a cégem holnapján is dolgozom.
- Rugalmasság.



Üzleti terv

1. Konkrétan lebontott célok. (Nemcsak a pénzügyeket érintően! (Kreativitás kontra (?) profit))
2. Kinek, mikor, mit kell tennie?
3. Miként motiválom a munkatársaimat, a meglévő és a potenciális vevőimet?

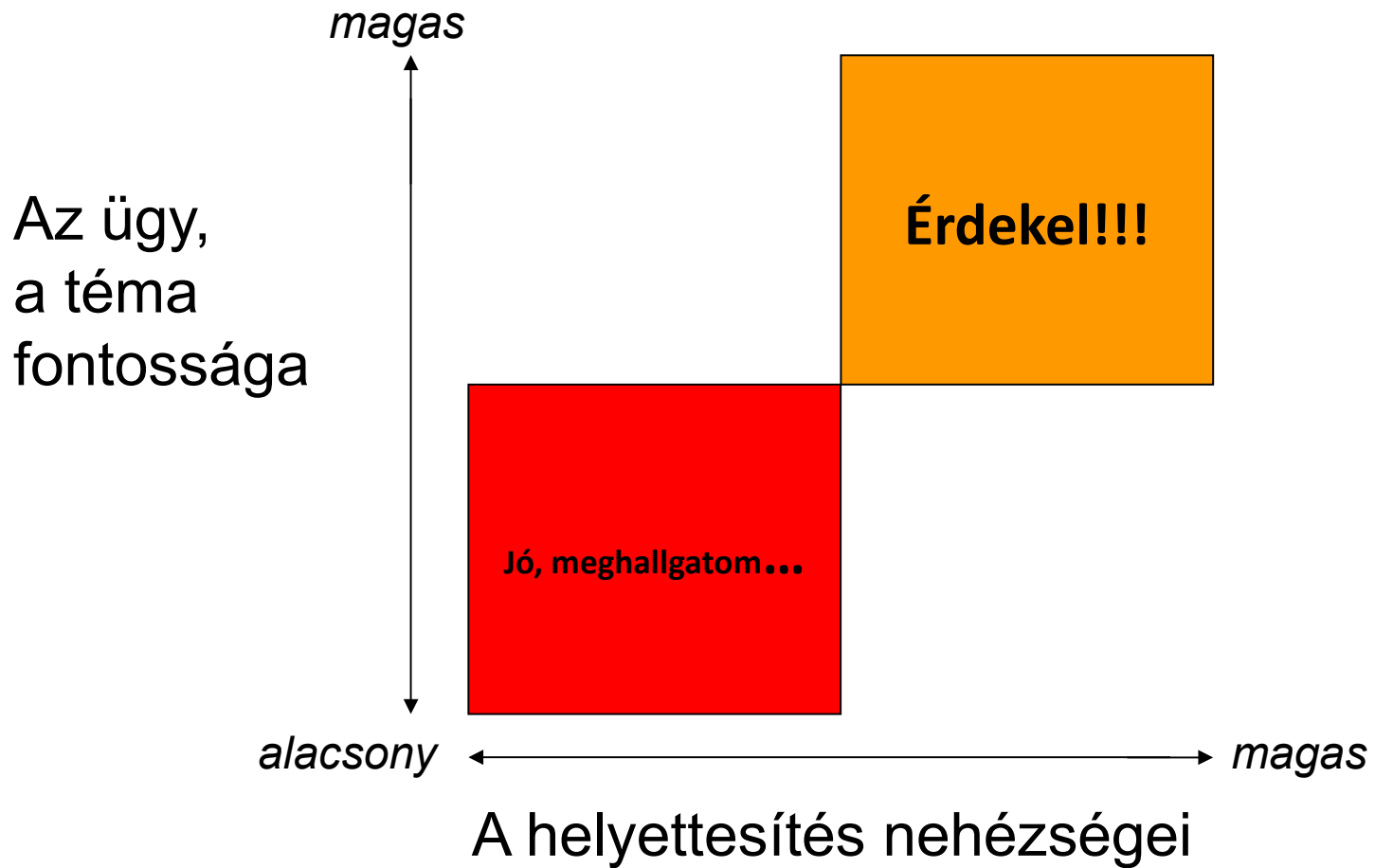
Mi okozza ezen a területen a legtöbb problémát?



Elvárás

1. A „megalapozott álom.”
2. Világos kommunikáció.
3. Mérhetőség

Miként észleli egy adott témában érdekelt személy az értéket?



Kockázatmenedzselés

1. Szakértővel átbeszélni a kockázatokat.
2. Milyen kockázatokat, miként tudok csökkenteni?
3. Milyen kockázatokra érdemes biztosítást kötni?



Üzleti kommunikáció

Egy új világ lehetőségei és veszélyei



Üzleti kommunikáció

1. Befelé (A Rolextól a „rossz hírig”)
2. Kifelé - a hétköznapi helyzetekben (A fogorvostól az „eltévedt kinyomtatott lapig)
3. Kifelé - online reklám (A „maradandó üzenet”)

Egy új világ lehetőségei és veszélyei

Minden korábbinál többet kommunikálhatunk.

(Mini esettanulmány a hűtőipari vállalkozóról...
képekben.)



SZÉCHENYI 2020

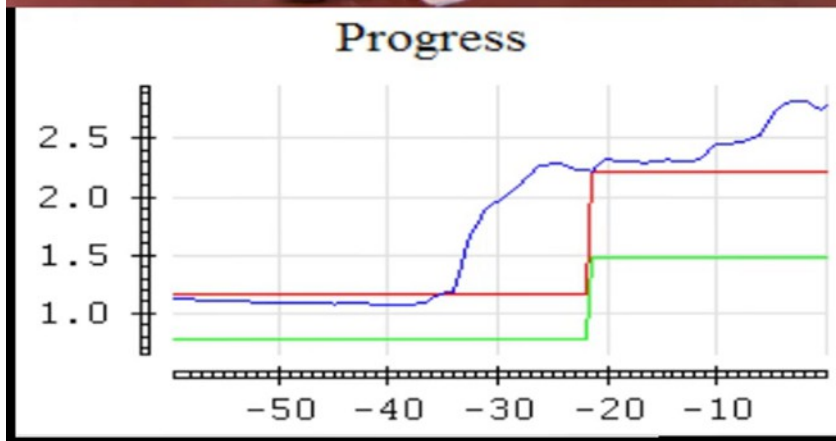

MAGYARORSZÁG
KORMÁNYA

Európai Unió
Európai Strukturális
és Beruházási Alapok



BEFEKTETÉS A JÖVŐBE





Nem tudok jól kommunikálni, ha az üzleti alapok tisztázatlanok!



Európai Unió
Európai Strukturális
és Beruházási Alapok



BEFEKTETÉS A JÖVŐBE

Egy új világ lehetőségei és veszélyei



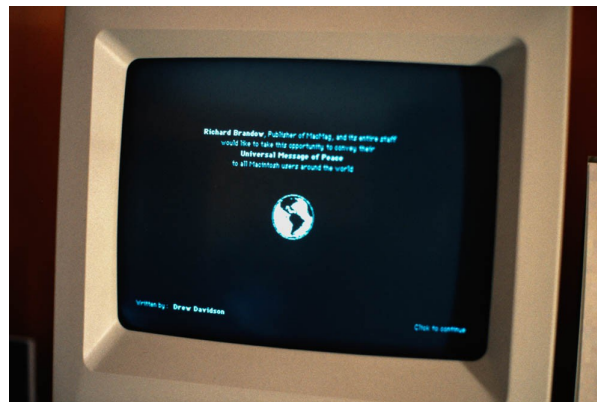
Európai Unió
Európai Strukturális
és Beruházási Alapok



BEFEKTETÉS A JÖVŐBE

Tanuljunk meg (e-mailt) írni!

(Mikor írták az elsőt?)



A „Send” veszélyei

Dühből soha se írd!



„Apróságok”

- Tömörség kontra érthetőség.
- Gyorsaság kontra helyesírás.
- Az e-mail sokáig „emlékezik”.
- „Taktikus” CC
- Téves címzés

„Apróságok”

- Tiszteljük a címzett idejét!
- 1ért. röv.
- Megfontoltan, etikusan továbbítsuk a hozzánk érkező e-maileket!
- Megfontoltan fogalmazzunk... ki tudja hol áll meg...?
- A telefonhívást, személyes beszélgetést nem mindig helyettesíti...

Praktikus ötletek annak érdekében, hogy a címzett reagáljon a leveledre

- Szimpatikus stílus.
- Legyen gyorsan értelmezhető a levél.
- „Válaszolhasson egy „igen”-nel, „nem”-mel.
- Adjál – ha lehet – határidőt!



Milyen gyakran nézzük a „postaládánkat”?

- A kommunikáció segítse, ne hátráltassa a munkádat!
- Ne légy függő!
- Munkaidő negyede e-mailezéssel telik.



Légy egyedi !

Az öt nyelven beszélő 80 éves
üveges bácsi igaz tanmeséje



Összegezve



Európai Unió
Európai Strukturális
és Beruházási Alapok



BEFEKTETÉS A JÖVŐBE

A stratégia elkészítésekor megfontolandó

1. Mi a célom? (Pénzkereset? Több szabadság? Önmegvalósítás?)
2. SWOT (Erősségeim, gyengeségeim, lehetőségeim, az akadályok)
3. Ki, miért lesz (vagy nem lesz) a vevőm?
4. Kikre számíthatok a munkámban?
5. Mikor, mit kell tennem a siker érdekében?

Üzleti terv

1. Konkrétan lebontott célok. (Nemcsak a pénzügyeket érintően! (Kreativitás kontra (?) profit))
2. Kinek, mikor, mit kell tennie?
3. Miként motiválom a munkatársaimat, a meglévő és a potenciális vevőimet?

Üzleti kommunikáció

1. Befelé
2. Kifelé - a hétköznapi helyzetekben
3. Kifelé - online reklám



És még valami...

Becsüld meg azokat, aki a munkád során az érdeklődésükkel megtisztelnek!



KÖSZÖNÖM A FIGYELMET!



Európai Unió
Európai Strukturális
és Beruházási Alapok



BEFEKTETÉS A JÖVŐBE