

# MAGYAR BESZÁLLÍTÓK A NEMZETKÖZI ÉRTÉKLÁNCBAN – HOGYAN VÁLHAT AZ ÖN VÁLLALKOZÁSA IS SIKERES BESZÁLLÍTÓVÁ?

Nagyné Miske Margit ügyvezető igazgató  
NATURTEX Gyapjú- és Tolfeldolgozó Kft.  
Szeged, 2014. november 25.



Európai Unió  
Európai Szociális  
Alap



**BEFEKTETÉS A JÖVŐBE**



## RÖVID TARTALOM

1. Néhány mondat a NATURTEX Kft-ről, mint referencia
2. A beszállítóvá válás kezdeti legfontosabb lépései
3. A siker néhány eszköze a nemzetközi kereskedelmi láncok irányában
4. A sikeres külpiaci megjelenés legfontosabb eszközei
5. Folyamatos fejlesztés
6. A beszállítóvá válás finanszírozása

## 1. NÉHÁNY MONDAT A NATURTEX KFT-RŐL

- 1989-ben alapított, 100%-ban magyar családi tulajdonban lévő cég
- Három termelőüzem, 150 alkalmazott
- Speciális termálvizes toll- és pehelymosó technológia, automata gyártósorok
- ISO 9001:14000 TÜV, Oekotex® 100, Oekotex® 1000 szabványok szerinti működés
- 2013 Év Exportőre Díj a Meghatározó Exportőr kategóriában.

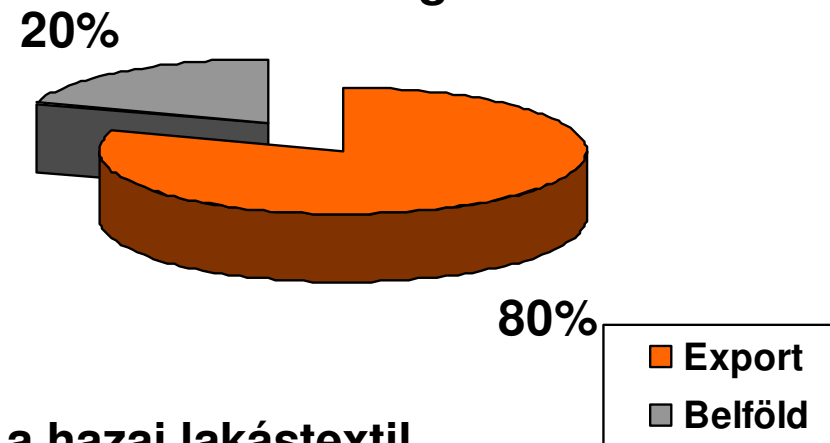


# HOGYAN VÁLHAT AZ ÖN VÁLLALKOZÁSA IS SIKERES BESZÁLLÍTÓVÁ?

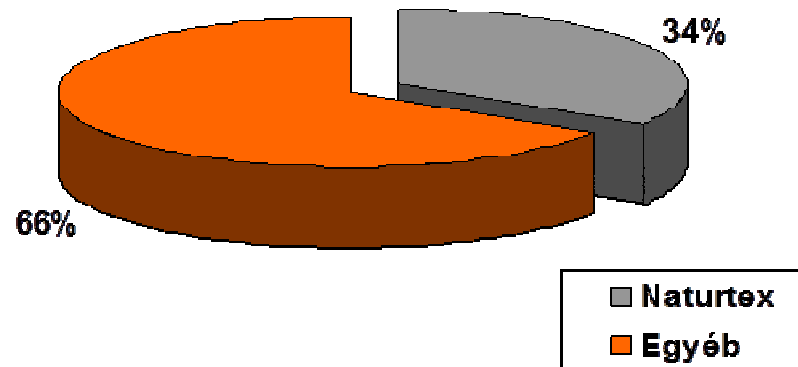


**Éves forgalom :**  
2014-ben - várható  
22 millió EUR

## Összforgalom



## Részesedés a hazai lakástextil piacon 34 %



# HOGYAN VÁLHAT AZ ÖN VÁLLALKOZÁSA IS SIKERES BESZÁLLÍTÓVÁ?



## Főbb exportpiacok:

Dél-Korea, Nagy-Britannia, Olaszország, Oroszország, Románia, Skócia, Svájc, Szlovákia, stb. – **közel 40 ország!**



Együttműködés nemzetközi cégekkel:



## 2. A BESZÁLLÍTÓVÁ VÁLÁS KEZDETI LEGFONTOSABB LÉPÉSEI

- egyértelmű célkitűzés, stratégiai és taktikai ütemterv elkészítése + előzetes alapos piackutatás, piacelemzés
- a legfontosabb megvizsgálandó területek:
  - mit keresnek a fogyasztók/a potenciális vásárlók most és a jövőben
  - a saját magunk és a konkurencia elemzése (SWOT/GYELV analízis elvégzése és értékelése).



# HOGYAN VÁLHAT AZ ÖN VÁLLALKOZÁSA IS SIKERES BESZÁLLÍTÓVÁ?



## Fontos területek a vizsgálathoz

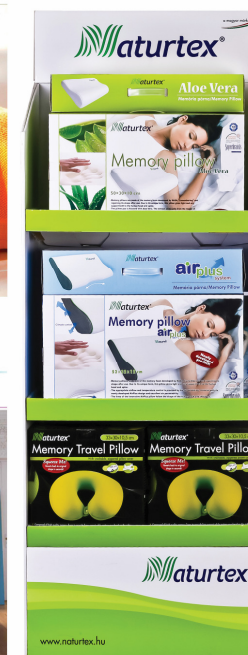
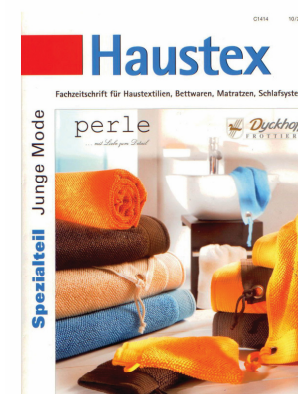
(a célpiac elvárásai, szokásai szempontjából):

- termék/szolgáltatás milyensége (egyenletes minőség!)
- árszint
- csomagolás
- szállítási megoldások (elvárt szállítási gyakoriság, minimális szállítási mennyiség stb.)
- egyéb szokásos üzleti feltételek (visszárú, szortiment váltás, marketing és egyéb díjak, visszatérítések stb.)
- vevői elvárások a minőségbiztosítás (ISO stb.) , termék tanúsítás (Oekotex, CE, TÜV, LGA stb.), visszakövethetőség stb. területén - vevői auditok



## 3. A SIKER NÉHÁNY ESZKÖZE A NEMZETKÖZI KERESKEDELMELMI LÁNCOK IRÁNYÁBAN

- ajánlattétel – milyen szegmensbe, miért választaná a mi termékünket?
- a szakértő partner pozíció elnyerése (technológiai, piaci tendenciák, konkurencia – a saját és a vevő versenytársainak alapos ismerete stb.)
- komplett termékmegjelenés, kihelyezési javaslatok (kínáló doboz, megállítók, plakátok stb.), akciós újságmegjelenés tervezése eladási argumentumokkal
- rendszeres üzlet látogatás, polcszervíz, folyamatos piacelemzés és értékelés
- folyamatos, aktív kommunikáció a beszerzővel (gyors levelezés, a személyes tárgyalások alapos, forgatókönyv szerinti előkészítése, újabb és újabb ajánlatok stb.)





### 4. A SIKERES KÜLPIACI MEGJELENÉS LEGFONTOSABB ESZKÖZEI

- a saját termékünk/szolgáltatásunk/  
képességeink felmérése – a konkrét piacok  
függvényében
- legyünk megtalálhatóak ( jó weboldal, exportőr  
adatbázisok – Magyar Kereskedőház Zrt.,  
magyar és külföldi kamarák, külképviseletek)
- kiállítások (a szakma legismertebbjén kezdeni!),  
üzletember találkozók
- nyelvet jól beszélő, képzett/tapasztalt  
külkereskedők foglalkoztatása



## 5. FOLYAMATOS FEJLESZTÉS (saját vagy követő)

- folyamatos törekvés a
  - jobb (vásárlói/fogyasztói igényeket jobban kielégítő),
  - olcsóbb (nagy vevőkkel/felhasználókkal folyamatosan együttműködve!)
  - szebb termékek előállítására
- folyamatos törekvés további nagy vevők megnyerésére (kiszolgáltatottság veszélye!)
- újdonságok követése, kíváncsiság (szaklapok, honlapok, szakmai szervezetek, üzletek, KAPCSOLATOK!!!!)



## 6. A BESZÁLLÍTÓVÁ VÁLÁS FINANSZÍROZÁSA

A számszerű gazdasági mutatók mellett fontos tényezők:

- részletes, szakszerű üzleti terv
- szakmai és piaci tájékozottság
- szabályozottan működő folyamatok
- a tulajdonosok és menedzsment szakértelme és személyisége stb.



# KÖSZÖNÖM A FIGYELMET!



SZÉCHENYI  2020



MAGYARORSZÁG  
KORMÁNYA

Európai Unió  
Európai Szociális  
Alap



**BEFEKTETÉS A JÖVŐBE**