



Innováció a marketingben és a termékfejlesztésben (amit az informatika nyújthat a vállalkozásomnak)

Dr. Radnai Tamás
ügyvezető elnök-vezérigazgató
radnait@hungary.com

Hungary.Network Informatikai Zrt.
1037 Budapest, Szépvölgyi út 39.
<http://www.net.hu/>
<http://hni.hungary.com/>

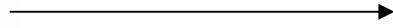
**Vállalkozónői utak a 21. század elején: Tanulás, Tudás, Innováció
konferencia**

Vállalkozónők Vállvetve (HEFOP-1.3.1-06/1. - 2006-11-0016/2.0.) projekt
SEED Alapítvány
Budapest, 2008. március 6



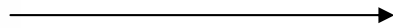
Miről is beszélünk?

{innováció}



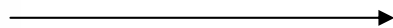
minden, ami új és segíti az üzleti céljaimat

{marketing}



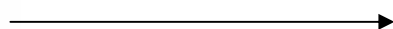
főleg az online marketing

{termékfejlesztés}



ez is szélesebben: szolgáltatásnyújtás is

{informatika}



Hm. Nem azonos a számítástechnikával!
(akár számítógép sem kell hozzá)

célom:

meggyőzni mindenkit arról, hogy az informatikába fektetni nemcsak nagyon megtérülő befektetés és bevételi forráslehetőség,

hanem hovatovább kötelező házi feladat

másik célom:

mutatni valamit abból, hogy ez nemcsak pénzügyi kérdés, hanem életforma és felfogás kérdése is



Az a bizonyos marketing közhely ...

„a reklámra költött pénz fele eleve kidobott pénz, a gond csak az, hogy nem tudjuk előre, melyik fele az”

A: Murphy

B: Veres János

C: George Bush

D: John Wanamaker

„az informatikára költött pénz akár többszörösen is megtérülhet, a gond csak az, hogy győzzük megszámolni”

A: Neumann János

B: Kovács Kálmán

C: Hillary Clinton

D: Radnai Tamás

Na és a fele kidobott pénz megítéléséhez segít az informatika? He?



Példák: nem költünk marketingre

KKV dilemma

„alig győzzük így is, hát még ha hirdetnénk!”

típusos „önfoglalkoztatói” szöveg – a növekedés ellenjavallt

A tőzsdei bróker példája

amikor hossz van, dől az ügyfél

amikor bessz van, tönkre megy

ha lenne marketingje, mi lenne?

Terjed, mint a madárinfluenza

tamagochi

tikitaki



Az internet mint mozgástér

Mit lehet csinálni az interneten?

1. honlapokat nézegetni
2. levelezni
3. millió egyéb dolgot:
 - vásárolni
 - beszélgetni
 - TV-t nézni
 - chatelni
 - telefonálni
 - üzenetet küldeni (sms-t is)
 - játszani
 - blogot írni és olvasni
 - stb....



A honlaptervezésnél követendő szempontok

- ✓ gondoljuk át az üzleti célt

PR eszköz (brosúra)

információs szolgáltatás (magyarország.hu)

a kereskedelem tere és eszköze (webáruház)

csatolt eszköz (győri ingatlanos)

- ✓ saját arculatunk van, ehhez illeszkedni kell
- ✓ ne bízzunk az ízlésünkben-hallgassunk a designerre
- ✓ ne gondoljuk, hogy értünk hozzá – bízzuk profikra
- ✓ nem biztos, hogy ismerjük a lehetőségeinket
- ✓ a lehetőségeink a határidőtől és az ártól is függenek



Egy honlap fő bevételi forrásai

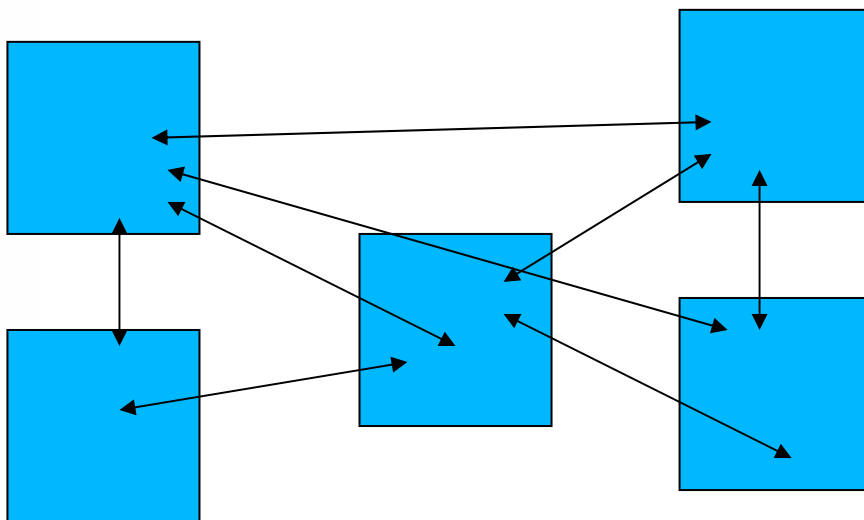
- Reklámfelület értékesítése
- Saját termék vagy szolgáltatás értékesítése
- Más cég termékeinek vagy szolgáltatásainak értékesítése jutalék ellenében
- >> affiliate marketing (partnerprogram)



Marketing ellenpélda: link exchange

az olcsó reklám példája

egy barter gondolat kombinálva az önkéntes önszerveződéssel



miért nem működik?

- mert a hirdető helyek kiválasztása véletlenszerű
- mert nem lehet targetálni
- mert nem „profí”



Jobb ötlet: hallod, hogy dübörgünk?

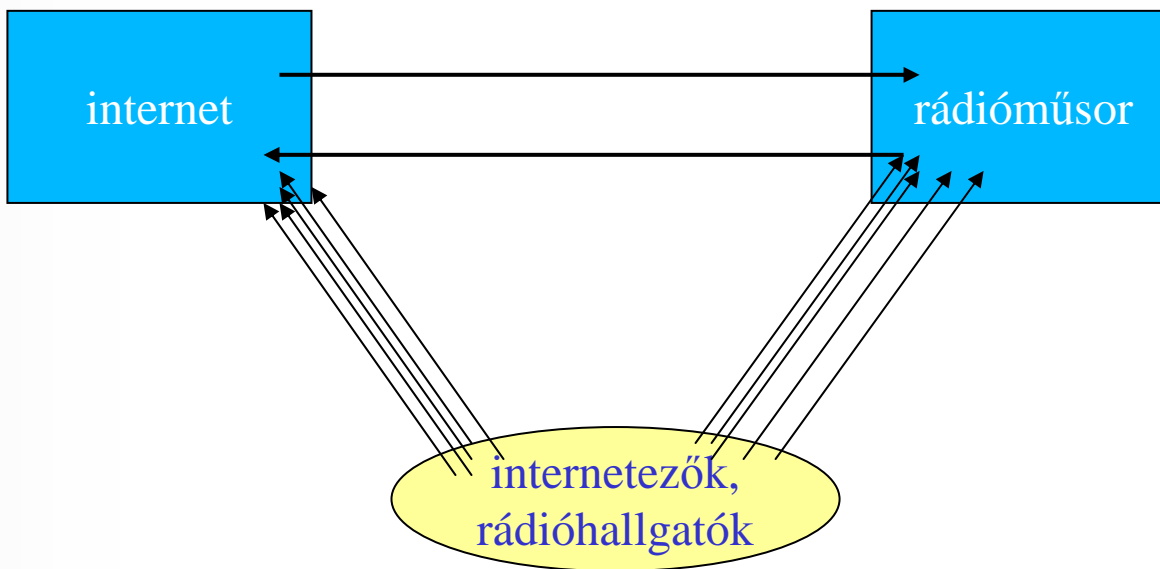
Mit csináljon egy KKV?

A Heuréka példája: a konkurencia költsön a marketingre!



Egy hatásos web project: A szinergia ereje

Danubonus: 29% átkattintási arány!





Az olcsó marketing

28 000 000 banner

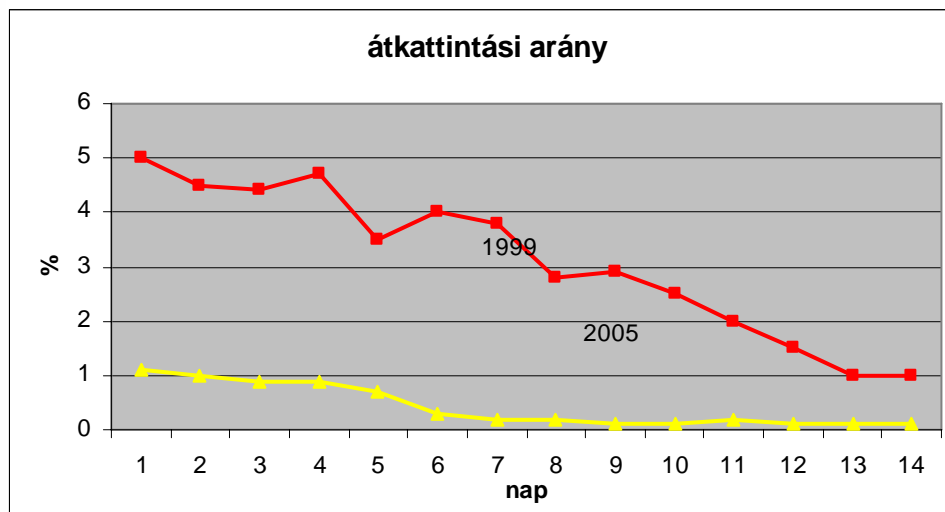
100 000 átkattintás

25 szerződés



innováció: kereső marketing és társai

bannerek leáldozóban



1. kulcsszavas hirdetés, targetálás

2. AdSense, Adwords

jelentős megtakarítás a marketingben - valóban?



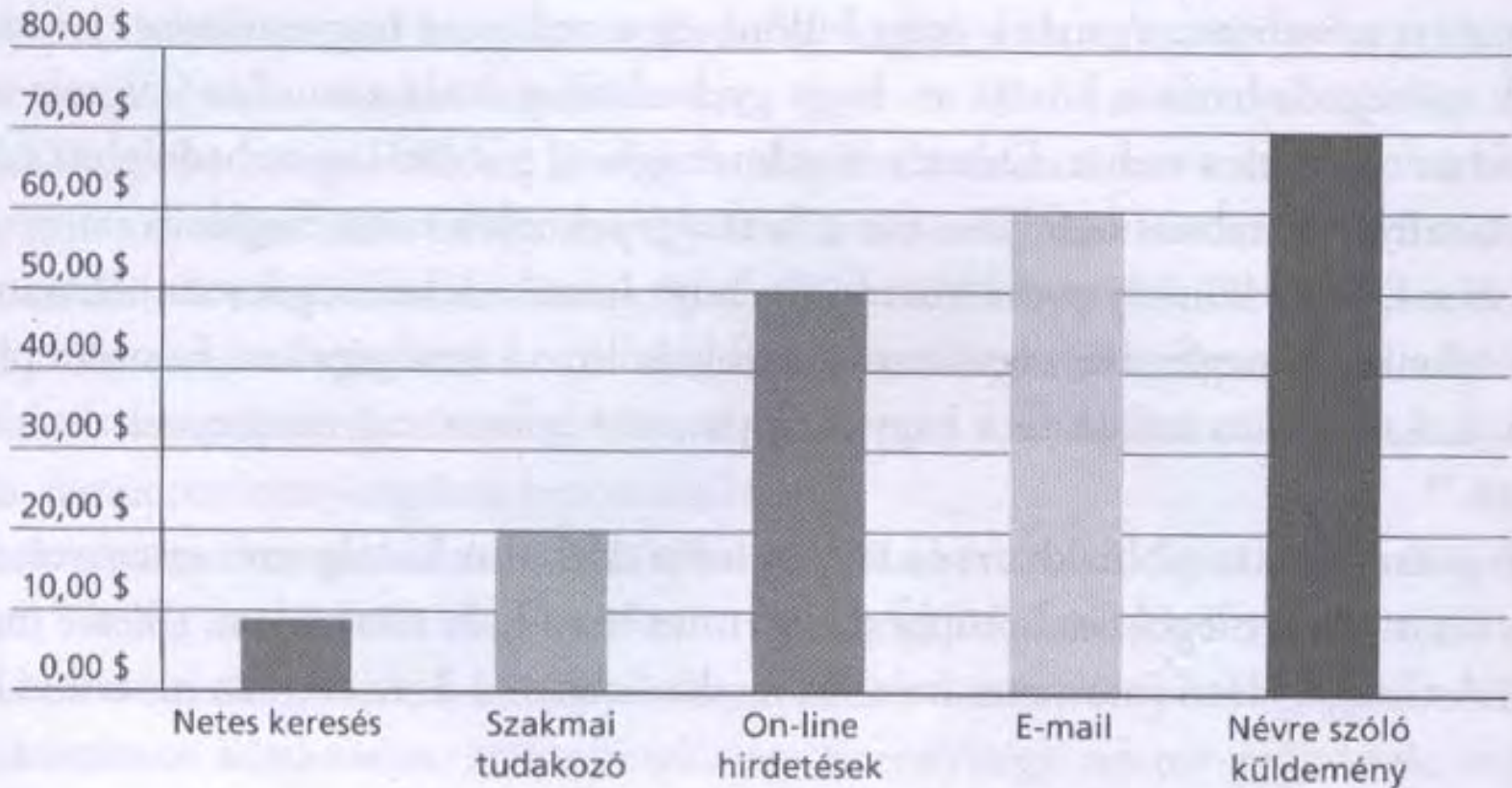
Kereső marketing: a weboldal vizsgálata

- Ellenőrizzük, hogy a keresők tudnak-e az adott weboldalról illetve minden aloldaláról
- Az oldal Page Rank értékének meghatározása
- Hány link mutat az oldalunkra?
- Keresőbarát-e az oldal?
- Meg kell határozni, hogy melyek azok a kulcsszavak, amelyekre optimalizálunk.
- A kiválasztott kulcsszavak elhelyezése a description, keywords, title metategekben
- A kulcsszavak használata a tartalomban



Miért hasznos a keresőmarketing?

Az egy megszerzett ügyfélre jutó „beszerzési” költség különböző média esetén





Hány link mutat az oldalunkra?

Yahoo! My Yahoo! Mail Welcome, **Guest** [Sign In] [Search Home](#) [Help](#)

YAHOO! SEARCH [Explore URL](#) [Web Services API](#)

Site Explorer BETA add it to My Sites"/> [Site Explorer Home](#) - [Feedback](#) - [Forum](#) - [Blog](#)

Results Inlinks **1 - 50** of about **2,596** - 0.02 sec.

[Pages](#) | [Inlinks \(2,596\)](#)

Show Inlinks to: [Submit Webpage or Site Feed](#) | Export results to: [TSV](#)

- [Hungarian Book Foundation / Translation grant](#)
www.hungarianbookfoundation.hu- 8k - [Cached](#) [Explore URL](#)
- [Putyin puha autoritarizmusa | Metazin](#)
metazin.hu/node/434- 18k - [Cached](#)
- [Saron forradalmi középútja | Metazin](#)
metazin.hu/node/407- 19k - [Cached](#)
- [Civilek a harctéren | Metazin](#)
metazin.hu/node/580- 18k - [Cached](#)

<http://siteexplorer.search.yahoo.com/>



Van-e üzlet az internet után?
