

Szakképzési mintaprojekt

Kereskedelem ágazat

5. számú melléklet

Gazdasági szereplők/ csoportok tevékenységei

Digitális Jólét Nonprofit Kft.
H-1016 Budapest, Naphegy tér 8.
www.digitalisjoletprogram.hu

GINOP-6.2.5-VEKOP-19-2019-00001
azonosító számú, „Szakmai képzés digitális
módszertanának egységesítése” c. projekt

Kezünkben a digitális jövő

A különböző csoportok, gazdasági szereplők feladatainak megoldására példák:

Csoport	Feladatmegoldások
Állam	<p>Példák a videókban beolvasható hírekre:</p> <ul style="list-style-type: none"> • gazdasági fellendülés, ami 1%-pont adócsökkentést vont maga után minden vállalkozás részére, • az állam a mikro- és kisvállalkozások gazdasági fejlődését kívánja támogatni, ezért 10 000 Ft -ot ad a webshopoknak, • az állam a családpolitika fontosságát szem előtt tartva a háztartásokat támogatja 5 000 forinttal, • a kialakulóban levő pénzügyi válság miatt az állam arra kényszerült, hogy az adókulcsokat megemelje 1%-ponttal stb.
Ruházati kiskereskedések – webshopok	<p>Hívjuk fel a figyelmet arra, hogy az árképzés során a beszerzés és eladási ár között olyan különbség (árrés) legyen, ami fedezi a vállalkozás fix- és változó költségeit.</p> <p>A köztük levő verseny jellegéből adódóan használják a már megtanult marketing fogásokat. Például a következők lehetnek:</p> <ul style="list-style-type: none"> • adjanak árengedményeket, • kínáljanak többletszolgáltatásokat, • használják a marketing eszközök (üzenetek vagy blog írása, Social selling – kis színes írással a termék mellett, szórólapok, plusz szolgáltatások kínálása, kuponrendszer stb.) nyújtotta lehetőségeket, hogy növekedjen az árbevételük.

GINOP-6.2.5-VEKOP-19-2019-00001 azonosító számú projekt

Kezünkben a digitális jövő

Beszállítók	<p>A beszállítói beszerzési árak rögzítése miatt a Beszállítók közti versenyt az fogja meghatározni, hogy a „megtermelt” árut milyen áron és milyen mennyiségben tudják eladni a webshopoknak. Ezért az eladási árak kialakításánál feltétlenül figyelembe kell veyék a kereslet – kínálat törvényét.</p> <p>Ha magasabb áron kínálják a termékeiket, mint amit a piaci verseny lehetővé tesz, arra kell számítsanak, hogy a webshopok elfordulnak tőlük és a keresletük csökkeni fog.</p> <p>Ugyanakkor különböző termékeket kínálnak a piacon különböző árréssel. Érdemes javasolni nekik, hogy a magasabb árréssel kínált termékekre nagyobb hangsúlyt fektessenek.</p> <p>Amennyiben elakadnának a pólók dekorálásával segítséget nyújthat nekik a következő weboldal: https://pixabay.com/hu/users/openclipart-vectors-30363/.</p>
Háztartások	<p>A háztartásoknak érdemes elmondani, hogy ők a vásárlásaikkal szavaznak. Ezért igyekezzenek átgondolni a szempontokat vásárlás előtt, és józan gazdasági döntéseket hozzanak. Ne az határozza meg a fogyasztásuk helyét, hogy melyik csoportban / webshopban ülnék a barátaik. Ez egy meggondolatlan döntés esetén akár veszteségbe fordíthatja a saját költségvetésüket.</p> <p>A webshopok marketingstratégiájának elemzéséhez a következő szempontok ajánlottak:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Hogyan lépett a vállalkozás a piacra? Olyan marketing eszközöket használt a webshop, amelyek profitot generáltak? • Meghatározta és közzétette-e a webshop azt az jellegzetességét, amivel kitűnhet a többi vállalkozás közül? • Figyelemmel kísérte-e a versenytársak működését? Levonta-e a szükséges következtetéseket? • Pontosán meghatározta a célpiacát a vállalkozás és ahhoz differenciálta a termékeit? • Változtatott-e az eredeti arculatán a webshop? Meghozta-e az elvárt eredményt az arculatváltás? • A kialakított és meghirdetett árak mennyire egyeztek meg a referenciaárral?

GINOP-6.2.5-VEKOP-19-2019-00001 azonosító számú projekt

Kezünkben a digitális jövő

- Az inkurrens készlet kisöprésére megfelelő technikát alkalmazott?
- Kínált-e többlétszolgáltatást? Ha igen, milyent?
- Mennyire volt hatékony a kommunikációja?
- Melyek voltak a vállalkozás erős és gyenge pontjai?

GINOP-6.2.5-VEKOP-19-2019-00001 azonosító számú projekt

Kezünkben a digitális jövő