

# Marketingtervezés, marketingstratégia - egy új termék piaci bevezetésének a tükrében.

- Bevonódó brandépítés –  
együttműködésben a közösségekkel
- Előad: Nebehaj Vanda
- Mazuri Marketing



# Korszakváltás helyett dimenzióváltás

- Teljes bizalomvesztés – Hit- Eszme – Mindenkori hatalom – Sajtó – Celebek. A hitelesség alapkérdőjelei
- Passzív szemlélő helyett aktív résztvevő
- A részvétel forradalma
- Cselekvő csoportok
- Vélemény nyilvánítás gyorsasága
- Tértől és időtől független





# Cselekvő csoportok

---

- A közösség utáni vágy
- Robot-fogyasztó helyett követői érdeklődés
- Közös hatás
- Vásárlói csoportok
- Bevonódó brandépítés



# A részvétel forradalma

- Az embereknek gazdaságformáló szerepe
- Kigondolom – Enter-Hatás
- Kiemelhet és romba dönthet
- Szerethető vagy? Hozzáteszel vagy ártasz? – Aki árt, a közösség kirekeszti – gazdasági kudarcig vezethet . PI : speciális élelmiszer brand – és a közösség ítélete a vezető kommunikációjáról



# Vásárlói csoportok

- A márka kezdeti követőinek egy csoportba gyűjtése

## A 4V elv:

- **Vásárlói bevonás** –gyártás, kereskedelem.
- **Véleménykutatás**
- **Visszajelzés** azonnal a csoportnak
- **Vásárlói teszt** csoport kialakítása





# Social media és a PR egyensúlya

- A brandhez illeszkedő kommunikáció kialakítása
- Rendszeres PR kampányok, amik a Social media felületeken is megjelennek
- Véleményvezérek kiválasztása
- Sajtótájékoztatók, sajtó ajándékok - élmények



# 2023 a Vásárlók éve

---

- Mikro influencerek szerepe felértékelődik
- „celebek” helyett vásárlói mikroinfluencerek bevetése
- Vásárlói véleményvezérek bevonása
- Vásárlói zárt tesztek – fókuszban a fogyasztó, ő kap meg valamit először
- Továbbra is a vásárlói csoportok professzionális kezelés a vállalat sikerének a kulcsa





# Saját kutatás

- 2018-2022 között 30 alkalommal egyszerre 1000 fős mintával, összesen 30 000 kitöltött kérdőív , életkor 25-55 között ffi nő
- Kulcskérdések :
  - 1.Melyik a vonzóbb? A számára leghitelesebb híresség ajánlja a terméket vagy 10 valódi fogyasztói vélemény?
  2. Mi alapján próbál ki egy új terméket? A TV-ben láttam, B. Rádióban láttam, C. vásárlói vélemények D. ajánlotta ismerős E. szakértői ajánlás
  3. Mi a legfontosabb szempont egy új termék vásárlásánál? Tegye sorrendbe! A. Hallottam róla reklámban B. Szakértő ajánlotta C. Ismerős ajánlotta D. Celeb ajánlotta E. Elégedettség garancia, visszaveszik





# Eredmények



- **2018 –ban**

- 1. kérdés: 52% híresség 48% vásárlói vélemény ,
  - 2. kérdés: 13% A TV-ben láttam, 9% B. Rádióban láttam, Social media kampány :47% D. ajánlotta ismerős 41%
  - 3. kérdés: Mi a legfontosabb szempont egy új termék vásárlásánál? Tegye sorrendbe!
- A. Hallottam róla reklámban, D. Celeb ajánlotta, C. Ismerős ajánlotta, B. Szakértő ajánlotta, E. Elégedettségi garancia, visszaveszik

- **2019 –ben**

- **1. kérdés:** 47% híresség 53% vásárlói vélemény ,
  - 2. kérdés: 11% A TV-ben láttam, 10% B. Rádióban láttam, 52% C. Social media kampány 35% D. ajánlotta ismerős
  - 3. Mi a legfontosabb szempont egy új termék vásárlásánál? Tegye sorrendbe!
- A. Hallottam róla reklámban, C. Ismerős ajánlotta, B. Szakértő ajánlotta, D. Celeb ajánlotta, E. Elégedettségi garancia, visszaveszik

# Eredmények 2.



- **2020 –ban**
- 1. kérdés: 49% híresség 51% vásárlói vélemény ,
- 2. kérdés: 13% A TV-ben láttam, 7% B. Rádióban láttam, 46% Social media kampány :34% D. ajánlotta ismerős
- 3. kérdés: Mi a legfontosabb szempont egy új termék vásárlásánál? Tegye sorrendbe!
- A. Hallottam róla reklámban, C. Ismerős ajánlotta B. Szakértő ajánlotta D. Celeb ajánlotta, E. Elégedettségi garancia, visszaveszik
- **2021 –ben**
- 1. kérdés: 37% híresség 63% vásárlói vélemény ,
- 2. kérdés: 10 % A TV-ben láttam, 8% B. Rádióban láttam, 52% C. Social media kampány 30% D. ajánlotta ismerős
- 3. Mi a legfontosabb szempont egy új termék vásárlásánál? Tegye sorrendbe!
- Hallottam róla reklámban, C. Ismerős ajánlotta B. Szakértő ajánlotta D. Celeb ajánlotta, E. Elégedettségi garancia, visszaveszik





# Eredmények 3.

- **2022 –ben**
  - 1. kérdés: 34% híresség 64% vásárlói vélemény ,
  - 2. kérdés: 6% A TV-ben láttam, 5% B. Rádióban láttam, Social media kampány :45% D. ajánlotta ismerős 44%
  - 3. kérdés: Mi a legfontosabb szempont egy új termék vásárlásánál? Tegye sorrendbe!
- A. Hallottam róla reklámban, C. Ismerős ajánlotta, B. Szakértő ajánlotta, E. Elégedettségi garancia, visszaveszi, D. Celeb ajánlotta

Köszönöm a  
figyelmet!



Nebehaj Vanda

[vanda@mazuri.hu](mailto:vanda@mazuri.hu)

Mazuri Marketing

