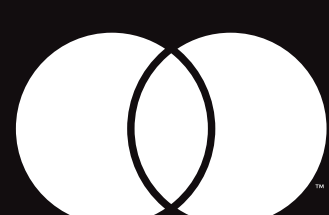


Digitális kisokos

50 tipp vállalkozóknak



mastercard.

DESIGN
TERMINAL

OPTIMISTS FIRST

Előszó

Az elmúlt időszak az élet szinte minden területén arról szólt, hogyan állunk át a digitális világra és alkalmazkodunk az új körülményekhez. Korábban soha nem látott mértékben kellett online eszközökre támaszkodnunk, hogy hatékonyabban és gördülékenyebben tudjunk dolgozni a cégünkben vagy az egyéni vállalkozásunkban. Új programokat, kommunikációs felületeket ismertünk meg, melyeket azóta is nap mint nap használunk. Ez persze sokak számára kihívással jár, ami érthető is.

A kiadványunkban lévő praktikus és azonnal használható tippekkel leginkább azoknak a vállalkozóknak, cégeknek szeretnénk segíteni, akik a háztartási és prémium szolgáltatási, a vendéglátóipari, a szépségipari szektorban, vagy a kiskereskedelembe dolgoznak. Tanácsainkkal felvértezve reméljük, te is könnyebben sajátítod el a digitális átállás lépéseit, és ellenállóbbá, sikeresebbé tudod tenni cégedet a piacon. 50 tippünket az új fogyasztói szokásokra, új termékek iránti igényekre, az átalakult kereskedői szerepekre és a tágabb értékesítési környezetre tekintettel állítottuk össze.



Tartalom

1. Hogyan fejleszd vállalkozásod digitális megoldásokkal: az első lépések

2. A digitális átállás lépései a háztartási és prémium szolgáltatási szektorban

3. A digitális átállás lépései a vendéglátóipari szektorban

4. A digitális átállás lépései a kiskereskedelemben

5. A digitális átállás lépései a szépségipari szektorban

1.

Hogyan fejleszd vállalkozásod digitális megoldásokkal: az első lépések





Hogyan lesz vállalkozásod
válságálló a digitalizáció segítségével?

1. tipp: **Digitalizáld** **munkafolyamataidat!**

Sokkal könnyebben és gyorsabban tudsz reagálni a kiszámíthatatlan piaci változásokra, ha munkafolyamataidat digitalizálod. Az a vállalkozás például, amely a raktárkészlet-nyilvántartását digitális eszközök segítségével vezeti, lényegesen rövidebb idő alatt tud webshopot indítani, ha a helyzet úgy kívánja. Digitális készletkezelésre például használhatod az **Innonest** szoftverét, amit összeköthetsz az elektronikus számláid iktatásával is.



Hogyan lesz vállalkozásod
válságálló a digitalizáció segítségével?

2. tipp: Intézd ügyeidet gyorsan és online!

A vállalkozások egyik legnagyobb adminisztrációs terhét az állammal való kapcsolattartás jelenti. Ezt is intézheted digitálisan. Fontos, hogy rendelkezess **ügyfélkapu** és **cégkapu** hozzáféréssel! Így számtalan ügyet – az elektronikus adóbevalláson kívül is – indíthatsz és intézhetsz gyorsan, egyszerűen, kormányablakban való sorban állás nélkül.



Hogyan lesz vállalkozásod
válságálló a digitalizáció segítségével?

3. zöld tipp:

Számlázz elektronikusan!

Ezzel spórolhatsz a nyomtatáson,
és mivel az online számlázó
programokat kötelező bekötni a NAV-
hoz, a bevallások is egyszerűsödnek.
Az online számlázáshoz használd
az **onlineszamla.nav.gov.hu**-t, vagy
a **szamlazz.hu**-t.



Hogyan lesz vállalkozásod
válságálló a digitalizáció segítségével?

4. tipp:

Készíts közvetlen ügyvezetői e-mail címet!

Sok esetben nem elég, ha csak az általános, központi e-mail címedet használod (pl.: iroda@vallalkozas.hu), jobban veszi ki magát, ha a neved is szerepel az üzleti elérhetőségedben. Így a beérkező leveleket is könnyebben szűrheted, csoportosíthatod.



Jelezd ügyfeleidnek, hogy elérhető a vállalkozásod!

5. tipp:

Legyen saját honlapod!

Készíts felhasználóbarát, könnyen érthető honlapot, és ha lehetséges, kapcsolj össze közvetlenül a „landing” oldaladdal, ahova az online látogatóid érkeznek! A **Wix.com** segítségével már pár lépésben vonzó, hatékony honlapot tudsz készíteni, webdesigner szakember alkalmazása nélkül. A **wordpress.com** oldal is jó megoldás, de eggyel magasabb fokú technikai tudást igényel.



Jelezd ügyfeleidnek, hogy elérhető a vállalkozásod!

6. tipp:

Irányítsd a felhasználók figyelmét!

Helyezz el cselekvésre buzdító ikonokat a honlapon! Például hívd fel a figyelmet a vásárlási lehetőségekre, vagy a hírleveledre való feliratkozásra! Fontos, hogy legyen olyan felület az oldaladon, amelyen keresztül az ügyfeleid visszajelzést adhatnak a munkádról. Ezeket felhasználva tovább fejlesztheted szolgáltatásod!



Jelezd ügyfeleidnek, hogy elérhető a vállalkozásod!

7. tipp:

Mutasd be a történeted!

Figyelj rá, hogy mindig izgalmas, értékes tartalmakat nyújts azok számára, akik a weboldaladat vagy közösségi oldalaidat látogatják!

Úgy jelenítsd meg a termékedet, szolgáltatásodat, hogy az kiemelkedjen a reklámzajból!

Érdemes bemutatni a csapatodat, a háttérmunkát és az elkötelezettséget a termékek mögött – ez szinte elengedhetetlen ahhoz, hogy jobban kötődjenek a márkádhoz, szolgáltatásodhoz vagy termékedhez.



Hogyan készíts helyzet-
és versenytárs-elemzést online
eszközökkel?

8. tipp:

Kutass az interneten!

Rengeteg ingyenesen elérhető tanulmány áll rendelkezésre. Elemezd a **KSH** számait! Keress rá a saját szolgáltatásod kategóriájára a **google**-on, és látogasd meg az első 20 oldalt, hogy képből legyél, mások hogyan népszerűsítik a cégüket. Tájékozódj a legnagyobb versenytársaidról az **opten.hu** fizetős cégadatbázisában!



Folyamatosan gyűjts visszajelzéseket, és tájékozódj a lehetőségekről!

9. tipp: Építs adatbázist a honlapodon keresztül!

Gyűjtsd vásárlóid, ügyfeleid e-mail címeit, természetesen az **Európai Adatvédelmi (GDPR) szabályok** figyelembevételével! Ha rendelkezésedre állnak a követőid e-mail elérhetőségei, egyszerűen használható hírlevélküldő szolgáltatásokat (pl. a **Mailchimp.com**) tudsz bevetni. Ezek segítségével komolyabb technikai tudás nélkül, személyre szabható sablonok alkalmazásával hatékony és látványos hírleveleket tudsz kiküldeni azoknak, akik már találkoztak a szolgáltatásoddal, termékeddel, és további információkat adnál át nekik.



Folyamatosan gyűjts visszajelzéseket, és tájékozódj a lehetőségekről!

10. tipp: Készíts visszamérést!

A **Google Forms** kérdőív segítségével egyszerűen mérheted fel vásárlóid, ügyfeleid igényeit. Az ingyenes online eszköz magyar nyelven is elérhető. A beérkező válaszokat már közvetlenül a Google Forms felületén elemezheted a beépített összesítő kimutatások segítségével, vagy le is töltheted az adatokat a gépedre, és saját elemzéseket készíthetsz **Excelben**. Ha angol nyelvű kérdőív mintára lenne szükséged, használd a **surveymonkey**-t.



Folyamatosan gyűjts visszajelzéseket, és tájékozódj a lehetőségekről!

11. tipp:

Használd chatbotot!

Építs be chatbot funkciót a közösségi platformjaidba, honlapodba, hogy közvetlenül és a lehető leggyorsabban tudj kapcsolatba lépni vásárlóiddal, ügyfeleiddel! A chatbotok olyan beépített szoftverek, amelyek képesek az emberihez rendkívül hasonló beszélgetésre valós személy beavatkozása nélkül. Fontos információkat tudhatsz meg a vásárlóidról, ha ezt a teljesen automatizált, magyarul is elérhető eszközt alkalmazod. Ráadásul a chatbot villámgyorsan reagál az ügyfeleid kérdéseire, így növeli az elköteleződésüket a terméked vagy szolgáltatásod iránt. Használd például a **Talk-a-Bot** megoldásait!



Tervezd meg egyszerűen
a következő hónapok lépéseit!

12. tipp: **Használj digitális feladattervező, vagyis projektmenedzsment eszközt!**

Már rengeteg ingyenesen elérhető megoldás létezik. Ezek folyamatos értesítésekkel segítenek abban, hogy a feladatokat a hozzárendelt határidőkre tudd elvégezni. Ilyen például a **Trello**, a **ClickUp** vagy ha Microsoft előfizetésed van, a **Planner**, de ebbe a kategóriába tartozik a népszerű **asana.com** nevű fizetős platform is.



Tervezd meg egyszerűen
a következő hónapok lépéseit!

13. tipp:

Mentsd adataidat felhőbe!

Használj felhőalapú, ingyenes vagy előfizetéses rendszereket, alkalmazásokat, mert mindig csak annyit fizetsz értük (ha kell egyáltalán), amennyit használtad őket, így együtt tudnak nőni a vállalkozásoddal. Használd a **Google Drive**-ot, vagy Microsoft előfizetéssel a **Onedrive**-ot.

2.

A digitális átállás lépései a háztartási és prémium szolgáltatási szektorban





Pénzügyi tervezés

- Optimalizáld a költségvetésed!

14. tipp:

Használj táblázatkezelő szoftvereket!

Ha pénzügyeid nyilvántartására a legegyszerűbb megoldást keresed, használd az **Excel template**-eket, amelyek akár magyar nyelven is rendelkezésre állnak!

A legoptimálisabb, kisvállalkozásoknak szóló hazai megoldás pedig a **Kulcs-Soft**. Tervezhetsz, könyvelhetsz, sőt a bérszámfejtést és a raktárkezelést is elvégezheted vele.



Pénzügyi tervezés

- Optimalizáld a költségvetésed!

15. tipp:

Kövesd nyomon bevételeid és kiadásaid alakulását!

Digitális eszközökkel ez ma már gyerekjáték, például ha a **Money Lover** platformot használod. Nem kell mást tenned, mint szinkronizálni a banki tranzakcióidat egy erre alkalmas mobilalkalmazás segítségével, és könnyedén készíthetsz vizuális kimutatásokat. Így megtudhatod, hogyan csökkentheted költségeidet, mire érdemes kevesebbet vagy többet költened, és mi az, amire esetleg egyáltalán nincs szükséged.



Értékesítés, ügyfélkapcsolat
- Építs keresletet és bizalmat
online módszerekkel is!

16. tipp:

Tartsd kézben a marketingtevékenységedet!

Ha vállalati ügyfeleknek értékesítesz vagy vevőid lakossági felhasználók, egyaránt érdemes elkezdni a **HubSpot** nevű platform használatát, amelyben minden olyan eszköz megvan, amivel könnyebben végezheted el marketing, értékesítés, tartalommenedzsment és ügyfélszolgálati feladataidat. Akár ingyenes verzióval is dolgozhatsz. Lakossági ügyfelek és hosszabb értékesítési folyamatok esetén ugyanakkor érdemes együtt használnod a rendszer szolgáltatásait, hiszen így jelentősen megkönnyítik számodra a megrendelések és teljesítések folyamatát.



Értékesítés, ügyfélkapcsolat
- Építs keresletet és bizalmat
online módszerekkel is!

17. tipp:

Fogadj el nem készpénzes fizetést is!

A készpénzmentes fizetés most még fontosabbá vált, mint korábban bármikor. Az emberek többsége a bankkártyás fizetéseket preferálja, mert megkönnyíti az életüket.

Tudtad, hogy egy letölthető alkalmazás segítségével akár okostelefonodat is kártyaelfogadó terminállá alakíthatod?

A kártyaelfogadási megoldásokról és a bankkártyaelfogadási szolgáltatást nyújtó cégekről, **itt** találhatsz bővebb információt.



Értékesítés, ügyfélkapcsolat
- Építs keresletet és bizalmat
online módszerekkel is!

18. tipp: Építs webshopot!

Ha lakossági ügyfeleid vannak vagy egyszerűen értékesíthető termékekkel, szolgáltatásokkal rendelkezel, alakíts ki saját webshopot. Ez a megoldás az ügyfeleiddel való kapcsolattartást is segíti. Keresd a **shoprenter.hu**-t, konzultálj szakértőkkel, és szerezd meg első vevőidet a webshopon keresztül!



Marketing és kommunikáció

- Tedd láthatóvá vállalkozásod,
növeld az elérésed!

19. tipp:

Legyél tudatos a kommunikációs felületek megválasztásában!

Vedd figyelembe a célcsoportod igényeit, amikor a közösségi média használatán gondolkodsz! Vállalati ügyfelekkel rendelkező vállalkozások esetén a **LinkedIn**-t ajánljuk, ahol szakmai tartalmakat érdemes megosztani. Többségében lakossági ügyfelekkel rendelkező cégeknél kitűnő választás az **Instagram**, amely könnyedebb tartalmakat is elbír, illetve **Facebook** csoport indítása, mellyel közvetlenebb kapcsolatot és nagyobb kötődést alakíthatsz ki a termékeddel, szolgáltatásoddal.



Marketing és kommunikáció
- Tedd láthatóvá vállalkozásod,
növeld az elérésed!

20. tipp: **Hirdesd szolgáltatásaidat online azoknak, akiket valóban érdekel!**

Alakítsd weboldalad a leendő ügyfeleid kereséseihez! Mivel a szolgáltatást igénybe vevők ebben a szektorban gyakran alkalmi vásárlók, kiemelten fontos lehet a vállalkozások számára SEO (keresőoptimalizálás) és **Google Ads** hirdetések alkalmazása. Mindkét módszer célja az, hogy weboldalad jobb helyezést érjen el egy adott kifejezésre a keresési listában, illetve lényeges, hogy a megfelelő emberek kattintsanak a szolgáltatásaidra. Tudasz célcsoport szerint célozni, és csak akkor fizetsz, ha kattintanak is a hirdetésedre.



Innováció és értékteremtés
a vállalkozásban - Légy rugalmas
digitális platformok segítségével!

21. tipp: **Vezess be elektronikus naptárat!**

Elsősorban prémium szolgáltatások esetén javasoljuk, online foglalási rendszer vagy elektronikus naptár bevezetését, ezekkel az eszközökkel leegyszerűsödik a több ember közötti munkaszervezés. Használd például a **Calendly**-t, melyet érdemes több nyelven is bevezetni. Segítségével például nem kell folyamatosan e-mailezned a kollégákkal, hogy leszervezzetek egy találkozót.



Innováció és értékteremtés
a vállalkozásban - Légy rugalmas
digitális platformok segítségével!

22. tipp:

Válts teljes mértékben elektronikus kommunikációra!

E-mail visszaigazolásaidat is
automatikusra állíthatod!
Így könnyebben kezelheted
az ajánlatok kiküldését
és elfogadását, illetve
az időpont-egyeztetéseket.

3.

A digitális átállás lépései a vendéglátóipari szektorban





Pénzügyi tervezés

– Hogyan segítsd csapatod munkáját digitális megoldásokkal?

23. tipp:

A nyereséges működés alapja a pontos tervezés!

Ehhez a legegyszerűbb eszközök a táblázatkezelő szoftverek, melyek nagyon sok könnyen használható űrlapot kínálnak. Ilyen a **Microsoft Excel** vagy az **Apple Numbers** is.

Vezesd kiadásaidat és bevételeidet pontosan, logikusan, hogy könnyebb legyen előre tervezni. Sőt utólag trendeket, következtetéseket is levonhatsz vállalkozásod pénzügyi helyzetéről!



Értékesítés, ügyfélkapcsolatok
- Jutalmazd vásárlóid hűségét!

24. tipp:

Építs hírlevél-adatbázist!

Használd a **Google Csoportok** funkciót, ahol hasonló érdeklődésű emberek online beszélgetéseket szervezhetnek és e-maileket küldhetnek egymásnak! A **Tiny Letter** és a **MailChimp** pedig kényelmesen segítik számodra a rendszeres, gyors hírlevélküldéseket. A hírlevelekben olyan információkat oszthatsz meg az olvasókkal, melyek erősítik a vásárlói hűségüket. Válassz olyan témákat, melyek által jobban megérthetik a márkádat, illetve elmondják nekik, hogyan segíted a mindennapi életüket. Így nagyobb eséllyel választanak majd téged, mint versenytársaidat!



Értékesítés, ügyfélkapcsolatok
- Jutalmazd vásárlóid hűségét!

25. tipp:

Vezess be online asztalfoglalási rendszert!

Ehhez használd például az **etterem.hu** vagy a **tripadvisor.co.hu** platformját. Az **e-etterem.hu** akár a házhozszállítások kezelésében is segítséget nyújthat. Minél kényelmesebben és direktebb módon érik el vendégeid a szolgáltatásaidat, annál gyakrabban és nagyobb lelkesedéssel mennek majd hozzád. Az online foglalás ráadásul a csapatod munkáját is megkönnyíti.



Értékesítés, ügyfélkapcsolatok
- Juttalmazd vásárlóid hűségét!

26. tipp: Digitalizáld a munkafolyamatokat!

Használd a **simprasuite.hu** rendszerét, mely nem csak a rendelésfelvételben, készletkezelésben segíti munkatársaidat! A felülettel hatékony törzsvásárlói programot is indíthatsz. Több üzlet esetén össze is kötheted az ügymeneteket, hogy mindent egy felületen láss.



Értékesítés, ügyfélkapcsolatok
- Jutalmazd vásárlóid hűségét!

27. tipp: Építs közösséget!

Alakíts ki olyan kapcsolatot vendégeiddel, amelytől azt érzik, nálad nemcsak egy szolgáltatást kapnak, de egy könnyen felidézhető, visszatérésre csábító élményt is. A csak rád jellemző éлетérzés kialakítása ma már leginkább digitális eszközökkel támogatható. Az alábbi pontokban adunk pár tippet és eszközt, melyekkel hatékonyabban kommunikálhatsz.



Értékesítés, ügyfélkapcsolatok
- Jutalmazd vásárlóid hűségét!

28. tipp:

Posztolj a célcsoportnak megfelelő tartalmakat!

Amennyiben elsősorban magyar vendégeket szeretnél megcélozni, a **Facebook** és a profilodnak megfelelő Facebook csoportok, illetve az Instagram lesz a te platformod.

A vendégek különböző online felületeket használnak különböző célokra. Facebookon tájékoztathatod őket céged nyitvatartásáról, elhelyezkedéséről, programjairól, illetve az aktuális étel- és itallapról!

Instagramon jó minőségű képek segítségével teheted vonzóbbá a szolgáltatásodat.



Értékesítés, ügyfélkapcsolatok
- Jutalmazd vásárlóid hűségét!

29. tipp:

Kérd meg vendégeidet, hogy ajánlják szolgáltatásaidat!

Amennyiben a turisták az elsődleges célcsoportod, tüntesd fel az éttermedet a **tripadvisor.co.hu**-n is. Fontos, hogy mindig biztasd a vendégeidet, értékeljenek az oldalon! Ez bizalmat kelthet a későbbi potenciális vendégekben veled kapcsolatban, és a jó ajánlások hatására még többen kereshetnek majd fel.



Értékesítés, ügyfélkapcsolatok
- Juttalmazd vásárlóid hűségét!

30. tipp: **Mutasd meg, hogyan** **érhetnek el!**

Amennyiben házhozzállítási szolgáltatást kínálsz, értesítsd erről vásárlóidat a weboldalon vagy a közösségi hálón. Mondd el nekik, mitől lesz számukra kényelmesebb a házhozzállítás, és jelezd feléjük, hogy így is ugyanazt az élményt kapják, mint amikor személyesen látogatnak el hozzád! Ez is erősíti bennük a márkád iránti elkötelezettséget.



Innováció és értékteremtés
a vállalkozásban - Automatizáld
az adminisztrációd!

31. zöld tipp: Legyél Te is ételmentő!

Értékesítsd az el nem adott, de jó
minőségű ételeket a **munch.hu**-n!
Ezen a platformon keresztül éttermek,
pékségek, boltok és szállodák
kedvezményesen értékesíthetik el nem
adott, de jó minőségű ételeiket.
Így a maradék nem kerül a kukába
a nap végén.



Innováció és értékteremtés
a vállalkozásban - Automatizáld
az adminisztrációd!

32. tipp:

Egyszerűsítsd le a fizetést!

Tedd kényelmesebbé a fizetést a vendégeid és az üzlet számára mobil bankkártyaterminál bevezetésével! Az újabb eszközök már a mobiltelefonoddal és a pénztárgépeddel is képesek együttműködni. A gyors és egyszerű kiszolgálás az egyik legfontosabb eleme annak, hogy a vendégek jól érezzék magukat nálad.

A kártyaelfogadási megoldásokról és a bankkártya-elfogadási szolgáltatást nyújtó cégekről, **itt** találhatsz bővebb információt.

4.

A digitális átállás lépései a kiskereskedelemben





Innováció és értékteremtés
a vállalkozásban - Automatizáld
az adminisztrációd!

33. tipp:

A nyereséges működés alapja a pontos tervezés!

A már említett táblázatkezelő
szoftverek itt is rengeteg hasznos
úrlappal szolgálnak. Legnépszerűbbek
közülük a **Microsoft Excel**, az **Apple
Numbers**, vagy a **Google Spreadsheet**.
Nagyobb kereskedelmi szervezeteknek
a **Microsoft Dynamics NAV** rendszerét
ajánljuk. Ez a pénzügyek kezelésén
kívül a vevőket, szállítókat és a
raktárkészletet is képes kezelni.



Innováció és értékteremtés
a vállalkozásban - Automatizáld
az adminisztrációd!

34. tipp:

Győzd meg vevőidet 8 másodperc alatt!

Vizsgáld meg újra célcsoportod, illetve hogy mely csatornákon éred el őket a legnagyobb számban. Meglepő lehet látni, hogy akár egy év alatt is mennyit változnak a felhasználói szokások és a platformok látogatói összetétele. Érdeemes átgondolni és újratervezni, hogy mely csatornákon, milyen üzenetekkel a leghatékonyabb elérni a vásárlóidat. Elsődleges cél, hogy közérthetően és egyszerűen szólj hozzájuk, mert a Z generáció tagjait például 8 másodperc alatt kell meggyőzni. Weboldalad sebességét a **PageSpeed Insights**-szal tesztelheted!



Innováció és értékteremtés
a vállalkozásban - Automatizáld
az adminisztrációd!

35. tipp: **Használj digitális ügyfélkapcsolati rendszert!**

Vállalati ügyfelek vagy lakossági felhasználók esetén, ha nagyobb értékű a terméked, vagy a szolgáltatásod időigényesebb, érdemes a **hubspot.com** ügyfélkapcsolati rendszert használnod, mely akár ingyenesen is elérhető. A szoftver leegyszerűsíti számodra a logisztikát és a kapcsolattartást. Ha nagyobb vállalkozásoknak értékesítesz, akkor a **Microsoft CRM** rendszere lehet a legjobb adminisztrációs segítséged!



Innováció és értékteremtés
a vállalkozásban - Automatizáld
az adminisztrációd!

36. tipp: **Nyiss webshopot!**

Lakossági ügyfelek vagy egyszerűen értékesíthető termékek és szolgáltatások esetén használj webshopot, ami az ügyfeleiddel való kommunikációban is segít. Manapság az emberek legtöbbször otthonról, kényelmesen, rugalmasan szeretnek vásárolni. Aki online boltot nyit, versenyelőnyt is szerez az „analóg boltokkal” szemben. Keresd az alábbi lehetőségeket: **shoprenter.hu**, **shopstart.hu**!



Marketing és kommunikáció
– Alakítsd a kommunikációd
az új helyzethez! Irány az online tér!

37. tipp:

Teremtsd meg az online értékesítés lehetőségét!

Attól függően, hogy honnan szerzed
be az árut, illetve kinek, ezek
a megoldások a legjobb választások
között vannak:

shopify.com, amazon.com



Marketing és kommunikáció
– Alakítsd a kommunikációd
az új helyzethez! Irány az online tér!

38. tipp: **Készíts képeket** **a termékeidről!**

Ha az interneten keresztül értékesítesz, szükséged lesz termékfotókra. A legjobbak mindenképpen azok lesznek, amelyek fényképezőgéppel készülnek. Átmenetileg azonban használhatsz úgynevezett fotoboxot. Ez egy doboz, amelynek egyszínű belseje van és LED izzókkal lett felszerelve. Elég csak elhelyezned a terméket a dobozban, és máris elkészítheted a képet, például a mobiloddal.



Innováció és értékteremtés
a vállalkozásban - Szabadíts fel
időt a digitalizáció segítségével!

39. tipp:

Tartsd nyilván és értékeld a beszállítóidat!

Ezt legegyszerűbben egy
táblázatkezelőben teheted meg pl. a
Microsoft Excelben. Több beszállító és
nagyobb forgalom esetén a hubspot.
com ügyfélkapcsolati rendszert
ajánljuk.



Innováció és értékteremtés
a vállalkozásban - Szabadíts fel
időt a digitalizáció segítségével!

40. tipp:

Tedd lehetővé a készpénzmentes fizetést!

A készpénzmentes fizetés most még fontosabbá vált, mint korábban bármikor. Az emberek többsége a bankkártyás fizetéseket preferálja. Amennyiben még nem rendelkezel saját POS-terminállal (készpénzmentes értékesítési pont), javasoljuk, szerezz be egyet, de használhatsz mobilra letölthető terminál appot is.

Egy ilyen alkalmazással kártya-elfogadó terminállá alakíthatod az okostelefonod.

A kártyaelfogadási megoldásokról és a bankkártyaelfogadási szolgáltatást nyújtó cégekről, **itt** találhatsz bővebb információt.



Innováció és értékteremtés
a vállalkozásban - Szabadíts fel
időt a digitalizáció segítségével!

41. tipp:

Minél egyszerűbb üzenetekkel kommunikálj!

Vásárlóidat azzal tarthatod meg
legkönnyebben, ha felhasználóbarát
felületeket kínálsz számukra
az otthoni vásárláshoz, emellett
egyszerű üzeneteket és lehetőségeket
használsz. A lényeg, hogy értsék, mit
és hogyan szeretnél nekik eladni, így
könnyebben választanak téged.

5.

A digitális átállás lépései a szépségipari szektorban





Pénzügyi tervezés

- Elemezd a keresletet és tervezd újra az árazásod!

42. tipp:

Digitalizációval is törekedj a nagyobb nyereségre!

Tervezd meg pontosan az üzleti folyamataidat, hogy eredményesebb és nyereségesebb legyen a céged.

A táblázatkezelő szoftverek –

a **Microsoft Excel**, az **Apple Numbers**, vagy a **Google Spreadsheet** – könnyen és gyorsan használható űrlapokkal és egyéb eszközökkel fognak ebben segíteni.



Pénzügyi tervezés

- Elemezd a keresletet és tervezd újra az árazásod!

43. tipp:

Fogadj el nem készpénzes fizetést is!

A készpénzmentes fizetés most még fontosabbá vált, mint korábban bármikor. Az emberek többsége a bankkártyás fizetéseket preferálja. Amennyiben még nem rendelkezel saját POS-terminállal (készpénzmentes értékesítési pont), javasoljuk, szerezz be egyet, de használhatsz mobilra letölthető terminál appot is. Egy ilyen alkalmazással kártyaelfogadó terminállá alakíthatod az okostelefonod. A kártyaelfogadási megoldásokról és a bankkártyaelfogadási szolgáltatást nyújtó cégekről, **itt** találhatsz bővebb információt.



Értékesítés, ügyfélkapcsolatok
- Nyiss új célcsoportok felé!

44. tipp: Építs címlistát!

Építs címlistát a honlapod, Facebook profilod segítségével, ahova hírleveledet, üzeneteidet küldheted! Egyszerű és gyors hírlevelekhez használhatsz Google csoportokat, vagy a **TinyLetter**-t, esetleg a fizetős **MailChimp** szolgáltatásait, utóbbi esetében mobil alkalmazás segítségével e-maileket is kiküldhetsz feliratkozásokhoz.



Értékesítés, ügyfélkapcsolatok
- Nyiss új célcsoportok felé!

45. tipp:

Emelkedj ki a tömegből!

Mutasd meg, miben vagy formabontóbb, innovatívabb, mint versenytársaid! A szépségipari szektorban még kevésbé elterjedtek az innovatív megoldások, melyek a vendégek kényelmét, minél egyszerűbb kiszolgálását szolgálják. Legyél te az első ebben!



Értékesítés, ügyfélkapcsolatok
- Nyiss új célcsoportok felé!

46. tipp: **Mutasd meg online is, miben vagy jó!**

Keressd meg a számodra legrelevánsabb **Facebook** csoportokat, használd az **Instagramot**! Ma már egy magára valamit adó vállalkozás nem létezhet közösségi médiajelenlét nélkül. Posztold azokat az előnyöket, amiket csak nálad élvezhetnek a vevők, és mutasd meg szolgáltatásaid legvonzóbb jellemzőit!

Publikálj fotókat, ügyfeleid elégedett visszajelzéseit vagy a kedvezményeket, amiket kínálsz. Kommunikálj az ügyfelekkel, kérdezd meg őket, mire lenne igényük, mivel teheted jobbá a szolgáltatásodat és nagyobb élménnyé a nálad töltött időt!



Értékesítés, ügyfélkapcsolatok
- Nyiss új célcsoportok felé!

47. tipp: Használd az influencerszer marketinget!

Ha nincs pénzed rá, hogy megfizess egy hírességet, semmi gond! Keress kisebb elérésű véleményvezéreket, akár többet is, és gondolkodjatok keresztpromócióban, azaz egymás népszerűsítésében! Megoszthatod olyan celebek bejegyzéseit is, akik az általad is kínált terméket használják! Ha **Instagram** story-ban osztod meg, jelöld is be őket rajta!



Értékesítés, ügyfélkapcsolatok
- Nyiss új célcsoportok felé!

48. tipp:

Készíts ajándékutalványt!

Jelezd ügyfeleidnek **Facebookon** vagy **Instagramon**, hogy szalonodban ajándékutalvány is vásárolható! Ezzel megkönnyítheted vendégeid számára az ajándékozást, illetve új ügyfeleket is szerezhetsz. Ünnepi időszakok előtt mindenképpen érdemes erre is időt szánni!

Az ajándékkártya készítéséhez használd a **crello.hu** ingyenes sablonjait!



Értékesítés, ügyfélkapcsolatok
- Nyiss új célcsoportok felé!

49. tipp:

Vezess be online foglalási rendszert!

Ehhez használhatod a magyar nyelvű **salonic.hu**-t, amely hírlevélküldő funkcióval is rendelkezik. Eljárt az idő a határidőnaplók felett! Biztonságosabban és egyszerűbben rögzítheted az időpontokat, ha online vezeted őket. Így könnyen és automatikusan emlékeztetheted ügyfeleidet is egy közelgő időpontról.



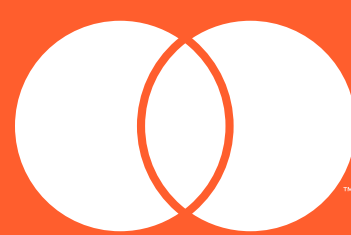
Értékesítés, ügyfélkapcsolatok
- Nyiss új célcsoportok felé!

50. tipp:

Foglalkozz az ügyfeleiddel!

Ha egy-egy ügyfeled esetleg nem jelentkezik nálad egy jó ideje, bizonyos időközönként érdemes emlékeztetni (automatikus e-maillal) őket a kezelés folytatására, vagy a megrendelés megújítására! Hidd el, meg fogják hálálni a figyelmességet és a törődést.

**Vállalkozásodhoz és a digitális
átalakuláshoz sok sikert kívánunk!**



mastercard.

**DESIGN
TERMINAL**

OPTIMISTS FIRST