



# 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**

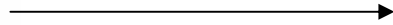
Vállalkozónők Vállvetve (HEFOP-1.3.1-06/1. - 2006-11-0016/2.0.) projekt  
SEED Alapítvány  
Budapest, 2008. március 6



## Miről is beszélünk?

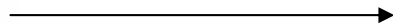
---

{innováció}



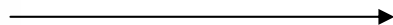
minden, ami új és segíti az üzleti céljaimat

{marketing}



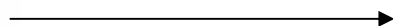
főleg az online marketing

{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)

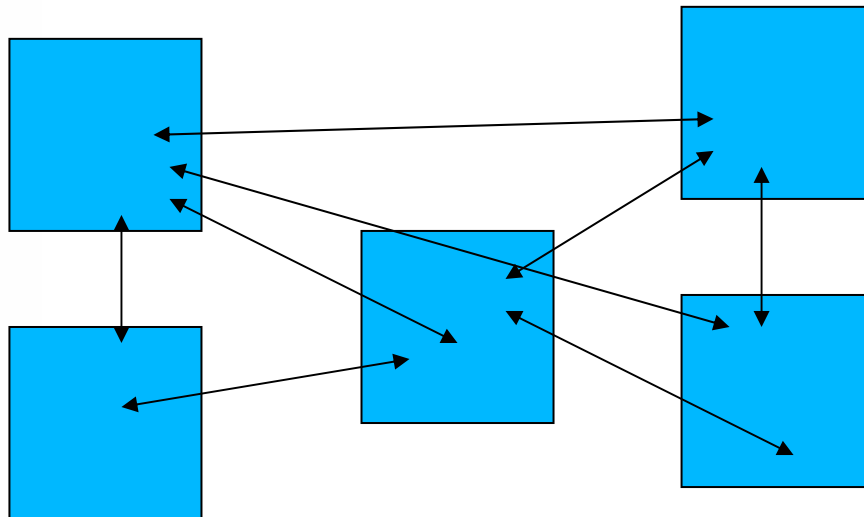


# Marketing ellenpélda: link exchange

---

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 „profi”



## Jobb ötlet: hallod, hogy dübörgünk?

---

Mit csináljon egy KKV?

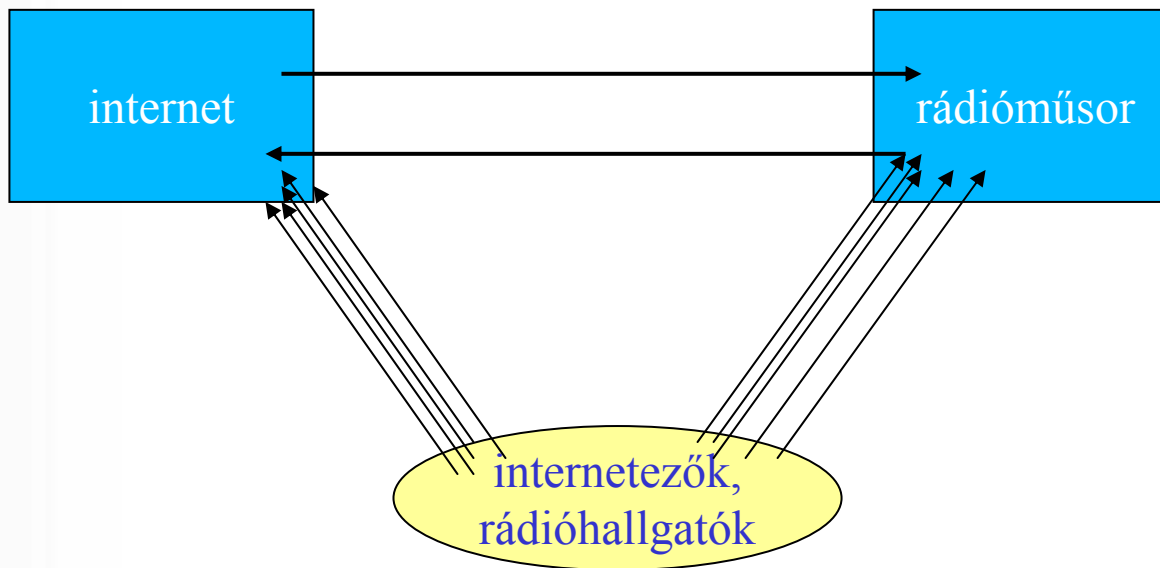
A Heuréka példája: a konkurencia költsön a marketingre!



# Egy hatásos web project: A szinergia ereje

---

**Danubonus: 29% átkattintási arány!**





## Az olcsó marketing

---

28 000 000 banner

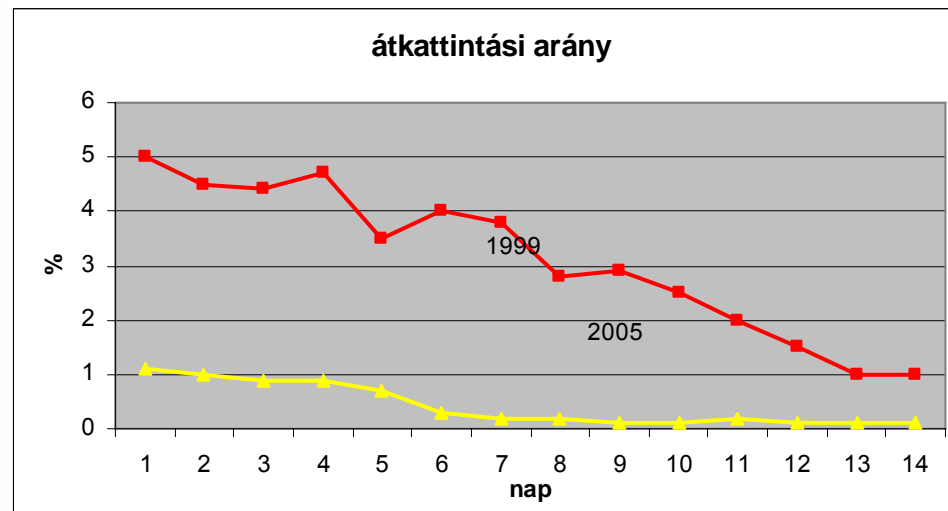
100 000 átkattintás

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

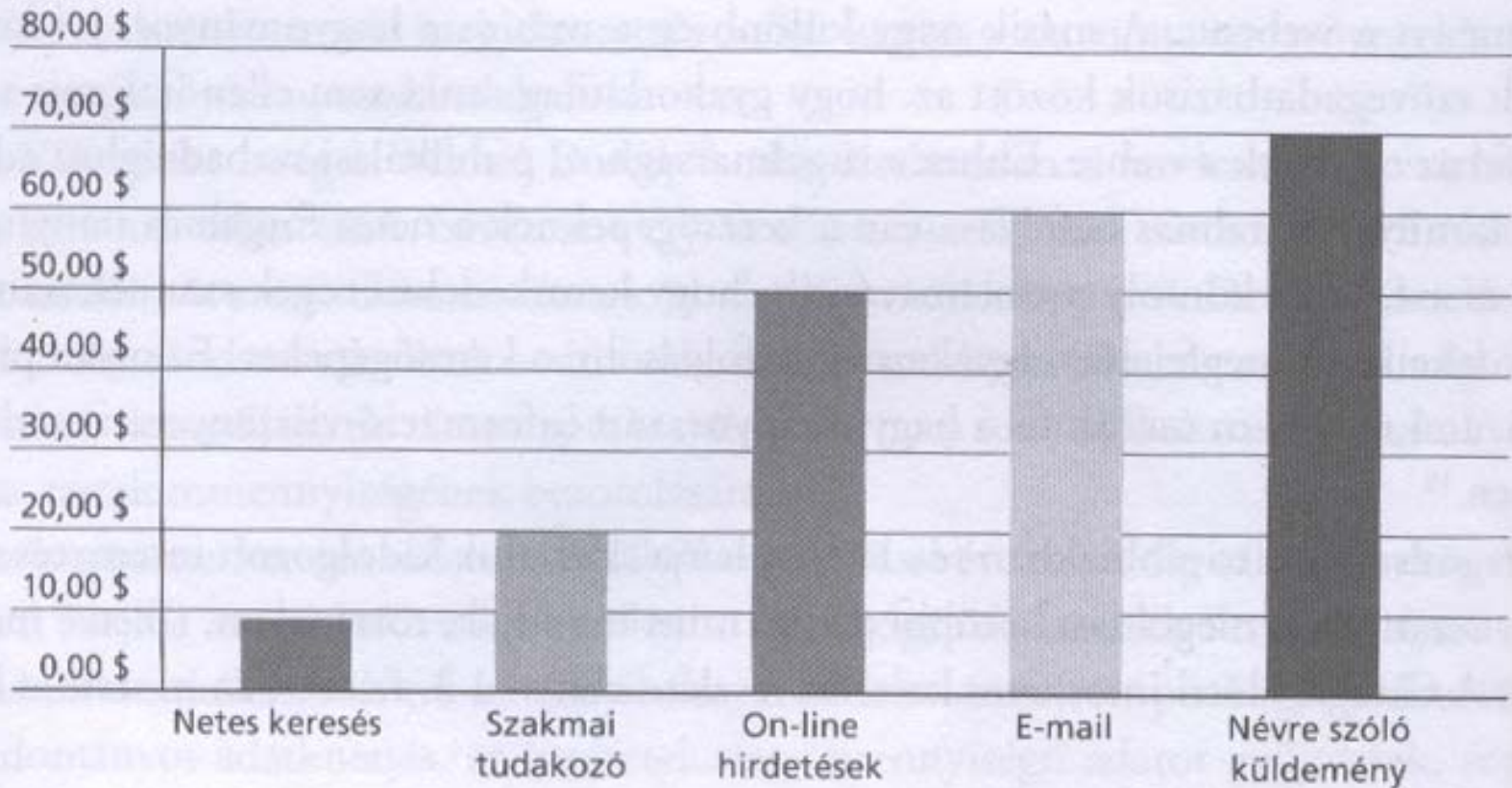
---

- 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 „beszervezési” költség különböző média esetén





# Hány link mutat az oldalunkra?

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

**YAHOO! SEARCH**   [Web Services API](#)

**Site Explorer** BETA

[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](http://www.hungarianbookfoundation.hu)- 8k - [Cached](#)
- [Putyin puha autoritarizmusa | Metazin](#)  
[metazin.hu/node/434](http://metazin.hu/node/434)- 18k - [Cached](#)
- [Saron forradalmi középútja | Metazin](#)  
[metazin.hu/node/407](http://metazin.hu/node/407)- 19k - [Cached](#)
- [Civilek a harctéren | Metazin](#)  
[metazin.hu/node/580](http://metazin.hu/node/580)- 18k - [Cached](#)

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



## Van-e üzlet az internet után?

---