**RESTART: Reziliencia és képzés a kkv-k számára**

**Esettanulmány**

**(3. Projekteredmény - 3.1. Feladat & 3.2 Feladat)**

|  |  |
| --- | --- |
| **Az esettanulmány szerzője:** | *HÉTFA Kutatóintézet* |
| **Annak a modulnak a neve, amelyhez az esettanulmány tartozik:** | *4. modul: Üzleti modellek KKV-k számára a COVID utáni korszakban* |
| **Az esettanulmány címe:** | *Marketing terv az HealthInnoDietSport (HIDS) példa vállalkozás számára - a RESTART tréning negyedik moduljában kiegészítő technikák és eszközök segítségével támogatva az üzleti modell kialakítását.* |
| **Az esettanulmány leírása:** | *Év 1 (2023):*  *Online jelenlét létrehozása: Készítsen weboldalt egy e-kereskedelmi platformmal, ahol az ügyfelek megvásárolhatják a terméket. Indítson egy blogot és gyártson rendszeres tartalmat az egészségről és a fitnessről, beleértve az egészségmegfigyelés és az étkezés előnyeit.*  *Social Media Marketing: Hozzon létre egy jelenlétet a Facebookon, az Instagramon és a Twitteren. Fejlesszen ki közösségi média kampányokat, hogy célzottan megcélozza az egészségügyi megfigyelést sportolás közben végző ügyfeleket. Használjon influencereket a fitness iparban, hogy népszerűsítse a terméket.*  *Többszintű marketing (MLM): Fejlesszen ki egy MLM stratégiát, hogy vonzza és megtartsa a független értékesítési képviselőket. Indítsa el az MLM programot Németországban és az Egyesült Királyságban, nagylelkű jutalék és ösztönző ajánlatokat kínálva azoknak, akik csatlakoznak.*  *E-mail marketing: Építsen e-mail listát és küldjön hírleveleket az ügyfeleknek és a független értékesítési képviselőknek. Kínáljon speciális promóciókat és kedvezményeket, hogy ösztönözze az ismétlődő vásárlásokat.*  *Év 2 (2024):*  *Online jelenlét bővítése: Optimalizálja a weboldalt a keresőmotor-keresőoptimalizálás (SEO) érdekében, és indítson fizetett hirdetési kampányokat a forgalom és a konverziók növelése érdekében. Indítson ajánlói programot, hogy ösztönözze az ügyfeleket barátok és családtagok ajánlására.*  *Social Media Marketing: Növelje a közösségi média jelenlétét azáltal, hogy kampányokat indít Ausztriában, Svájcban és más német nyelvű országokban. Fejlesszen ki közösségi média kampányokat, hogy célzottan megcélozza az egészségügyi megfigyelést sportolás közben végző ügyfeleket.*  *Többszintű marketing (MLM): Terjeszkedjen ki az MLM program más európai országokra, mint például Franciaország és Spanyolország. Rendezzen online képzéseket és kínáljon további ösztönzőket a legjobb teljesítményt nyújtó független értékesítési képviselőknek.*  *E-mail marketing: Folytassa az e-mail lista építését és a szegmentálást az ügyfél viselkedésének megfelelően. Küldjön célzott e-mail kampányokat az elköteleződés és a konverzió növelése érdekében.*  *Év 3 (2025):*  *Új termékek bevezetése: Bővítse a termékpalettát további egészségmegfigyelő eszközökkel és kiegészítőkkel, például okosmérlegekkel és vérnyomásmérőkkel.*  *Social Media Marketing: Kampányokat indítson az Egyesült Államokban és más angol nyelvű országokban. Fejlesszen ki közösségi média kampányokat, hogy célzottan megcélozza az egészségügyi megfigyelést sportolás közben végző ügyfeleket.*  *Többszintű marketing (MLM): További terjeszkedés az MLM programban Észak-Amerikában és más országokban. Rendezzen személyes képzéseket és kínáljon további ösztönzőket a legjobb teljesítményt nyújtó független értékesítési képviselőknek.*  *E-mail marketing: Folytassa az e-mail lista építését és a szegmentálást az ügyfél viselkedésének megfelelően. Küldjön célzott e-mail kampányokat az elköteleződés és a konverzió növelése érdekében.*  *Az előzőleg említett marketing terv megvalósításával a HealthInnoDietSport erős online jelenléttel rendelkezik, elérheti az ügyfeleket a közösségi média marketing segítségével, és sikeres MLM programot alakít ki. A német és az angol nyelvű piacra összpontosítva a vállalat a következő három évben bővíti hatókörét és új termékeket vezet be.* |
| **Bővebb információ:** |  |
| **Az esettanulmány célcsoportja:** | Mikro-, kis- és középvállalkozások (KKV-k)  KKV-k munkavállalói  Az EU szakképzési ökoszisztémája  Vállalkozásokat támogató szervezetek |
| **ESCO kompetenciák és készségek** | |
| * Transzverzális készségek és kompetenciák * Szociális és érzelmi készségek * Kritikai gondolkodás * Analitikus gondolkodás * Problémamegoldás * Önmenedzselés * Üzleti menedzsment * Alkalmazkodóképesség * Reziliencia * Kreativitás * Hálózatépítés * Kezdeményezőkészség * Rugalmasság * Nyitottság * A komplexitás megértése * Együttműködés * Empátia * Innováció * Vezetői képességek * Képességek * Technológiai készségek * Termékmarketing * Digitális marketing * Digitális készségek * Kommunikáció * Együttműködés * Érzelmi intelligencia * Tudás * Üzlet menedzsment * Online tanulás és képzés * Hirdetés * Felhőalapú számítástechnika * Big data * E-kereskedelem * Mesterséges intelligencia * Dolgok Internete (IoT) * Digitális írástudás * Kiberbiztonság * Adatbányászat és -elemzés * Fenntarthatóság * Jólét * Éghajlatváltozás * Közösségi média menedzsment | |