

## **Hogyan lehetsz sikeres a hazai közösségi vásárlói piacon?**

A közösségi vásárlás hazai térhódításáról, a magyar fogyasztói szokásokról és nem utolsósorban egy sikeres vállalkozás történetéről hallhattunk érdekes előadást a KPRSZ október 16-i rendezvényén.

Vendégünk a hazai közösségi vásárlás területén piacvezető Bónusz Brigád egyik vezetője, Heller Gábor forgatókönyvíró volt. Az alapítóknak az ötletet az amerikai Groupon cég adta, akik a vásárlók nagy tömegeit kötötték össze a szolgáltatókkal, így biztosítva a kedvezményes árakat. A Brigád piacra lépése után fél évvel már 86 hasonló cég jelent meg Magyarországon. Ekkor döntöttek úgy, hogy megkülönböztetik magukat a kuponos cégektől és ők bónuszt kínálnak elsősorban a szolgáltatói szegmensben. A brandépítésre nagy hangsúlyt fektető cég piaci részesedése ma 74 % (2014. júniusi adat).

Ki a nyertes a közösségi vásárlói piacon? Valójában mindenki: a termék vagy szolgáltatás kínálója, hisz hirdetést és biztos fogyasztókat nyer, akikből remélhetően visszatérő vásárló lesz. A vásárló, aki 50%-os kedvezménnyel jut hozzá a kiszemelt termékhez, vagy szolgáltatáshoz. És persze maga a kupon, vagy bónuszt kínáló cég is, aki összeköti a kínálati és vásárlói oldalt, brand-et épít, bővül, piacot hódít és profitot termel.

Az internet felhasználók 1-2 másodpercet töltenek az ilyen típusú oldalakon, ennyi ideje van a kínálatot biztosító cégnek, hogy vásárlásra bírja a nézelődőket. Hogy milyen eszközökkel, hogyan lehet hatékonyan kommunikálni ezeken a felületeken mik a tiltott szavak és hogyan épít brand-et egy sikeres és merész csapat, a Bónusz Brigád, azt itt most nem írjuk meg, inkább arra invitálunk mindenkit, hogy ha érdeklődnek a PR és kommunikáció új útjai iránt, szeretnének tájékozottabbak lenni, színvonalas előadásokat hallgatni, akkor jöjjenek el személyesen rendezvényeinkre.

**Legközelebb november 27-én a PR-kommunikáció mérhetőségével foglalkozunk, vendégünk Bognár Gergely, a PR Herald kommunikációs szakmai főszerkesztő-helyettese, a BKF vendégoktatója lesz. Minden érdeklődőt szeretettel várunk!**

Tímár Irén