

"Kezdeti bukásaim története"

**Inspiráló történetek a kkv Marketing
Blog olvasóitól vállalkozásról, az indulás
nehézségeiről, elesésről és felállásról**

Gyűjtötte:

W O L F G Á B O R
www.MarketingCommando.hu

A sztorik:

- I. "...végigment az úton..."
- II. Lúzerből szaki?
- III. Koldus vs. Királyfi
- IV. "Borzasztó kínos volt..."
- V. Halkülönlegességek
- VI. Szétszórt bohém bölcsész
- VII. A jutalék négyszerese
- VIII. Nulla visszajelzés
- IX. "Mindenki azt mondta, hogy őrült vagyok"
- X. "Az egész történet el sem kezdődik, ha..."

Előszó

Aki egyszer indított vállalkozást, az mind egy igazi költő!

Ha valamire egy induló vállalkozásnak szüksége van, az a lelkerő! Nincs még egy olyan periódusa az emberi életnek, amikor olyan intenzíven kell szellemileg, lelkileg, testileg "ott lenned", mint amikor az első vállalkozásodat beindítod.

Akár még előtte vagy ennek a kalandnak, akár épp a közepében, akár nosztalgikusan gondolsz rá vissza - a következő rövid sztorik meg fognak érinteni.

Jó olvasást!

Wolf Gábor
Budapest, 2009. március 27.

"...végigment az úton..."

Tudósból lettem NLP terapeuta évekkel ezelőtt és az elején mindenki megkérdezte, hogy van-e pszichológusi végzettségem. Amikor elmondtam, hogy nincs, szinte azonnal lerakták a telefont, hiszen hogyan tudnék én pszichológusi végzettség nélkül az ő lelki- és testi (pszichoszomatikus) problémáikon segíteni. Küzdöttem azzal, hogy nincsenek klienseim és nem értettem, hogy miért, hiszen jól csináltam, amit csináltam, de valahogy mindig falba ütköztem.

Aztán rájöttem, hogy ha pszichológusi végzettség nélkül hiteles szeretnék maradni, akkor azt az álláspontot kell elhinnem magamról és képviselnem, ami Nyugat-Európában mindenhol elterjedt, miszerint attól lesz valaki jó terapeuta, hogy végigment az úton, megtapasztalta a problémákat és a saját életében megoldotta őket, függetlenül attól, hogy van-e papírja. A különböző hatékony terápiás módszereket kint lehet pszichológusi végzettség nélkül is alkalmazni, míg itthon elég kevés a végzettség nélkül gyakorolható módszerek száma. Több éves tanfolyamokon megtanulhatók a módszerek és ha valaki jól csinálja, úgymennek hozzá a kliensek, ha rosszul, akkor végzettséggel is éhkoppon marad.

Miután ezt lelkiileg megdolgoztam magamban, csörgött a telefon és egy hölgy jelentkezett az egyik hirdetésre. Meséltem egy kicsit a technikáról és megegyeztünk, hogy eljön, majd életem legszebb kérdését tette fel: „De ugye maga NEM pszichológus?” Kiderült, hogy ő pszichológus és több kollégájához járt már terápiába, de nem tudtak vele és a súlyos személyiségzavarával mit kezdeni. Gondolta, kipróbálja, hátha egy olyan ember, akinek a lelki zavarok különféle elméletei a nincsenek a fejébe sulykolva, a problémája mögött meglátja az embert és az okot kezeli a betegségtünet helyett. Azóta is hozzám jár terápiába, hiszen az ő problémája okának megoldásához több éves önismereti munka szükséges. Ma már jól érzi magát és nagyobb bezuhanások nélkül képes vinni az életét.

Azóta senki sem kérdezte meg, hogy van-e pszichológusi végzettségem. Ma már elhiszem magamról és a kliensek felé is képes vagyok tükrözni, hogy biztos vagyok a tudásomban, felderítem az okokat és hatékonyan tudok segíteni a problémájukon.

Jönnek is a kliensek, hiszen a vevők mindig annak megfelelően reagálnak, amit az eladók a szolgáltatásról tudat alatt üzennek nekik.

Dr. Főglein Katalin
NLP terapeuta
<http://szimbolumvilag.eu>

Lúzerből szaki?

2005-ben még a BME-n építőmérnök hallgatóként terveztem a jövőmet (őszintén szólva elég siralmasnak tartottam a lehetőséget ami alkalmazottként rám várt). Ráadásul már akkor is egy penészes albérletben laktunk édesanyámmal és az öcsémmel. Ekkor jutottam el még anno a marketingmegoldások weboldalra, és emlékszem mennyire fellelkesültem az internet marketing adta önálló vállalkozás gondolatára.

A dolognak csak annyi szépséghibája volt, hogy előtte még soha nem vállalkoztam, fogalmam sem volt arról mi az a piackutatás, lézeres célzás a célközönségre, reklámozás, keresőmarketing, html vagy webgrafika. Pénzem is csak annyi volt, hogy megvegyem a Schlingloff-féle pénzes anyagot és lefoglaljak egy tárhelyet.

Tíz-százezrek a reklámozásra vagy bármi másra? Esélytelen.

Nem részletezem az ezt követő kudarcorozatot, de szerintem nem nehéz elképzelni milyen az amikor egy béna amatőr mindent maga akar megcsinálni és próbál a google-ben az első helyre kerülni. A legemlékezetesebbek közül talán a hatástalanul naponta feladott ingyenreklámokat, vagy a sokszor átdolgozott estéket és hétvégéket emelném ki, amikor azt teszteltem a gépemen, hogy ha megváltoztatok egy sort a html kódsorban hogyan változik meg a weboldal kinézete (máig őrzöm az első weboldalam a gépemen).

Esetleg azokat a „vállveregetéseket” amiket a haveroktól kaptam amikor meglátták, hogy az egyetemi szünetek alatt olyan anyagokat olvasok amire az volt ráírva, hogy „internet”, meg „milliomos”. Az igazi áttörésre 2008 nyarán került sor a MiSzü keretein belül. Addig csak aprópénzek jöttek az interneten keresztül és ezt szántam amolyan utolsó esélynek. Úgy döntöttem, ha ennek keretein belül sem tudok egy „normális” online mikrovállalkozást létrehozni, akkor vége, befejeztem, Game Over.

Akkor abba a projektbe minden energiámat és addigi tudásomat befektettem és vagy tucatszor átnéztem minden oktatóvideót, hogy biztosan ne „csesszem el”.

Most a gazdasági válság ellenére van egy működő online mikro-vállalkozásom, amit saját magam hoztam létre (html, grafika) és futtattam föl (google második hely búzafülé szóra).

Teljes siker?

Korántsem.

De azért egy jó kezdet...

Zeller Gábor

<http://www.buzafulefutar.com/>

Koldus vs. Királyfi

5 éve így nézett ki minden értékesítési tárgyalásunk és minden vevőnk pont ilyen volt. Hideghívás: 10-ből 9 elküld a fenébe, „nem kell nekünk weboldal, hirdetésünk mi a Szuperinfóban.” Az az egy, aki megengedte, hogy személyesen is odamenjünk, az köszönte majd még meggondolja, ha a feléért adjuk.

Próbálkoztunk ám DM-ekkel is, a Közgáz egyetemi könyvtárból minden létező szakirodalmat kihoztam, annak alapján kimunkált reklámleveleink eredménye: Zéró pont zéró. Fogalmam nem volt róla, hogy mi lehetett a gond.

Ha volt tárgyalás, busszal jártunk ki tárgyalni, kölcsönként laptopon mutogattam a referenciáimat, a padló árából még 30%-ot simán lealkudott a vevő. Én meg hagytam, sőt örültem neki, mert a rezsit ki kellett fizetni, élni kellett valamiből...

[itt a kép elhomályosít, háttérben erősödő zene..]

Ma évente kétszer van nyitva a weboldaltervezési szolgáltatásunk piaca, az ár semmilyen esetben sem tárgyalás kérdése, én döntöm el kivel dolgozom együtt. Ez nem bunkóság vagy arrogancia, így sokkal jobb a megrendelőinknek, és nekem is. Értékeljük egymást.

Minek köszönhetem ezt? Sokat fejlődtem szakmailag, oké, enélkül se ment volna. De nem ez a fő oka, hanem a 'márketing' nevű eszköz-, és fegyvertár, amely nem csak a szolgáltatásomat értékesíteni tanított meg, de magamat értékelni is.

Erdélyi Norbert
www.wdm.hu

'Borzasztó kínos volt...'

Bár jelenleg egy szolgáltató cégcsoport értékesítési és marketingvezetőjeként dolgozom, azért az értékesítés az igazi „szakmám”, a történetem is innét való. Értékesítői pályám második évében (1991-ben) történt meg az eset. Fejvadász szolgáltatások értékesítésben dolgoztam már akkor, de mindenféle komolyabb értékesítési képzés, felkészítés, tréning nélkül. Igazság szerint nem is nagyon voltak akkor még ilyenek. Ismerni kellett a terméket, szolgáltatást, aztán valahogy elérni, hogy megvegyék. Így visszagondolva, érdekes idők voltak...

A szóban forgó esetről az egyik első osztrák-magyar vegyes vállalat gazdasági igazgatójával volt tárgyalásom. Előtte nap éjszakába nyúlóan tévéztem (valami „fontos” meccs volt emlékeim szerint), így nem igazán kipihent állapotban indultam a megbeszélésre. Megkezdődött a tárgyalás, szépen haladtunk, eljutottam a szolgáltatás előnyeinek ismertetéséhez, melyet így vezettem be:

- Szolgáltatásunk a következő négy nagy előnnyel rendelkezik – és elkezdtem sorolni őket. Háromig el is jutottam, addig semmi baj nem volt, de a negyedik csak nem akart eszembe jutni. Borzasztó kínos volt a helyzet, főleg, hogy egy hölgy volt a tárgyalópartnerem. Teljesen leblokkoltam. Sikerült aztán még úgyahogy lezárni a tárgyalást, de természetesen nem kaptunk megrendelést.

A hölgy, akinek mindezt el kellett szenvednie velem, ma is az osztrák-magyar cégcsoport egyik vezetője. Ha meglátom őt egy-egy gazdasági, társasági rendezvényen, még mindig előjönnek a kellemetlen emlékeim.

Számomra két tanulsága van az esetnek. Az első, hogy fontos megbeszélések előtt mindig kipihenem magam, ez kötelező része lett az értékesítői gyakorlatomnak. A másik, hogy azóta soha nem mondom meg előre szám szerint, hány előnyt fogok felsorolni. Általában már csak egyet-kettőt, hiszen a szükséglet felmérés során úgyszólván kiderül számomra, melyik az ügyfél fontos problémája, amelyhez a haszonérvelést illesztenem kell.

Üdvözlettel:

Kurdi Ferenc
Értékesítési és marketingvezető
Pannon-Work Csoport

Halkülönlegességek

A kilencvenes évek elején kezdtem a Balaton környékén elsők között egy ingyenes reklámújságot terjeszteni. Az egyik hirdetőm egy bártulajdonos volt. A megjelenés után megkeresett a reklamációjával, hogy ma már legalább a tizedik ember tér be a bárba, aki halat akar enni. A hirdetésben ugyanis „Halkülönlegességek” jelent meg „Italkülönlegességek” helyett. (Kissé ronda a kézírásom, amivel leadtam a nyomdának az anyagot!)

A következő számban persze leadtam ingyen a helyes verziót. Később a tulaj a nagy érdeklődésre való tekintettel nyitott a bár mellé egy halsütőt is.

Tisztelettel: Soós Tamás,
Sikertanacsok.hu

Szétszórt bohém bölcsész

Zokogva ültem 2007 decemberében az íróasztalnál. Egy hónapja vettem át nagyapai örökséget egy süllyedő hajót. Nekem az újságírónak, a családi dinasztia megmentése és továbbvitele, valamint hat alkalmazott és egy öttagú család megélhetése múlik majd azon, hogy mit csinálok -gondoltam.

Mindenesetre először elindultam Olaszországba. Alig száradt meg az ügyvéd pecsétje a céges papírokon, másnap felszálltam egy repülőre és elmentem Firenzébe maratont futni.

Bolognában ellopták a hátizsákunkat, (szerencsére egy esőkabáton és egy útikönyvön kívül más nem volt benne) a maratont (a hetedik) se sikerült úgy, ahogy szerettem volna. Folyton ott lebegett előttem a feladat, amivel vagy magamat és családomat plusz pár ember magammal rántok, ha nem sikerül.

Tehát ültem és sírtam. Pár perc múlva rájöttem, hogy ezzel sokra nem megyek. Az üzlet, ugyan nem volt a topon, de legalább tolta magát előre. Azonban kellett új piacok, új szemlélet. Tanulni mindig szerettem új dolgokat, így nekiálltam keresgélni.

Mi az a marketing, eszik-e vagy isszák? Honlap? Az is kellene. Meg sok minden.

A kezdeti lelkes indulás után megjelent egy cég, akinek jóhiszeműen többszázezer forint árut átadtam. Nem fizettek, sőt hamarosan csődöt jelentettek. Nézttem nagyokat, hogy jéé, ilyen is van? Innentől kezdve nem volt apelláta és semmit nem bíztam a véletlenre. (Mai napig ez az egyetlen kintlévőségünk)

Csináltam pénzügyi kontrollt, felmértem egy céggel magam melyek az erősségeim, gyengeségeim, HR tanácsokat kaptam egy tanácsadótól, webáruházat készítettem. (Az előbb felsoroltakat mind a Navigátorról szereztem) Konferenciákra kezdtem járni, és nemcsak marketing és sales-re. Amit a ruhás szakmáról meg lehetett tanulni - amikor tehettem ott voltam. Olvasni mindig is szerettem, gyorsan is olvasok, így az amúgy terjedelmes könyvtáramat, üzleti könyvekkel bővítettem. Tervet készítettem 5, 10, 20 évre előre. A semmihez képest már volt marketing, elkészült a szervezeti, üzleti stratégia. Kezdték látszódnai a szervettségek első jelei.

Sokat segített a sport, amit azóta se hagytam abba, egy-egy holtpontra sokszor azon kaptam magam, hogy hasonlóan gondolok, mint egy keményebb sportban átélt pillanatra.

És belőlem a szétszórt bohém bölcsészből, ha nem is egy élére vasalt, de egy gyűrődésmentes cégvezető vált. Most már a következő cégem alapjait rakom le, melynek némi köze van az újságíráshoz..., de ez már egy másik történetet.

Massányi Kinga

www.gombdinasztia.hu

A jutalék négyszerese

Mint független pénzügyi tanácsadó, hiteleket és megtakarítási lehetőségeket kínáltam és ajánlok most is ügyfeleim számára.

A kezdetek kezdetén, meggyőződésem volt arról, hogy kiváló befektetési megoldást kínálok mindenkinek, akinek van 300 – 500 ezer forint félretett pénze. A megoldás természetesen tökéletes volt, de nem mindenki számára. Az történt, hogy sikerült egy félmillió szerződést kötnöm, melyben az ügyfél azt vállalta, hogy 20 éven át, minden évben félre tesz a családjá számára ekkora összeget. Ez sok szempontból egy hasznos befektetés lett volna, hiszen minden évben igénybe vehették a 20% adókedvezményt, 500 000,- Ft-ra biztosítva volt a családfő, és a 20 évben a haszonélvező, közel 40 millió forint megtakarított összeget vehetett volna át.

Igen, ez így nagyon szépnek és jónak tűnik, csak azt nem vettem figyelembe, mire képes a család, és igazából mit is szeretnének. Két alapvető hiba, amit elkövettem! Ebben a szakmában, ennek a két szempontnak a jelentősége olyan, mint az autónak az üzemanyag típusa. Ugye mindenki tudja, hogy benzinnel működő autóba benzint kell tankolni, a dízelbe pedig gázolajat. Nekem is elsősorban azt kellett volna ajánlatomnál figyelembe venni, hogy képes-e a család évente 500 ezer forintot félretenni, úgy hogy ahhoz nem nyúlhat hozzá legalább 10 évig, és hogy egyáltalán erre a megoldásra lenne-e szükségük. Én csak elmondtam a hihetetlenül magas megtakarítási eredményt, ami melleleg igaz, és a másodlagos kedvezményeket, lehetőségeket, de abszolút nem vettem figyelembe a család szándékát és lehetőségét.

Mikor rájöttem hibámra és arra mekkora veszteség érheti a családot, akkor azt is tudtam, hogy az én vállalkozásom is rövidéletű lehet, hiszen a rosszhírem, jóval gyorsabban fog terjedni, mint abbéli képességem, hogy milyen jó és hasznos pénzügyi tanácsot és megoldást kínálok ügyfeleim számára. Természetesen a hibámat kijavítottam, a család nem károsult anyagilag, én pedig örökre megtanultam, hogy a legfontosabb szempont ebben a munkában is az, hogy az ügyfél elégedett legyen, és esetleg ezt tovább is adja mások számára, hiszen a jó hírek, jóval többet érnek, mint egy nagy összegű jutalék a vagyonkezelőtől!

Megtanultam a leckét, hiszen nem csak lelkiismeretem bánta rossz tanácsot, hanem pénztárcám is, mivel ennek helyrehozatala sem 2 forintba került, hanem legalább a jutalékom négyszeresébe! De megoldottam és továbbléptem!

Germán Szilveszter
Pénzügyi Tervezési Szaktanácsadó
<http://www.penzzseni.hu>

Nulla visszajelzés

Ezt nem hiszem el, hogy senki nem jelentkezett! – bosszankodtam 3 hónappal ezelőtt amikor megkérdeztem egy papírforgalmazó ügyfelemtől egy postai úton kiküldött DM levél visszajelzési arányáról. A levél 200 vállalkozásnak ment ki 2 kistelepülésen. Az adatbázist véletlenszerűen vásároltuk a Postán.

Pedig úgy képzeld el Sanyi, hogy 0, azaz nulla visszajelzés jött rá!

Na itt akár fel is adhattam volna, mondván: „Hülyék ezek! Ilyen ajánlatra nem reagálnak!” Hozzáteszem, hogy csekklista alapján készítettem a levelet, legalább 10-szer átolvastam, javítottam és emiatt biztos voltam a sikerében. Mondanom sem kell, nagyon elcsüggedtem az eredménytelenség miatt de az a gondolat, hogy másképp fogalmazom meg a levelet, azzal a lendülettel, ahogy felmerült bennem tova is szállt. Maradt hát az egyetlen logikusnak tűnő lépés: - Küldjük ki még egyszer változtatások nélkül, de ezúttal egy nagyobb városba, és olyan cégeknek, akik valószínűsíthetően sok papírt használnak a napi munkavégzés és adminisztráció során. Egy kis Interneten végzett kutatás után megvolt a következő 200 címünk. Ügyfelem osztott-szorozott és elfogadta a javaslatomat.

1 hét múlva csörög a telefonom: - Sanyi, Sanyi! Bejött! Égnek a vonalak és rendelik a papírt raklapszámra!

- Na végre! Látod, csak jó volt az levél, csak rossz helyre küldtük ki első körben!

PIACOT KUTATNI, TESZTELNI! Tapasztalt marketinges már eleve ezekkel kezd egy kampányt, de a kezdeti idők nehézségein túl kell esnie mindenkinek és a tapasztalatokat saját bőrön kell megszerezni. Mert szép mondás, hogy okos ember a más hibájából tanul, csak általában nem igaz!

Nagy Sándor
marketing vezető
Dr. White Hungary Kft.

"Mindenki azt mondta, hogy örült vagyok"

Az érettségi után, alig 19 évesen kerültem el Orosházáról Budapestre egyetemre. A tanulmányok mellett munkát vállaltam. Nyelviskoláknak küldtem el az önéletrajzom, így kerültem be a Dover nyelviskolába angoltanárnaként, ahol számlát kellett adnom - így lettem vállalkozó. :-)))

Ekkor kerültem kapcsolatba a Helen Doron Early English-sel is, amely akkor kezdte kiépíteni országos franchise hálózatát, amihez angoltanárokat kerestek, elsősorban budapesti oktatóközpontjaikba. Elvégeztem a tanfolyamukat és beleszerettem a módszerbe. Akkor még csak 1 éves kortól tanítottunk, ma már a 3 hónapos babákat is lehet hozzánk hozni. Még az egyetem első évében ősszel elkezdtem tanítani a XVI. kerületi nyelviskolában is.

És egyszer csak bevillant az ötlet: miért ne lehetne az orosházi gyerekeknek is ezt a fantasztikus módszert elhozni? Először a franchise jog megvásárlása nélkül, félig független tanári szerződéssel nyitottam meg a nyelviskolát. Amellett, hogy imádok tanítani, a gyerekekért pedig megveszek, fantáziát láttam a suliban üzletileg is, de nem kicsiben. Elkezdtem érdeklődni a szegedi terület felől. Arra gondoltam, hogy átiratkozok a szegedi egyetemre, és akkor a tanulmányok sem vesznek oda, és felépíthetek egy olyan üzletet, amit szeretek is csinálni és hosszútávon meg is élek belőle. De sajnos a szegedi franchise elkelt, mire rákérdeztem. A békéscsabait ajánlgatták nekem, dehát azért az már mégiscsak örület, hogy az embernek 2 városban legyen iskolája, és egy harmadikban járjon egyetemre! Ezt nem vállaltam, ráadásul a franchise megvásárlására sem volt pénzem. Beletörődtem.

Még ennek a tanévnek az elején kiderült, hogy a szegedi terület mégsem kelt el, de én akkor már nem tudtam átiratkozni az egyetemre, mert azt csak tanév végén lehet. Szerződést kötöttünk: ha tanév végéig kifizetem a franchise összegét, és addig nem lesz rá más vevő, akkor enyém a terület. Mindenki azt mondta, hogy örült vagyok. Volt egy évem, hogy összeszedjem a pénzt a jogdíjra, úgyhogy éjt nappallá téve dolgoztam és év végére meglett a pénz. És szerencsém is volt: nem volt másik vevő.

A következő évben kiépítettem a szegedi nyelviskolámat, közben szülők megkerestek Békéscsabáról, hogy nem mennék-e el oda is angolt tartani... Így lett az, amit 2 évvel korábban lehetetlennek tartottam: 23 évesen nyelviskola Orosházán és Békéscsabán, meg még Szegeden is, most már összesen közel 300 gyerekekkel, 6 tanárral.

Ebben a tanévben Alicantéban vagyok ösztöndíjjal...

Süle Márta

Helen Doron Early English Nyelviskola - Szeged, Orosháza, Békéscsaba

www.helendoron.hu

"Az egész történet el sem kezdődik, ha..."

Hajón dolgoztam 2 évet, amikor egy új céghez felvételiztem. Két héttel a hajó indulása előtt két barátnőmmel kiutaztunk megnézni New York-ot, és Mexikót. Az utolsó pillanatban szóltak, hogy ne repüljünk Miami-ba, csúszik a hajó indulása pár hetet. Pénzünk elfogyott, hazajönni nem tudtunk, így nekiestünk a munkakeresésnek Cancun-ban. 2 hónap múlva hívtak, hogy mehetünk a hajóra, de addigra munkánk, lakásunk lett, azóta is tartó barátságok alakultak. Jól éreztem magam, ezért maradtam. Egy étteremben dolgoztam, ami egyben szórakozóhely is volt, 6 hónap múlva jöttem haza először 2 hétre „látogatóba”.

Nem értettem miért nincsenek ezen a gyönyörű helyen magyar turisták. Utána jártam, és elvállaltam több magyar utazási iroda helyi képviselőjét (délelőtti túravezetés- délután és este étterem). Következő évben alapítottam egy saját utazási irodát kint.

Amikor allergiás köhögő-rohamok miatt ott kellett hagynom az éttermet, totál kétségbeestem. Szerettem volna maradni, így egyre több időt szántam a partnerirodákra, és csináltam egy információs weboldalt ajánlatok nélkül Cancunról, csak azért, hogy segítsek azoknak akik jönnének. Bejött. Heti 5-6 utas helyett heti 25-40 utas jött a téli hónapokban, sőt 2006 végétől közvetlen charterjárat is közlekedett Budapest – Cancun között a szezonban. A nyarakat pedig itthon töltöttem.

Az irodát azóta értékesítettem, de jelenleg is működik.

Az egész történet el sem kezdődik, ha nem akartunk volna 2 héttel előbb kiutazni barátnőimmel a hajó indulása előtt. Akkor kétségbeejtő volt, de azért annyira nem bánom, hogy így alakult.

Toma Renáta

<http://kulfoldondolgozni.blogspot.com/>

Üzenet a "nehezen induló" cégek vezetőinek...

Végre megvan, hogy mi tartja vissza a nehezen induló cégeket a várva várt áttöréstől - és a válasz minket legalább annyira meglepett, mint Téged fog:

B.Q. >>

Klikk a meglepő válaszhoz 