

Magyar Agrár és Élettudományi Egyetem
Gazdaság- és Társadalomtudományi Kar

A Ufleet csoport marketing mix elemzése

Konzulens

Szabóné Dr. Benedek Andrea

egyetemi docens

Készítette

Balás István Béla

kereskedelem és marketing szak

levelező tagozat

2023

Dolgozatom témájául a Ufleet csoport szolgált. Egy tulajdonosi körbe tartozó három független, de szorosan együttműködő vállalkozás az autóipar területein tevékenykednek: a Ufleet Kft a céges autólízing, a Ufleet Szerviz Kft az autószerelés és karosszéria javítás, míg az Univerzum Autóalkatrész Kft az alkatrésztérítés területén.

Telephelyük Budapest, XVI. kerület, Arany János 55. szám alatt található. 2021-ben a cégvezetésnek sikerült megvásárolni az épületet, ahol korábban csak bérlő volt. Az épület Fiat autószalonként működött, amely megfelelő lehetőséget teremtett a gépjármű szegmensben tevékenykedő cégcsoportnak.

Dolgozatomban a cég rövid bemutatása után elvégeztem egy szekunder kutatást ahol, a 7P elemzésben sorra vettem az elemeket.

- Elemeztem a terméket, ami szolgáltatástermék (Product). Itt a flottakezelés vettem fő szolgáltatásnak és az erre épülő mellék-, és kiegészítő szolgáltatásokat is megemlítettem. Ezek voltak a szervíz, alkatrésztérítés.
- A második elem az ár (Price) volt. A flottakezelő vállalkozás operatív lízing formájában értékesíti az autót, ennek az előnyeit mutattam be. Valamint, az árképzés fontosságára is említést tettem, hogy mennyit hajlandóak fizetni egy szolgáltatásért a partnerek.
- Értékesítési politika (Place). Ebben a pontban az elosztási csatornákat elemeztem. Kiemelt fontosságú a nem régen megvásárolt épület, amely mindhárom vállalkozás telephelyéül szolgál. Nagyobb távolságú ügyfelek szervízére tértem ki, mely külső partnereken keresztül történik.
- Reklámpolitika (Promotion). A vállalkozás által használt marketingpolitika. Az ATL, BTL és TTL eszközök bemutatása. Első benyomás, pozitív imázsra való törekvés jellemzése.
- Emberi tényező (People). Leírtam mind a menedzsment, mind az alkalmazottak minőségének, hozzáállását a projekt sikeressége érdekében. Frontvonal személyzet és aPR bemutatása
- Tárgyi elemek (Physical environment). Belső és külső környezet elemzése, képekkel. Bemutatom, hogy hogyan törekednek egy könnyen megismerhető, egységes megjelenés kialakítására.
- Szolgáltatásfolyamat (Process). Egy bérbeadott autó életpályáját írom le, az ügyfél feltérképezésétől, az autó bérbeadásán, szervízén keresztül, a használtautó értékesítésig.

A következő réstben a szekunder kutatás összefoglalása kapott helyet, ahol röviden leírtam a megismerteket.

Készítettem egy SWOT-analízist, melyben felsoroltam, majd egyesével elemeztem a vállalkozásra ható belső elemeket, melyek az erősségek (Strenghts), és a gyengeségek (Weaknesses), a külső elemek pedig, a lehetőségek (Opportunities) és a veszélyek (Threats).

Anyag és módszer fejezetben egy primer kutatást végeztem. Célcsoportom a tartósbérletet igénybe vevők, illetve csak szervizelést választó ügyfelek voltak. V Módja a megkérdezés volt, melyet kérdőív formájában internet segítségével, illetve papír alapon juttattam el a megkérdezettekhez. A minta kvantitatív jellege miatt jól számszerűsíthető. 100 darab kérdőívből 88 kitöltött érkezett vissza. Kutatási célokat határoztam meg, hipotéziseket állítottam fel, majd a kapott eredmények elemzése után igazoltam, vagy cáfoltam őket.

...Következtetések és javaslatok pontban elemeztem a kapott eredményeket és javaslatokat tettem a gyengébb eredményekkel zárult kérdések megoldására. Továbbá, az okokat is kerestem ezeknek az eredőjére.