

Összefoglaló

Portfólióm a marketingeszközök alkalmazására irányult a Szolisun szolárium gyakorlatában. A szakmai gyakorlatom során lehetőségem volt megfigyelni és alkalmazni a különféle marketing stratégiákat. A kereskedelem és marketing területén jelentős tapasztalatot szereztem.

Megvizsgáltam többek között az online jelenlét fontosságát, a versenytársak helyzetét és magatartását, az alkalmazott marketing módszereket, valamint az árak meghatározásának tényezőit.

Véleményem szerint a téma aktuális, ugyanis a szépségipari szolgáltatások iránti kereslet számottevően megnőtt az elmúlt években.

A modern technológiának köszönhetően a közösségi média platformjai új lehetőséget teremtettek a vállalkozások számára. Manapság a közösségi platformokon szinte mindenki jelen van és aktívan használja őket. A vállalkozások nagy közönséghez tudnak eljutni, ugyanis az interneten megosztott tartalmak futótűzként terjednek.

A Szolisun szolárium jelenléte a Facebookon és az Instagramon sok előnnyel jár a marketing szempontjából a vállalkozás számára.

A közösségi média platformjai segítenek a brand építésben. Az üzlet szélesebb körben tudja elérni a közönséget. Lehetőséget ad a szolárium gépek bemutatására, az üzletben értékesített termékek ismertetésére, így megkülönböztethetővé válik, és fel lehet hívni a figyelmet a szolárium erősségeire a többi konkurens stúdióval szemben. Az ügyfélkapcsolatokat és a kommunikációt könnyű megteremteni ezeken a platformokon. Kérdések felmerülése esetén könnyen feltehetik azokat a vállalkozás számára, valamint megoszthatják tapasztalataikat.

Sajnos, az üzletek sem weboldala nincsenek, sem pedig blogot nem vezet, ugyanis amellet, hogy a weboldal az egyik legfontosabb alappillére egy vállalkozásnak, a Facebookon és az Instagramon nem minden érdeklődő van jelen, ezért szorgalmaznám az elkészítését. A közösségi oldalakat én kezeltem, meghirdettem az akciókat, kommunikáltam az ügyfelekkel. Releváns tartalmakat tettem közzé, például ismertettem a szoláriumozással járó előnyöket és hátrányokat. Parfümajánló sorozatot készítettem, melynek hatalmas sikere volt. a krémeket az elérni kívánt célokhoz igazítva ajánlottam, melyeknek garantált volt a sikere a szerzett tudásomnak köszönhetően.

A Szolisun szolárium egy modern, minőség gépekkel ellátott szolárium, ahol két fekvő és három álló gép található. A szolárium gépek különböző erősségi szintűek, így a vendégek igényeikhez mérten tudnak választani. A magas technológiával ellátott gépeknek hála maximális barnulást tudnak elérni rövid idő alatt. A minőségi berendezéseknek hála sokan választják ezt az üzletet, ugyanis itt tudják, hogy azt kapják, amit várnak.

A kedvezményekkel számos új vendéget sikerült már bevonzanunk, illetve a konkurens szalonokból is sok vendég jött át. A forgalmas, jó elhelyezkedés miatt nagyon sok ember megfordul az üzletben. A stúdió kényelmes és modern kialakítású, ahol szívesen töltenek el időt a vendégek. Képzett, barátságos alkalmazottak dolgoznak a stúdióban, akik minőségi kiszolgálásban részesítik az ügyfeleket, ezért mindenki örömmel érkezik. Számomra ez volt a

legjobb csapat, akikkel valaha dolgoztam. A vendégkör is nagyon kedves, figyelmes, értékeli a kedves kiszolgálást.

A tiszta és rendezett környezet kellemes légkört teremt. A gépek megfelelően karban vannak tartva, biztonsági intézkedéseknek eleget téve biztosított a védőszemüveg minden fülkében. Rendszeresen takarítottam az üzletet és a berendezéseket az előírt szabályozások alapján. A termékkínálat minőségi márkáktól származnak, mindet bátran ajánlottam a vásárlóknak.

A fókuszcsoportos interjúm alapján megállapítottam, hogy a vendégek döntő része a fekvő szoláriumot preferálja. Kényelmesebbnek találják, illetve nem szeretnek állni. A megkérdezettek majdnem fele heti két alkalommal jár szoláriumba, 33%-a pedig heti egyszer. Két fő heti három alkalommal, míg 1 fő szokott kevesebb, mint egyszer szoláriumozni. A szolárium szalont a megkérdezett alanyok közül négyen a szolgáltatások árai alapján választják ki, hárman a felszereltséget veszik figyelembe, hárman pedig elhelyezkedés szempontjából döntenek. A hallott, olvasott véleményekre két fő támaszkodik. A szép, egyenletes barna bőrszín fontos az emberek számára.

A szalon nem csak szolgáltatásokat és azokhoz használatos termékeket kínál, hanem egy híres spanyol parfümgyártó cég, a Yodeyma termékeit kínálja értékesítésre, melynek nagyon magas a kereslete. Számos parfümöt és krémet értékesíttem.

Kellemes hangulatú légkör biztosított a várakozók számára. Lehetőség szerint egyéni kéréseket is teljesítettem, például egy kért zeneszám lejátszása, kávéval kínálása.

Sokan tartanak a szolárium káros hatásaitól. Az egészségügyi szervezetek egyre jobban felhívják a figyelmet ezekre, ez pedig befolyásolhatja a vendégek számát. Egy szoláriumnak számos előírásnak kell megfelelnie. A szabályozásoknak kötelezően eleget kell tenni, emellett fel kell készülni az esetleges változásokra, korlátozásokra. Gyöngyösön egy szolárium üzlet biztosít kedvezőbb árat, mint a Szolisun, valamint egy szalon van azonos árkategóriában, a másik kettő pedig magasabb áron kínálja szolgáltatásait.

Az üzletben az ár képzést az ügyvezető készíti. A szoláriumhasználat díjának meghatározására főként költség alapú árképzést alkalmaz, de figyelembe veszi a versenytársak árait is. Az üzlet üzemeltetési költsége, mint például a karbantartási folyamatok, az elektromos áram költsége, a bérleti díj, az alkalmazottak bére és az általános költségek jelentősen befolyásolják az árakat. A minőségi, prémium kategóriás szoláriumgépek miatt magasabb árakat lehet megszabni, mint egy alacsonyabb minőségű berendezést tartó üzletnek. A versenytársak árait is figyelembe veszi, kedvezményekkel veszi fel a versenyt és a lehető legelérhetőbb árat biztosítja a vendégeknek. Az árak nagyon jól meg vannak határozva, a vendégek visszajelzései azt mutatják, hogy magas minőséget biztosítunk alacsony áron.

Véleményem szerint nagyon fontos lenne létrehozni egy weboldalt, ugyanis ezáltal az olyan érdeklődők is naprakész információkkal lennének ellátva, azok is, akik nincsenek jelen a közösségi platformokon.

A keresőoptimalizálás és az email marketing alkalmazása segítségével nagyobb elérést lehetne elérni. A plakátok kihelyezése, szórólapok osztása intenzív promóciós eredményt generálna. Tekintve, hogy az üzletben mindössze két fekvő szoláriumgép található, szorgalmaznám a további fekvő gépek felépítését.

A bevételi forrást növelni lehetne új szolgáltatások bevezetésével, a partnerkapcsolatok kialakításával számos új vendéget szerezne az üzlet

A szolárium üzlet összességében nagyon jól működik, a vendégek szeretnek ide járni, különösen jó kapcsolatot ápolunk velük.

Készítette: Balogh Viktória

Neptun kód: UGBOGY

2023.11.13.