

# **SZAKDOLGOZAT**

**Csárádi Barbara**

**Műszaki menedzser szak**

**Gödöllő**

**2023**



**Magyar Agrár- és Élettudományi Egyetem**

**Szent István Campus**

**Műszaki menedzser szak**

**Javaslat a Budalu Kft. marketingprogramjának fejlesztésére**

**Belső konzulens:** Dr. Medina Viktor

egyetemi docens

**Külső konzulens:** Leposa Attila

ügyvezető, Budalu Kft.

**Készítette:** Csárádi Barbara

I4WILH

Műszaki menedzser

Levelező tagozat

**Intézet/Tanszék:** Műszaki Intézet

Műszaki Menedzsment Tanszék

**Gödöllő**

**2023**

A dolgozatom során egy alumínium nyílászáró gyártással és értékesítéssel foglalkozó vállalkozást vizsgáltam meg különböző elemzésekkel, melyekkel az volt a célom, hogy megnézzem a vállalkozás működését, folyamatait, marketingprogramját, majd ezek alapján fejlesztési javaslatokat tegyek jelenlegi marketingjében fellelhető hiányosságokra.

Az elemzések során igyekeztem minden irányból megvizsgálni a vállalkozást, így a 7P marketingmix mellett a PESTEL, illetve a SWOT-elemzést is alkalmaztam, amelyek alapján meg tudtam határozni, hogy a cég hol helyezkedik el a vállalkozások között, milyen lehetőségeik vannak, illetve milyen nehézségekkel kell szembenézniük. Ezek után összeállítottam egy vevői kérdőívet, amelyben arra voltam kíváncsi, hogy a cég szolgáltatásait igénybe vevők hogyan gondolkodnak a cég működéséről, esetleges fejlesztéseiről. Ezek természetesen nem reprezentatív számok, de az orientáló jelleg alkalmas volt arra, hogy mégis használható eredményeket kapjak. A javaslataim közül voltak olyanok, amelyeket már megfogadtak és bevezettek. Elkezdték nagyobb figyelmet fordítani az internetes felületeken való megjelenésnek, folyamatban van a honlapon, instagramon és facebookon található képi anyagok frissítése. A javaslatom után tett daruról kapcsolatos érdeklődés is elérte célját, ugyanis megkezdték a daru bérbeadását, egyelőre még csak próbaszinten.

Összességében a Budalu Kft. egy jól működő, sikeres vállalkozás fiatalos csapattal, amelyben számomra meglepő, hogy annak ellenére, hogy nem fektetnek kellő hangsúlyt a marketing célú hirdetésekre, mégis folyamatos megkereséseik és megrendeléseik vannak, mely következtében egy adott évet tekintve állandó és folyamatos munkát tudnak végezni.

A fejlesztések mindig valami új és többnyire pozitív dolgot eredményeznek, emellett a marketing elengedhetetlen eszköze egy vállalkozás hosszú távú eredményességének, így a Budalu Kft. számára is szükséges a marketingjük fellendítése, amivel biztosítani tudják az állandó vevői megkereséseket.