



Magyar Agrár- és Élettudományi Egyetem, Szent István Campus,
Gazdasági és Társadalomtudományi Kar

PORTFÓLIÓ (SZAKMAI BESZÁMOLÓ)

BARTHA MÁTYÁS JÁNOS
N9JCH9
Kereskedelem és Marketing Felsőoktatási Szakképzés

Horváth Ádám Benedek
mentor neve

2023. MÁJUS 28.
GÖDÖLLŐ

Tartalom

Az Aroid Shop Kft. bemutatása.....	3
A vállalkozás fejlődése.....	6
A vállalat weboldala	8
A szervezet piaci pozíciójának vizsgálata	10
A marketingeszközök jellemzése 4P alapján.....	13
Termék (Product): Monstera Deliciosa Albo Variegata.....	13
Ár (Price):.....	14
Hely (Place):.....	14
Promóció (Promotion):.....	15
Termék (Product): Aroid mix	16
Ár (Price):.....	17
Hely (Place):.....	17
Promóció (Promotion):.....	18
Gyakorlatom feladatai és tapasztalatai	19
Termelés:	19
Vásárlói kapcsolattartás, üzletkötés:	19
Adminisztráció és logisztika:	20
Következtetések, javaslatok	21
Hivatkozások	23

Az Aroid Shop Kft. bemutatása

A szakmai gyakorlatomat az Aroid Shop Kft. nevű cégnél végeztem, ezt a vállalatot fogom bemutatni.

2020 decemberében alapította Rovó Viktória, aki a mai napig a cég ügyvezető igazgatója, és egyedüli tagja. Viktória 2018 augusztusában kezdett el vállalkozás szerűen foglalkozni ritka trópusi növények szaporításával és forgalmazásával, bel- és külföldön egyaránt. Ügyfélköre világszerte helyezkedik el, Korea, Thaiföld, Amerikai Egyesült Államok, Kanada és Európa, a hazai piac mellett természetesen. Miután a vállalkozás az évek alatt a KATÁ-s adózási formából kinőni látszotta magát, megalakult az Aroid Shop Korlátolt felelősségű társaság. A cég fő tevékenységi köre a 4776 TEÁOR szám alatt ismeretes dísnövény, vetőmag, műtrágya, hobbiállat-eledel kiskereskedelme, melyből főként a dísnövény kereskedelem van előtérben.

Székhelye: 2112 Veresegyház, Fészekrakó u. 9

Fióktelepe: 7634 Pécs Új fasor 29/A

A vállalkozás feladatköre széles. A ritka növények felkutatása és beszerzése nem kis feladat, és igen magas kockázattal jár. Ennek oka a növények milyensége, és előfordulása. Azok a dísnövények amelyekkel a Kft. foglalkozik, egy ritka genetikai mutációval rendelkeznek, melyek speciális színváltozatokat hoznak elő a leveleken, ezzel téve azt értékessé, és dekoratívvá. Ennek a jelenségnek/tulajdonságnak a tudományos megnevezése a variegata kifejezés, mely a növény színanyagától függően változatos mintákat, és színeket hoz létre.

Ezt a genetikai mutációt leghatékonyabban természetes, vegetatív szaporítási módszerekkel lehet megsokszorozni, mely idő, hely és gondozás igényes. Ezek a mutációk generatív módon nem öröklődnek. Ennek következménye, hogy a beszerzés hosszadalmas, sokszor magánszemélyektől, gyűjtőktől, botanikus kertekből, és kertészetekben előforduló 1-1 levadászható mutálódott példányból történik. Folyamatos piackutatást, termékfelkutatást igényel, a lehető legváltozatosabb felületeken, úgy mint a facebook, délamerikai weboldalak, instagram profilok.

Ezen dísnövények a philodendronok, monsterák, syngoniumok, scindapsusok, alocásiák, xanthosomák családjába tartoznak.

A cég kizárólag ezen típusú ritka kontyvirágfélékkel foglalkozik, mely hazánkban az egyetlen ilyen vállalkozás. Egyedülállósága abban is rejlik, hogy az adott áruból csak egy-egy példányt

lehet beszerezni, így azok megkövetelik a „házi” szaporítást, és ellehetetleníti a holland nagykereskedelmektől való tömeges beszerzést, mellyel mára már számos magyar dísnövény kiskereskedelem foglalkozik.

A növények szaporítása, és tartása beltéren történik, a fióktelepen. Speciális nagyteljesítményű megvilágítással rendelkezik, a páratartalom és hőmérséklet szabályozott. A vízellátást alulról árasztásos módszerrel, valamint hagyományos öntözéssel végzik. Tápanyagellátásuk egy kifejezetten kontyvirágfélékre kifejlesztett Egyesült Királyságbeli cég által forgalmazott tápoldattal történik.

Elengedhetetlen feladat a felelősségteljes és tudatos növényvédelem. A cég biológiai, és kémiai növényvédelmet alkalmaz, preventív és terápiás elvet alkalmazva. Növényvédelem elvégzésekor fontos szempontok az alábbiak: Figyelembe kell venni a vegyszer munkavédelmi behatási idejét, valamint biztosítani szükséges, hogy a hatóanyag teljes mértékben felszívódjon, vagy lemosódjon, mielőtt az a végső felhasználóhoz, azaz vásárlóhoz kerül.

A beszerzés utáni szaporítás hosszadalmas folyamat. Ezek a típusú növények igen különleges körülményeket igényelnek a megfelelő tempójú, és esztétikus fejlődési formájú növekedéshez. Mivel ezen típusú növények színes variegata foltjaik nem tartalmazzak klorofillt, ezért télen és nyáron is megfelelő speciális megvilágítás szükséges a túléléshez. Emellett fontos a stabil páratartalom, megfelelő vízellátás, és speciális közeg, mely biztosítja a megfelelő pH-t, oxigént, és vízelvezetést.

A növények mellett ezt a speciális közeget is forgalmazza a cég. Ennek összetevői savanyú sphagnum tőzeg, kókusz hancs darabok, sphagnum szálasmooha, perlit, és apró darabos szén, mely antimikrobiális tulajdonsággal rendelkezik, így megelőzve az esetleges gyakori dísnövénybetegségeket, gombásodást, bakteriális fertőzéseket. Ez a közeg teszi lehetővé, hogy ezek a ritka és különleges igényekkel rendelkező növények szobai, házi körülmények között is tarthatóak legyenek, ugyanis bármely más kertészetben kapható virágföld nem kompatibilis velük, abban elpusztulnak.

Ezen kívül termék még a szálas sphagnum mooha is, melyet egy német beszállítón keresztül szerez be a Kft. Ezt a terméket kimért 100 g-os kiszerelésben forgalmazza. Alkalmas

dísznövények felfuttatására kiváló mohakaróhoz, közegbe keverve víztartó képességgel rendelkezik, és légbujtásra, gyökereztetésre kiváló anyag.

Ezen termékek közül a dísznövények igen speciális körülmények között szállíthatóak. Fontos a megfelelő hőmérséklet, mely tartósan nem csökkenhet 10 °C alá, valamint a sérülésvédelem. A téli szállítást nikecellel szigetelt dobozokban, ásványi thermotasakkal lehet megoldani, melyek oxigénnel reagálva hőt generálnak 48-72 órán keresztül.

A sérülésvédelemre selyempapírt, és szilikon tömővattát alkalmaznak, mely egyben rögzíti és védi a növényt a külső mechanikai behatásoktól.

A nemzetközi szállítás speciális jogszabályok szerint történhet, melyhez fontos ismerni a hazai, és a célország követelményeit. Ezen követelmények között egységesen megtalálható a virágföld, komposztanyag tilalom, melynek célja az ország mezőgazdaságának kártevővédelme. A kis-és nagykereskedelmi árutovábbításhoz engedély szükséges, melyet a helyi járási hivatal állít ki. Az áru szállítás előtt vizsgálati kötelezettség alá esik, valamint nyilatkozatot szükséges tenni a növény korábbi kezelési módjairól/anyagairól. A vizsgálat során a növényegészségügyi felügyelő megállapítja a dísznövény és a telephely alkalmasságát a szállításra. Ezután a növény gyökereiről maradéktalanul el kell távolítani a korábban már említett, tiltott föld és komposztanyagot, és cserélni egy kártevőktől mentes, célország által szabadon engedélyezett közegbe, melynek szerepét általában a sphagnum szálas moha tölti be, ez világszerte elismert és használt nedvességmegtartó anyag.

A szállítás megszervezése az aktuális ajánlattól függ, hogy melyik szállítmányozó cégnél fog történni. A belföldi szállítmányozást, fuvarozást a Magyar Posta Zrt. végzi szerződéses formában. Nemzetközileg pedig mind a UPS Magyarország, DHL express, Gebrüder-Weiss Kft. végzi, a szállítás, vámkezelés megszervezését és lebonyolítását egyaránt.

Szolgáltatásaik közé tartozik a növényvédelmi tanácsadás, gondozási útmutató, és egyéb tanácsadás is.

Tevékenységet, tehát a termékek árusítását jelenleg Facebook oldalon, Facebook csoportokban, valamint személyesen rendezvények és vásárok keretei között végzik, ami ideális, hiszen a piac igen szűk vevőkörrel rendelkezik, ezeket speciálisan szükséges megcélózni.

A vállalkozás fejlődése

A vállalkozás 2020 december közepén alakult, egyéni vállalkozásból korlátolt felelősségű társasággá.

2020-as eredménykimutatás alapján a december törthónap nettó árbevéte 17000 forint volt, az adózott eredmény pedig -184000 forint, ami magyarázható azzal, hogy a vállalkozás egyben bővült, és új befektetésekre, anyagi jellegű ráfordításokra volt szükség. Ide tartozott a meglévő telephely mellé béleményként igénybevett pécsi fióktelep, amelynek a technikai felszereltségét szükséges volt beszerezni és működésbe helyezni. Ugyanakkor azzal is magyarázható, hogy a trópusi dísznövények szállítása a téli hideg hónapokban nehezebb, a tevékenység bizonyos mértékben szezonális.

Ehhez képest jól látszik, hogy a kft cégforma nagyobb szabadságot, és fejlődési lehetőséget adott a cégnek, mivel a 2021-es adatok alapján a nettó árbevétel már közel 100 millió forint volt, melynek adózott eredménye közel 6 millió forint. A magasabb értékű pénzmozgás lehetővé tette a készlet növelését és bővítését, valamint értékének növelését. Ebben az évben rendszeresen szállított a cég Thaiföldre, és Kanadába.

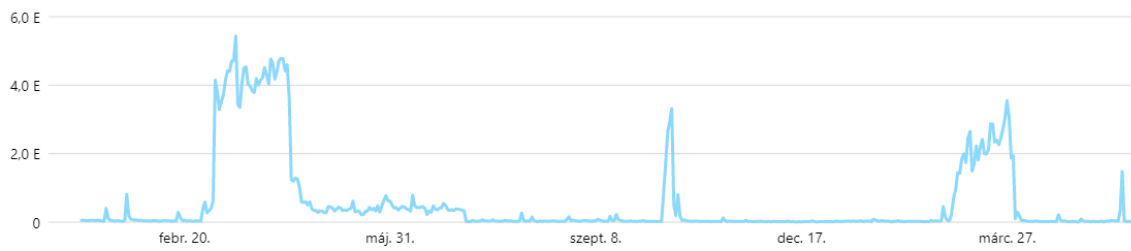
A 2022-es évi adatok hivatalosan még nem állnak rendelkezésemre, ugyanakkor megkérdeztem Viktóriát, mire számít ebben az évben. Várakozásai szerint a 2022-es év is hasonló eredménnyel fog zárulni, mint a 2021-es, magas árbevétellel, kedvező adózott eredménnyel. Ebben az évben a legtöbb megrendelés a dél-koreai köztársaságból érkezett, a hazai és európai vásárlók mellett.

A facebook oldalt a vállalkozás 2020 februárban hozták létre, amely mára több ezer érdeklődővel és követővel dicsekedhet, valamint ez a szám folyamatosan növekszik.

Eredmények

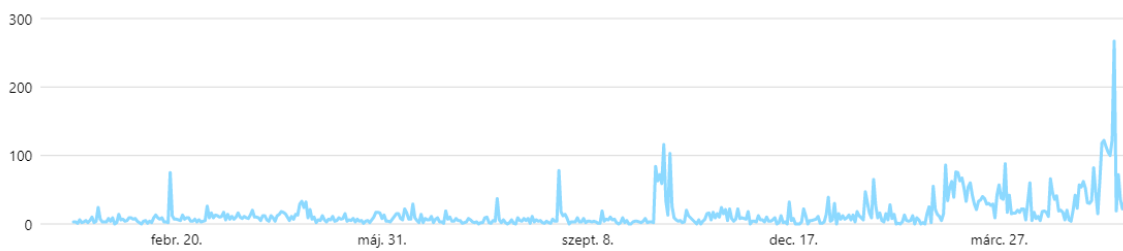
Facebook-oldal elérése ①

154 688 ↓ 39%



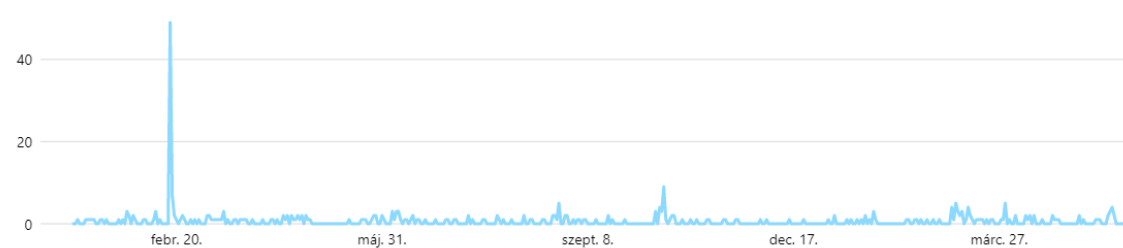
Facebook-oldal felkeresései ①

7870 ↑ 174.3%



Facebook-oldal új kedvelései ①

337 ↑ 135.7%



1. ábra Az Aroid Shop Facebook oldalának eredményei (2020 febr.-2021. márc)

A facebook oldalról exportált diagramról könnyen leolvasható, hogy folyamatos és egyre nagyobb érdeklődésnek örvend az oldal, és a megjelölt (2020 február-2021 március) időszakban a kedvelők száma 337 fővel növekedett.

Ezek az adatok jelzik, hogy ezek a termékek folyamatos keresletnek örvendnek, valamint az érdeklődői kör növekszik. Ez köszönhető a jelenlegi dísznövény trendeknek is.

A vállalat weboldala

A vállalat eredetileg Shopify webshopmotorral létrehozott nemzetközileg működő webshoppal indult. Azonban ennek forgalma és költségei sajnos nem voltak megfelelő egyensúlyban, így átállt a Facebook oldal és csoport népszerűsítésére, melynek elérhetősége: <https://www.facebook.com/thearoidshop>.

A szüneteltetés számos ok miatt következett be. Mivel az értékesítés világszerte működik a cégben, ezért fontos volt megoldani, hogy minden ország a saját pénznemében vásárolhasson, minden ország legalább 2 nyelv közül választhasson a weboldalon, a pénznemek átváltása szinkronban legyen a vállalat bankjával, és a weboldal fizetőmotorjaival. Komoly problémát okozott egyes funkciók beállítása, úgy mint az árak megjelenése/automatikus átkonvertálása, és árfolyammal szembeni naprakészsége. A megbízott webshopfejlesztő cég beállította, hogy az árak forintban jelenjenek meg Magyarországon, azonban a webshopmotor így pl. egy 150 eurós terméket 150 forintos termékként tett elérhetővé a weboldalon, mely csak bizonyos aktív webshop idő után került felismerésre, és kijavításra. Ez komoly potenciális kárt okozhatott volna. Ennek megoldása még egy ezzel foglalkozó marketing cégnek is gondot okozott, több akadályba ütközött a feladat. Bizonyos más funkciók is korlátozottan álltak rendelkezésre a Shopify webshopmotor használatakor, így nem volt szabad keze sem a marketing/webshopfejlesztő cégnek, sem pedig az Aroid Shop Kft.-nek.

Ezen problémák után a webshop megnyílt a hazai, és európai piac számára, választható, valamint IP cím szerint javasolt euró vagy forint pénznemmel, magyar és angol nyelven voltak elérhetőek a termékek.

Néhány hónap működés után Viktóriának mérlegelnie kellett a következőket:

- A termékek legnagyobb része egyedi színváltozatú és mintájú dísznövény, melyet a vásárló saját maga szeretne kiválasztani, így hiába van egy termékből 50 db készleten, azok nem ugyan azon árral rendelkeznek, azokat egyesével volt szükséges feltölteni a weboldalra
- Amennyiben egy termék elkelt, úgy a weboldalt frissíteni kellett
- Minden dísznövényről egyedi profi fotó kell készüljön, több szögből, hogy a vásárló kedve szerint választhasson és mérlegelhessen

- Dísnövény vásárok, kiállítások és rendezvények során, ahová a dísnövényekkel kiáll a vállalkozás, a weboldalt szüneteltetni, majd a helyszínen elvert növények szerint frissíteni volt szükséges a weboldal készletét
- Személyes, helyszíni vásárlás során szintén szükséges újra leltározni, és a készletet frissíteni a weboldalon
- A relatíve szűk piac miatt a webshop forgalma nem hozott elegendő profitot a fenti szempontok költségeinek figyelembevételével

Tehát a webshop fenttartásainak költségei igen magasak voltak. A webshopfejlesztő és marketing cég havidíja, az egyes termékekről készülő profi fotók megrendelése, készítése, és kidolgozása, a napi szintű leltározás, a webshop készletének napi szintű ellenőrzése, az egyedi termékek egyesével való feltöltésének költsége meghaladta a webshop hozamát az első évben.

Ezért praktikus és költséghatékony okokból a vállalat áttért a ma már népszerű facebook oldal és facebook csoportban való értékesítésre, mely az alábbiak szerint működik:

- Az érdeklődő belép a csoportba, kedveli az oldalt, ezáltal értesítést kap ha új poszt, azaz új termékek kerülnek fel a csoportba
- A poszt megszámozott növényekből áll, pontos leírással, azonban nem profi fotográfus által készített fotókkal
- A poszt alatt a növény számát megjelölve választhat/foglalhat a vásárló
- A poszt könnyen élő időben frissítésre kerül minden foglalás után
- A tranzakció folytatásához szükséges adatokat a vásárló üzenetben elküldi a cég számára
- A megadott adatokat és a választott termék adatait a cég excel táblázatban vezeti az adott poszt ideje alatt, majd a terméket a vásárlónak a menetrend szerint elpostázza
- Miután a termékek elkeltek, a poszt könnyen frissíthető, valamint törölhető a felületről

A facebook oldalon való működés számos előnnyel és könnyebbséggel jár. A vásárlók valós időben foglalhatnak növényeket. A facebook posztok, rövid élettartamuk (mely a vásárlók gyors érdeklődésének köszönhető) miatt, nem igényel profi fényképeket amelyek stúdióban készültek, elegendő csupán az esztétikus megjelenés, megfelelő fényellátás mellett készült kép. Így a profi fotográfus és stúdió költségével, és idejével nem szükséges számolni. A facebook posztok, és vállalati oldal könnyen kezelhetőek és népszerűsíthetőek a facebook hirdetési funkciójával, mely a megfelelő vásárlói és érdeklődői kört célozza meg, és éri el.

A szervezet piaci pozíciójának vizsgálata SWOT elemzéssel

“A SWOT egy olyan elemzési technika, amivel egy cég, termék, ötlet vagy projekt életképességét vizsgáljuk meg. Feltérképezi az elemzés tárgyának az erősségeit, gyengeségeit, lehetőségeit és veszélyeit. A stratégiaalkotás egyik lépése.” (Consulting, 2019)

(S) Erősségek:

- Hazai viszonylatban jól ismert cégnév és hírnév a piacon
- Hazai viszonylatban a legszélesebb választék ritka variegata dísznövényekből
- Költséghatékony értékesítési és hirdetési módszerek
- Környezettudatos és fenntartható csomagolási anyagok használata
- Fogyasztóbarát hozzáállás, jó kapcsolat, kommunikáció a visszatérő vásárlókkal
- Vásárlói igények figyelembevétele, azoknak való megfelelés szemelőttartása
- Garanciaprogram, ami dísznövények értékesítésénél egyedülálló
- Egyedülálló készlet az országban
- Hazai verseny hiánya az egyedülálló készlet miatt
- Termékek kiváló minősége, azok gondos karbantartása és folyamatos fejlesztése

(W) Gyengeségek:

- Korlátozott pénzügyi erőforrások terjeszkedésre és fejlődésre
- Egyes beszerzések magas költségei
- Lassú, alacsony hatékonyságú készlet termelés
- Elavult, korlátozott termelési felszerelés és technikák
- Nem professzionális marketing stratégia
- Kevés munkaerő, szakképzett, felelős alkalmazott hiánya

(O) Lehetőségek:

- Egyre nagyobb érdeklődési kör a hazai piacon
- Magasabb érdeklődés és népszerűség az online/facebook szektorban
- Együttműködési/partnerségi lehetőségek más dísznövény forgalmazó cégekkel
- Új termékek keletkezésének lehetőségei (genetikai mutációk által)

- Új termékkategóriák forgalmazása akár ruházati, kerámikus cégekkel való együttműködéssel(merchandise)
- Influenszer szponzorációs programok lehetőségei a magas nemzetközi érdeklődésnek köszönhetően

(T) Fenyvegetések:

- Instabil piaci árak, kereslet és kínálat aktuális trendek szerinti változása
- Holland és Thaiföldi nagyvállalatok laborban való szövetkultúrás tenyésztés fejlesztései (fenyegeti a növények ritkaságát és értékét, ha az adott növényt sikerül laborban tömegesen szaporítani)
- Holland és Thaiföldi nagykereskedelmek szabályozás nélkül árasztják el a piacot a növényekkel, ezzel lehetetlen felvenni a versenyt
- Nagy érdeklődésre és népszerűsége való tekintettel a versenylőnyt elveszítheti a cég egy nagyobb tőkével rendelkező vállalkozóval szemben

Összegzés: Az elmúlt 3 évben igen sokat változott a piac, ezen típusú termékek nagyobb népszerűségnek örvendnek, amit a Holland és Thaiföldi nagyvállalatok előszeretettel kihasználnak, magas pénzügyi erőforrásaikkal hatalmas előnyben vannak. Ezen vállalatok szabályozás és korlátozás nélkül árasztják el a piacot a dísznövényekkel, melyek közül némely genetikai mutációval rendelkezőt sikerül tömegesen piacra dobni, a folyamatos magas költségkeretű kísérleteiknek és fejlesztéseiknek köszönhetően. Az egyes sikeresen tömegszaporított növényeket amik addig magas áron voltak csak pár helyen megtalálhatóak, akár század annyiért teszik elérhetővé és dobják a piacra, ezzel hatalmas károkat okozva abban. Így bár jelenleg még vannak olyan termékek amik nem kerültek tömegszaporításra, a későbbi években ez nagy fenyegetést jelent, és a hasonló vállalkozások számára ez komoly veszélyt jelent, új helyeket nyit meg a piacon, ezzel valódi versenyt hozva létre.

Az Aroid Shop Kft. jelenlegi helyzetben egyedülálló termékekkel, és hozzá járó szolgáltatásokkal elégíti ki a hazai vásárlók igényeit. Bármely más trópusi dísznövényekkel foglalkozó cég Holland tömeggyártott termékek forgalmazásával foglalkozik, melyeknek változatossága korlátozott. Ezzel szemben az Aroid Shop Kft. folyamatosan figyelemmel tartja a piaci változásokat, hiányokat és igényeket, nem Holland beszállítóktól szerzi be a

készletet, így a többi hazai forgalmazóval szemben jelenleg előnyben van, kis versennyel kell szembenéznie.

Számos pozitív lehetőség van a láthatáron a különböző partnerségek szempontjából. Kiváló kézműves kistermelők, és vállalkozók vannak az országban, akikkel való együttműködés a közös népszerűsítést szolgálná, valamint a dísznövényrajongóknak kiváló kiegészítők lehetnek a kaspók, bögrék, esetleg dísznövény mintás textil áru.

Komoly hátrányt jelentenek azonban azok a tényezők , amelyek korlátozzák a vállalkozást a gyarapodásban, úgy mint az alacsony rendelkezésre álló tőke. A tehetős pénzügyi erőforrások hiánya szabja meg, és ad keretet a terjeszkedésnek, termelési technikáknak, szakképzett alkalmazottak alkalmazásának. Gyorsabb és hatékonyabb termelést tennének lehetővé a korszerűbb világítási és öntöző rendszerek, valamint nagyobb telephely, üvegház.

A marketingeszközök jellemzése 4P alapján

Definíció: a marketing mix azoknak az eszközöknek az összessége, amelyeket egy szervezet a marketing célok megvalósítása érdekében használ egy meghatározott piacon. (Marketing21, dátum nélk.)

Termék (Product): Monstera Deliciosa Albo Variegata

Az alábbiakban bemutatom a Monstera Deliciosa Albo variegata növényt, mely termék az egyik legnagyobb érdeklődésnek örvend a piacon a vállalkozás készletét tekintve.

Megjelenés, díszítő jelleg: Ez a típusú növény hatalmas rajongókörrel rendelkezik, nem véletlenül. Megjelenése egyedülálló, mintázata változatos. A nagyméretű sötétzöld, felnőtt korban szeldelt és lyukacsos leveleket cirmos hófehér csíkok vagy egybefüggő szektorok díszítik, és teszik különlegessé, melyek a legkülönfélébb variációban képesek megjelenni.



2. ábra *Monstera Deliciosa Albo Variegata* mintázatai

Presztizs és ritkaság: A variegata fajok legtöbbje, tehát a Monstera Deliciosa albo variegata is igen ritka a mai napig a piacon, nehezen hozzáférhető, nem elérhető dísznövény áruházakban, kertészetekben. Ritkasága trópusi mivoltából is adódik, mely megköveteli ideális esetben az üvegházi körülményeket, azonban kedvező, hogy beltéren is képes jól érezni magát, megfelelő gondozás mellett. Ezen szempontok miatt egyben presztizs is egy ilyen növényt birtokolni a dísznövénykedvelők számára.

Tartási körülmények és növekedés: A monstera juvenilis formája viszonylag kis helyen is tartható, nem bokrosodik, felfelé nő. Ezáltal kedvező lehet kevesebb helytel rendelkező vásárlók számára. Beltéren könnyen tartható, igényei közé tartozik a kellő fényellátás, és rendszeres öntözés, így bármely otthon díszítő eleme lehet.

Ár (Price):

A Monstera Deliciosa variegata ára a többi szobanövényhez képest viszonyítva magas, ami köszönhető a nehezen elérhetőségének, ritkaságának, és díszítő jellegének. Az árat befolyásolhatja számos tényező, úgy mint a színváltozat erőssége és mintázata, a növény mérete, és érettsége. A nagyobb, érettebb, lyukacsos levelek értékesebbek, ahogy a különleges, például úgynevezett halfmoon-azaz félhold mintázat is, melynél a levél félig fehér, félig zöld. Az adott trendek is befolyásolják a növény árát, például ha egy híresség, influenszer egy bizonyos mintázatú növénytel tesz közzé képet. Valamint a termék szabadáras, tehát minden forgalmazó/termelő magának szabja meg milyen áron szeretné az adott terméket eladni, a saját költségeit és munkáját figyelembevéve.



3. ábra Érett levél, "Half Moon" mintázat (Naomi, 2022)

Hely (Place):

Az ilyen és hasonló dísznövényekhez nem könnyű hozzájutni, de alább felsorolok néhány példát, hogy hol szerezhetők be:

- Online ritka dísznövényekkel foglalkozó webshopok
- Facebookon erre szakosodott csoportok, oldalak
- Magán gyűjtők
- Egyes kastélyparkok, arborétumok

Promóció (Promotion):

A ritka dísznövények, tehát köztük a Monstera Deliciosa Variegata növények reklámozása, promóciója számos módon lehetséges.

Hagyományos módszer lehet dísznövény rendezvényeken való megjelenés és értékesítés, szórólapozás, esetleg az esemény előtti plakátok tervezése, kitétele.



4. ábra Dísznövénykiállítás és vásár, 2023. tavasz

Az Online világban akár weboldalon, webshopon, facebookon, instagramon, vagy bármely más közösségi média felületen megoszthatóak, kiemelhetőek és hirdetéssé tehetőek az adott posztok, melyekben számos gyönyörű képet tehetünk közzé, valamint tetszés szerint kiválasztott pozitív vásárlói véleményeket, történeteket, akár videókat, zenei aláfestéssel.

Youtube-on közzétehetőek videók, melyekben népszerűsíthetőek az adott dísznövények/termékek, melyeket bemutatathatunk, mesélhetünk róluk, valamint praktikus gondozási útmutatót is adhatunk hozzájuk, amit a vásárló előszeretettel használhat a későbbiekben. Esetleges helyszíni szemle is közzétehető, mely magát a céget promótálja, vagy akár érdekes tanulmányút, a növények valódi élőhelyéről.

Számtalan lehetőség adott az együttműködésre, partnerségre, akár kisvállalkozókkal, más vállalatokkal, vagy influenszerekkel, youtube felhasználókkal, akik ingyenes termékért cserébe promótálják és közzéteszik a vállalkozást és terméket a saját, magas követői táborral rendelkező felületeken. Ez azért nagyon előnyös módszer, mert számos olyan influencer van, akik követőtábora rajong ezen növényekért, hiszen maga az influenszer is dísznövényrajongó, így a követői tábora pontosan megcélzott vásárlói kör is egyben.

Alkalmazható promóciós eszközök még a kedvezmények, akciók, melyeket számos variációban lehet bevezetni. Korlátlan, vagy rövid ideig tartó, ünnepekhez vagy vásárlói születésnaphoz kötött, százalékos kedvezmények, bizonyos érték fölötti vásárlás során az ingyenes szállítás, és még sok más.

Az Aroid Shop Kft. népszerű és elengedhetetlen terméke még az úgynevezett Aroid mix, ami egy speciális összetételű közeg a trópusi dísznövények számára. Az alábbiakban ezt a terméket elemzem:

Termék (Product): Aroid mix

Maga a termék egy speciális, évek során szerzett tapasztalat alapján kifejlesztett keverék, mely a beltéri dísznövénytartás számos szempontját vette figyelembe. A szokásos virágföld, melyet kertészetekben lehet kapni, alkalmatlan a beltéri dísznövénytartáshoz. Ennek oka a rendkívül magas hummusz tartalom, valamint az, hogy a közeg szemcsemérete egyenletes. Ennek használata kültéren megfelelő lehet, ugyanis gyorsabban képes száradni, valamint a kültéri körülmények ellensúlyozzák az esetleges hátrányokat okozó tényezőket. Beltéren viszont a magas hummusztartalom kiváló táptalaj lehet kórokozók és kártevők számára, amik kis térben igen nagy fejfájást okozhatnak. Hátrány lehet még a pangó víz is, melyet az apró egyenletes és tömör szemcseméret okoz, rossz vízelvezetésű közeg keletkezik egy beltéri cserépben.

Ezen hatásokat ellensúlyozva és kiküszöbölve találták fel az Aroid mix-közeget, mely az alábbi összetevőkből áll:

Összetétel és funkciók: Savanyú tőzeg, perlit, sphagnum moha, kókusz hancs darabok, aprószemű szén.

Minden egyes összetevőnek saját funkciója van. A savanyú tőzeg pH-ja ideális a trópusi növények számára, és apró szemű növényi eredetű szemcséi ideális mértékben fedik a gyökérzetet a megfelelő vízfelvételhez.

A perlit egy levegős szemcséjű kőzetanyag, mely képes vizet felvenni és megtartani, ezáltal lazítva és nedvesítve a tőzeget.

A sphagnum moha nedvességmegtartó képessége biztosítja az akár 10 napig tartó nedvességet egy egy locsolás után a növény számára.

A kókusz hancs darabok lazítják a közeget nagy méretükből adódóan, biztosítják a megfelelő vízelvezetést és oxigén ellátást, ezzel megakadályozva a pangó vizet.

Az aprószemű szén pedig antimikrobiális tulajdonságokkal rendelkezik, így ezáltal a növényeink kevésbé lesznek fogékonyak az egyes baktériumok vagy gombák által okozott betegségekre.

Ezen speciális dísnövényközeg azonban alacsony tápanyagtartalommal rendelkezik, így szükséges lassan felszívódó, vagy folyékony táppal pótolni a szükséges mikro- és makroelemeket.

Ár (Price):

Az ár függ az adott alapanyagok minőségétől, beszerzési árától, inflációtól, valamint a kiszerelés méretétől, és más cégek termékeitől, tehát a versenypiacon megtalálható más aroid mixektől.

Hely (Place):

Az Aroid mix ma már elérhető több helyen, legfőképpen az interneten. Korábban ezt minden felhasználó saját kedve szerint keverte, és variálhatta, azonban ez a kisfelhasználóknak nem éri meg, mivel az alapanyagok csak nagy kiszerelésben elérhetőek.

Maguk az alapanyagok kertészeti nagykereskedelmekben, terrarisztikai szaküzletekben, online, vagy gazdaboltokban szerezhetőek be. A kész Aroid mix azonban kizárólag az alábbi helyeken találhatóak meg:

- Speciális trópusi dísnövényekkel foglalkozó vállalkozások, úgy mint az Aroid Shop kft. és hasonlók

- Speciálisan ezzel foglalkozó kiskereskedelmi webshopok és weboldalak, facebook oldalak, esetleg más közösségi média boltok

- Dísnövény szakkiállítás, ahol a fentiek közül valaki kiállít/értékesít

Promóció (Promotion):

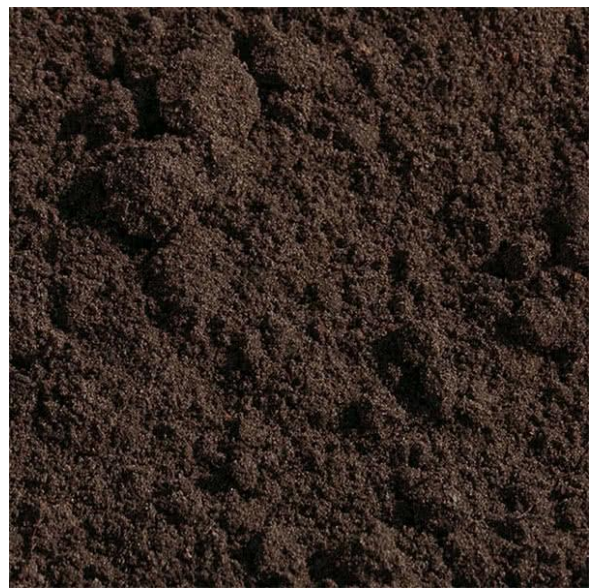
A speciális földkeveréket, csakúgy mint a dísznövényeket, számos helyen promótálhatunk.

- Dísznövény szakkiállításokon, szórólapozással, értékesítéssel, esetleg plakátozással
- Youtube videó tartalmak létrehozása, akár a keverék alkalmazásáról, funkciójáról, összetételéről vagy javasolt arányairól
- Online/facebook promóciós kampányok létrehozása képekkel, promóciós szöveggel, pozitív vásárlói véleményekkel
- Kertészetekkel, kereskedésekkel való együttműködés az értékesítésre, reklámozásra
- Magazinok, kertészeti blogok cikkíróival való együttműködéssel

Bal oldalon látható egy példa Aroid mixre, jobb oldalon pedig hagyományos virágföldre. Jól látható az összetételbeli különbség



6. ábra Aroid mix (Sybren, 2022)



5. ábra Hagományos virágföld (Everglades)

Gyakorlatom feladatai és tapasztalatai

A gyakorlatom változatos feladatokból állt össze. Betekinthettem a vállalkozás részleteibe és pontos működésébe, és minden terület feladataiból kivethettem a részem.

Termelés: A termelésben a feladataim közé tartoztak a dísznövények név szerinti ismeretének elsajátítása, csoportosítása. Miután ezeket megtanultam, Viktória ismertette az adott növények gondozási igényeit, fényellátás, öntözés, tápoldatozás és növényvédelem szempontjából. A gyakorlatom alatt a feladataim közé tartozott a dísznövények öntözése, eleinte felügyelet mellett, majd önállóan is. Sikerült elsajátítanom a hagyományos és újszerű öntözési technikákat, valamint megtanultam az egyes növényeket miért éppen az adott módszerrel szükséges öntözni. Az öntözés feladatába beletartozott a növények igény szerinti tápoldatozása is, mely megfelelő hígítást, és tápoldat előkészítést igényelt.

A termelésben a következő feladat a növények szaporítása volt, mely fontos szabályok szerint történik. Fontos volt megismernem az egyes növények anatómiáját, megtanulnom mit jelent a vegetatív-generatív szaporodás, és ezeknek a módszereit. A vállalkozás 90%-ban vegetatív módon szaporítja a növényeit, mivel a speciális színváltozatok kizárólag így öröklődnek az utódnövényre. A vegetatív szaporítás történhet több módon, a legtöbbet alkalmazott módszer a légbújtás/majd dugványozás volt, szártagról. Egy adott növényt szükséges volt megvizsgálni, és a megfelelő és kedvező helyen több darabba osztani. Osztás után a vágási felületeket szükséges antimikrobiális szerrel lekezelni, majd a levágott dugványt vízbe helyezni a megfelelő módon, ami idővel gyökeret ereszt, és ültethető lesz.

Az ültetésre érett kész dugványok cserépben való elhelyezése viszonylag egyszerű feladat volt, egyedül arra kellett figyelni, hogy a lehető legtöbb gyökér a közeg fedésében legyen, majd a kész cserepes növényt alaposan megöntözzem.

Ezután a dugványokat fajták szerint szortíroztam, és ládába helyeztem.

Vásárlói kapcsolattartás, üzletkötés:

Két módon vehettem részt ebben a kategóriában. Dísznövény szakkiállításon vehettem részt mint kiállító/értékesítő. Ennek a feladatnak is elengedhetetlen tényezője volt a növények névszerinti , és igényeik szerinti pontos ismerete, annak érdekében, hogy a vásárlók és érdeklődők legtöbb kérdésére válaszolni tudjak. Valamint fontos volt ismerni az egyes darabok árát, hiszen szinte minden termék külön árral rendelkezik.

A vállalkozás online felületére is betekintést nyertem. Az értékesítésre váró termékekről készült fotókat a megbeszéltek alapján beszámoltam, az egyes termékek nevét közzétettem, valamint ismertettem a vásárláshoz/foglaláshoz szükséges információkat az érdeklődőkkel a facebook posztban. Az egyes vásárlások utáni kommunikációra, és kapcsolattartásra is lehetőségem volt.

Adminisztráció és logisztika:

Ezen a területen is számos feladatot ismertem meg, és végeztem el.

A dísznövények név szerinti ismeretének elsajátítása után leltárat kellett készítenem a vállalkozás készletéről, melyet egy számítógépes rendszerbe töltöttem fel. Ez eleinte nem volt könnyű, mivel egy laikus számára egyes növények igencsak hasonlóak, ugyanakkor más kategóriába tartoznak.

Megismerkedhettem a nemzetközi szállítmányozó cégek megbízásainak formájával, kitöltési módjaival, a szükséges dokumentációkkal, azok jelentőségével.

Az egyes üzletek/rendelések lebonyolítása után szükséges volt a vásárlói és rendelési adatokat precízen, excel táblázatban vezetnem, a megadott szabályok és szempontok szerint, mely alapján a szállítás történt.

Megfigyelhettem hogy miszerint folyik egy ilyen nagyértékű dísznövény biztonságos csomagolása és előkészítésre a szállításban, mely igen jó kezűgyességet igényel. Fontos volt felmérni a növény méretét, valamint azt, hogy az adott méretű dobozba azt miként szabad és érdemes behelyezni, a sérülések elkerülése érdekében. Rendkívül fontos a dísznövénycsomagolás során, hogy a termék ne tudjon mozogni a dobozban, külső mechanikai behatásokra sem. Így speciális módszerekkel volt szükséges az egyes termékeket megfelelő módon rögzíteni.

Feladatom volt még a megrendelt termék logisztikai ellátása, úgy mint a címirat létrehozása, és szigorú ellenőrzése a korábban említett excel táblázat szerint, valamint a címke dobozra rögzítése az előírt módon. A szállításra kész termékeket szükséges volt eljuttatni a logisztikai központba, amit a vállalkozás céges kisteherautójával tudtam elvégezni.

Egy eladás után szükséges volt a megadott számlázási adatok alapján a megfelelő számlát kiállítani, ahol megismertem a számlaprogram működését és funkcióit, valamint az adott termékekre és szolgáltatásokra vonatkozó áfakulcsokat.

Segítséget nyújthattam az adminisztrációs munkákban, és betekintést nyerhettem a könyvelés mikéntjébe, valamint a Kft cégforma követelményeibe és működésébe. Hó végén feladatom volt ellenőrizni, hogy minden bejövő és kimenő számla feladásra kerül-e a könyvelő címére.

Következtetések, javaslatok

Gyakorlatom során számos tapasztalatot és új ismeretet szereztem a kereskedelemben, és az ahhoz kapcsolódó témakörökben. Megfigyelhettem a vállalkozás működését, erős, és gyengébb oldalait, előnyeit és nehézségeit.

Véleményem szerint a vállalkozás legnagyobb nehézsége a pénzügyi erőforrásokat igénylő fejlesztések hiánya, valamint az alacsony hatékonyságú marketing és értékesítés.

Számos oldalról lehetne növelni a keresletet és a termelést. Magasabb pontosságú hirdetéscélzással, nagyobb ráfordítással szélesebb vásárlói tábor válna elérhetővé, mely a piac méretéhez képest jelenleg igen alacsony véleményem szerint. Ezen kívül a termelés módja igen kevésbé hatékony, sokkal több termékre lenne szükség, nagyobb telephelyen, korszerűbb módszerekkel, nagyobb munkaerővel, a fejlődési tőke kitermeléséhez. Ezek közé tartozna elsősorban egy olyan telephely, amely lehetővé teszi a nagyméretű üvegházi automatizált termelést.

A vállalkozás versenyképessége jó előnyben van, azonban a fent említett hátrányok a piac változása során hamar visszavetheti azt.

Rendkívül jó lehetőségek lennének adottak, ha egyes kisvállalkozásokkal való együttműködéssel növelné a vállalkozás a termékportfólióját, és ismertségét. Ezt a tevékenységet szorgalmaznám.

Azon terméket, melyek nem dísznövények, (úgy mint az Aroid mix) ezáltal egyazon árral rendelkeznek, webshopban értékesíteném és népszerűsíteném, a magasabb kereslet és folyamatos érdeklődés elérése érdekében.

Javaslataim közé tartozik ugyanakkor a dísznövények értékesítésére egy telephely nyitvatartási idő megadása és közzététele, hogy az adott munkaórákban a látogatók szabadon látogathassák a növényeket, és személyesen vásárolhassanak. Jelenleg ennek hiányában a vásárlók legnagyobb százalékban csak online érik el a számukra kedves termékeket.

A vállalkozás közösségi média oldalai és kitettsége jelenleg nem túl nagy, lehetőségeikhez mérten nem túl ismert. Javasolnám ezek fejlesztését, magasabb energiabefektetést és

időráfordítást, ahol nagyobb és szélesebb érdeklődői tábort tudna szerezni a cég, ezzel is növelve az egyes termékek népszerűségét és kelendőségét. Elsősorban a youtube videók létrehozása, és instagram oldal fejlesztése lenne célravezető véleményem szerint.

Szorgalmaznám az együttműködést kertészetekkel, szobanövény értékesítő vállalkozásokkal is, ugyanis egyes termékek egyedülállóak a piacon, azok több helyen és felületen való értékesítése kölcsönös előnyökkel és javakkal járhatna.

Valamint ezen kívül kertészeti magazinokkal, internetes újságírókkal is felvenném a kapcsolatot, ugyanis a cég számos szempontból érdekes és egyedülálló, barátságos és családias, véleményem szerint a kertészetet kedvelő emberek szívesen olvasnák a történetét, és ismernék meg a vállalkozást. Az együttműködés, piackutatás és a folyamatos fejlesztés segítené a vállalkozást abban, hogy versenyképes maradjon és sikeresen növekedjen a piacon.

Hivatkozások

Consulting, P. (2019. október 31.). *SWOT elemzés: jelentése, lényege, elkészítése - konkrét példákkal*. Letöltés dátuma: 2023. Május 20, forrás: PROMAN Consulting: <https://promanconsulting.hu/swot-elemzes/>

Everglades, E. G. (dátum nélk.). *Potting Soil*. Letöltés dátuma: 2023. Május 25, forrás: Everglades Equipment Group: <https://www.evergladesfarmequipment.com/sand-and-soil/potting-soil/?fbclid=IwAR0d1JuIDiNW4xyVmoZ-haph9ICJngCBuO3GyVA83HJukqfqp6MDTqSC8Jw>

Marketing21. (dátum nélk.). *Marketing mix, 4P és 7P – mit jelent és miért kell ismerni?* Letöltés dátuma: 2023. Május 20, forrás: Marketing21: <https://marketing21.hu/2017/01/15/marketing-mix-4p-es-7p-2/>

Naomi, R. (2022. Június 28). *Half Moon Monstera: The Ultimate Guide*. Letöltés dátuma: 2023. Május 25, forrás: Houseplant Authority: https://houseplantauthority.com/half-moon-monstera/?fbclid=IwAR1T7E6T6Hwc6F4_d8acE31PGedrWeFDNKasFs6I46Sd-AmTFuOfENuMkOo

Sybren, B. (2022. Február 27). *How to mix aroid soil that your plants will love*. Letöltés dátuma: 2023. Május 25, forrás: Sybotanica: <https://www.sybotanica.com/blogs/soil/how-to-mix-aroid-soil-that-your-plants-will-love?fbclid=IwAR2ihgixzyskntVPVdJw2tnaEq1chbRY0AKfTWMc3M-KWiXSnIhGdYAXaNA>

1. ábra Az Aroid Shop Facebook oldalának eredményei (2020 febr.-2021. márc)	7
2. ábra <i>Monstera Deliciosa Albo Variegata</i> mintázatai.....	13
3. ábra Érett levél, "Half Moon" mintázat.....	14
4. ábra Dísznövénykiállítás és vásár, 2023. tavasz.....	15
6. ábra Hagyományos virágföld	18
5. ábra Aroid mix.....	18