

Magyar Agrár- és Élettudományi Egyetem
Szent István Campus
Gazdaság és Társadalom Tudományi Kar

PORTFÓLIÓ
(szakmai beszámoló)

Czikora Emília

FJVQ1k

Kereskedelem és marketing felsőoktatási szakképzés

Horváth Ádám
Egyetemi tanársegéd

Gödöllő, 2023

Tartalom

1. Vállalat bemutatása:	3
1.1. E-cégjegyzék adatai:	3
1.2. Vállalat fejlődése:.....	4
1.3. Vállalat tulajdonosi szerkezete:.....	5
2. A vállalat honlapjának elemzése:	8
2.1. Felhasználói élmény:.....	8
2.2. Design:	8
2.3. Tartalom:	9
2.4. Szervezettség:.....	9
2.4. Teljesítmény:	10
2.5. Mobilbarát kialakítás:.....	10
3. A szervezet piaci pozíciójának vizsgálata:.....	10
3.1. Strengths-Erősségek:	10
3.2. Weaknesses-Gyengeségek:	11
3.3. Opportunities-Lehetőségek:	11
3.4. Threats-Veszélyek:	12
4. Marketingeszközök jellemzése:	12
4.1. Product	12
4.2. Place	14
4.3. Price.....	14
4.4. Promotion	14
4.5. People	15
4.6. Physical Evidence	16
4.7. Process.....	16
5. Gyakorlati idő alatt végzett munkám bemutatása:	17
6. Következtetések, javaslatok:	20

1.Vállalat bemutatása:

Az L.A. Multi-Zone Kft. egy komplex rendezvényszervezéssel és üzleti szintű marketing tevékenységekkel foglalkozó vállalat. A cég 1994-ben alapult, mint promóciós és hostess ügynökség. Kiváló választás azok számára, akik magas színvonalú rendezvényt szeretnének Budapesten, és számítanak egy megbízható és profi csapatra a szervezés során. A Budapesti központ mellett, 7 régióközpont segíti munkájukat, ezért a vidéki szervezést és lebonyolítást is tudják kivitelezni. Annak érdekében, hogy a cég gördülékenyebben tudjon együtt dolgozni megrendelőikkel, különböző divíziókat alakítottak ki, melyek irányítására a legjobb szakértőket választották.

Tevékenységi körökre szakosodott divízióik:

- Mutizone Event
- Multizone Human
- Multizone PR-Marketing
- Multizone Office

1.1. E-cégjegyzék adatai:

L.A. Multi-Zone Humán Szerviz Korlátolt Felelősségű Társaság

Cégjegyzékszám: 01-09-722905

Statisztikai számjel: 13189967-8299-113-01

Adószám: 13189967-2-43

Nyilvántartási szám: 13189967#cegkapu

A cég pénzforgalmi jelzőszáma: 11600006-00000000-98386136

Székhely: Budapest, 1115 Thallóczy Lajos utca 23-25/B

Tevékenységi kör:

Fő tevékenység: 8299'08 M.n.s. egyéb kiegészítő üzleti szolgáltatás

(Opten, 2023)

1.2. Vállalat fejlődése:

97. Pénzügyi modul

	2021. év	2020. év	2019. év	2018. év	2017. év
Bevétel: Ezer HUF-ban	2021.01.01 - 2021.12.31.	2020.01.01 - 2020.12.31.	2019.01.01 - 2019.12.31.	2018.01.01 - 2018.12.31.	2017.01.01 - 2017.12.31.
Értékesítés nettó árbevétele	687 904	357 124	376 959	282 656	188 027
Üzemi eredmény	38 127	17 924	7 723	6 577	4 120
Adózás előtti eredmény	38 551	22 018	8 394	6 500	3 834
Mérleg szerinti eredmény	-	-	-	-	-
Adózott eredmény	35 067	21 181	8 394	5 929	3 489
Eszközök összesen	296 184	189 977	124 078	65 463	53 583
Befektetett eszközök	9 874	10 028	11 738	6 276	4 546
Forgóeszközök	238 607	173 588	110 024	56 919	46 951
Pénzeszközök	87 135	138 483	99 245	40 159	40 326
Aktív időbeli elhatárolások	47 703	6 438	2 316	2 268	2 086
Saját tőke	108 322	73 255	52 074	43 680	37 749
Céltartalékok	0	0	0	0	0
Kötelezettségek	137 957	48 134	41 394	13 811	6 324
Adóztatási kötelezettség	3 484	837	0	571	345
Rövid lejáratú kötelezettségek	136 045	43 924	38 427	13 811	6 324
Hosszú lejáratú kötelezettségek	1 912	4 210	2 967	0	0
Passzív időbeli elhatárolások	49 905	68 588	30 610	7 972	9 510
Pénzügyi mutatók					
Eladósodottság foka	0,47	0,25	0,33	0,21	0,32
Eladósodottság mértéke - Bonítás	1,27	0,66	0,79	0,32	0,17
Árbevétel arányos eredmény %	5,10	5,93	2,23	2,10	1,86
Likviditási gyorsráta	1,75	3,95	2,86	4,00	7,30

Letöltés: 3.16

(Ezer HUF-ban)	Értékesítés nettó árbevétele	Üzemi eredmény	Adózott eredmény
2019	376 959	7 723	8 394
2020	357 124	17 924	21 181
2021	687 104	38 127	35 067

Ezen adatok alapján látszik, hogy az elmúlt három évben a vállalat rohamos fejlődésen ment keresztül. 2020-hoz képest a cég nyeresége majdnem duplájára növekedett. Ez annak is köszönhető, hogy a járványhelyzet utáni időszakban a rendezvények száma újra megnövekedett (pl. nyári fesztiválok: Sziget, VOLT) és sok új partnert is szereztek az elmúlt évben.

(Opten, 2023)

1.3. Vállalat tulajdonosi szerkezete:



Lénárd Zoltán ügyvezető: A Gödöllői Agrártudományi Egyetemen végzett gazdasági mérnökként.

1. ábra Lénárd Zoltán ügyvezető (LinkedIn, 2023)



Bakos Ildikó ügyvezető: A Szent István Egyetem Gazdaság és Társadalomtudományi Karán végzett vállalkozásszervező közgazdászként, marketing szakirányon. A Multi-Zone vezetése mellett főtitkára a Magyar Protokkolosok Országos Egyesületének.

2. ábra Bakos Ildikó ügyvezető (Magyar Protokkolosok Országos Egyesülete, 2023)

1.4. Vállalat története:

Az L.A. Multi-Zone Kft. 1994-ben, mint promóciós és hostess ügynökség kezdte meg működését. Kezdetben Field és In-store promóciók tervezésével, szervezésével és lebonyolításával, Promóter/Tanácsadó csapatok működtetésével foglalkozott. Azóta a piaci igényekhez alkalmazkodva, évről évre bővítjük tevékenységi körünket az alábbiak szerint:

1994 – Teljes körű BTL, vásárlásösztönzési tevékenység és merchandising,

1996 – Rendezvényszervezés (Kongresszusok/Konferenciák /Családi Napok/Ügyfél party/Motivációs Képzések/Road showk)

1999 – Magyar Protokkolosok Országos Egyesületének titkársága

2004 – Munkaerő kölcsönzés/közvetítés/out-sourcing/placement tevékenység

2011 – Fesztiválkártya üzemeltetés, ismét merchandising tevékenység

2015 – Európai Unió Foglalkoztatást Elősegítő Alapítvány elnökség

2017 – Job on sCOOL Iskolaszövetkezet megalapítása

(multizone, 2023)

1.5. Vállalat tevékenysége és szolgáltatásai:

Rendezvényszervezés:

- **Protokolláris események:**

Rangos események szervezése. A cég segítséget nyújt minden apró folyamatban, mint a meghívók elkészítése és kiküldése, helyszínbérlés, műsorok és catering megszervezése, valamint a rendezvény dokumentálását is vállalják fotókkal és videókkal.

- **Üzleti rendezvények:**

Konferenciák, tréningek, workshopok, szimpóziumok, sales konferenciák, kiállítások, termékbemutatók, fogadások, kulturális- és sportrendezvények. Ezen belül a cég vállalja a jelentkezések fogadását, a protokolláris levelezést, meghívók kiküldését, valamint az igény szerinti szolgáltatások biztosítását

- **Egyedi események:**

Partik, bálók, családi események, esküvők. Gondoskodnak a helyszín kiválasztásáról, a magas színvonalú vendéglátásról, valamint a kreatív elemekről, díszítésről. Emellett a technikai háttérrel is gondoskodnak, mint a fény és a hangtechnika, pirotechnika. Ezen felül a műsorokhoz tudnak biztosítani előadóművészeket, hostesseket és tolmácsokat is.

(multizone event, 2023)

Humán erőforrás:

- **Szakemberek biztosítása:**

Munkaerő felkutatás. Az adott szakterületre kiválasztják a legmegfelelőbb szakembert a több száz munkavállalót tartalmazó adatbázisukból. A direkt megkeresés módszerét alkalmazzák a közép- és felsővezetők felkutatására, valamint az olyan jelöltek, akik a speciális pozícióra alkalmasak lehetnek.

- **Out-sourcing-munkaerő kihelyezés:**

Olyan segítség más cégek számára, hogy a Multi-Zone átvállalja a vállalati részleg vagy projekt HR menedzselését. Ellátják az adminisztrációs feladatokat, munkaszerződéseket és a bérkifizetést is. Így az adott cégnek nem kell HR osztályt üzemeltetnie és a tevékenységükre tudnak fókuszálni.

- **Iskolaszövetkezet:**

A Multi-Zone Kft. 2017-óta üzemelteti saját iskolaszövetkezetét a Job on sCOOL-t, mely folyamatosan frissülő, naprakész diákmunkaerő-adatbázissal rendelkezik. A kijelölt munkákhoz igyekeznek a legmegfelelőbb képzettséggel rendelkező diákokat kiválasztani.

- **Alkalmi munkaerő:**

A cég megkeresi a pozícióra legmegfelelőbb munkavállalót a HR osztály helyett, valamint a speciális szaktudású dolgozókat is könnyen felkeresik igény szerint toborzás segítségével.

(multizone human, 2023)

Marketing feladatok:

- **Field marketing:**

Több évtizedes marketing tapasztalattal rendelkeznek field marketing terén. Személyesebb kapcsolatot teremtenek a fogyasztó és a hirdető között, hiszen a mostani időkben ez a legfőbb szempont.

- **Webáruház háttértámogatás:**

Biztosítják a webáruházhoz kapcsolódó feladatok ellátását szakmai tapasztalattal rendelkező munkatársak segítségével.

- **E-marketing:**

Legfontosabb jellemzői: optimalizált, költséghatékony és mérhető. Személyre szabott megoldásokkal vállalják közösségi média kampányok lebonyolítását, hírlevelek készítését, hírlevél kampányok menedzsmentjét, online hirdetések tervezését, megjelentetést és tartalom gyártást.

(multizone pr-marketing, 2023)

Adminisztratív feladatok:

- **Céges irodai háttérszolgáltatás:**

Szakképzett munkatársak biztosítása pl. személyi titkár, menedzser asszisztens, protokollós munkatárs, irodai háttérszemélyzet, pénzügyi munkatárs. Emellett teljes technikai felszereléssel is segítséggel lehetnek, valamint call center üzemeltetést is vállalnak.

- **Pályázati projekt támogatás és projektmenedzsment:**

Pályázathoz szükséges feladatok ellátása: kötelező nyilvánosság biztosítása, dokumentáció és elszámolás készítése. Segítséget nyújtanak a nyilvánosság és kommunikáció feladatainak megvalósításában, mint sajtónyilvánosság, sajtótájékoztatók, sajtóközlemények biztosítása, projektdokumentáció összeállítása, grafikai tervezés, nyomdai kivitelezés, plakát, tájékoztató táblák tervezése, kivitelezése, sajtónyilvános, ünnepélyes projektátadó szervezése, lakossági fórumok, nyíltnapok, záró rendezvény szervezése.

- **Nonprofit szervezetek titkárságának üzemeltetése:**

Titkárság létrehozását és fenntartását vállalják.

Szolgáltatási területeik: tagsággal kapcsolatos ügyintézés, kapcsolattartás, székhelyszolgáltatás, ügyvédi segítségnyújtás, pénzügyek koordinálása, adminisztráció ellátása, weboldal, e-mail karbantartása, működtetése, események szervezése.

(multizone office, 2023)

2. A vállalat honlapjának elemzése:



3. ábra A Multi-Zone weboldala (multizone, 2023)

2.1. Felhasználói élmény:

A honlap könnyen navigálható és felhasználóbarát felépítésű. A főmenü jól látható a fejlécben, és a legfontosabb információk könnyen megtalálhatók. Az oldal gyorsan betölt és a felhasználói interakciók simán működnek.

2.2. Design:

A honlap modern és vonzó megjelenéssel rendelkezik. A színhasználat harmonikus, a fehér háttérrel és a sötét színekkel (fekete, szürke) kontrasztot teremtve. Ezen színek használata eleganciát kölcsönöz a honlapnak. Az esztétikus képek és ikonok segítik a tartalom megértését és vonzzák a felhasználó figyelmét.

2.3. Tartalom:

A honlap bemutatja a Budapesti L.A. Multi-Zone rendezvényszervező Kft.-t és szolgáltatásait.

- „Kezdőlap” egy rövid ismertető található a vállalatról, valamint, hogy az évek során milyen tevékenységeket folytatott. A következő négy menüpontban a cég divízióinak hosszabb ismertetése található.
- „Event” menüpont alatt megtalálható milyen rendezvényeket vállalnak (protokolláris események, üzleti rendezvények, egyedi események), valamint azok leírásai.
- „Human” oldalon ismertetik munkaerő biztosításukkal kapcsolatos információikat. Ehhez tartozik a szakemberek biztosítása, az out-sourcing- munkaerő kihelyezés és az iskolaszövetkezet, alkalmi munkaerő.
- PR-Marketing: ebben a menüpontban megfogalmazzák, hogy milyen komplex feladatvégzéseket vállalnak marketing területen. Ilyen pl. field marketing, webáruház háttér támogatás, valamint az e-marketing.
- „Office”: leírás arról, hogy milyen adminisztratív feladatokban tudnak segítséget nyújtani más vállalkozások számára. Ide tartozik a céges irodai háttérszolgáltatás, pályázati projekt támogatás és projektmenedzsment, valamint a nonprofit szervezetek titkárságának üzemeltetése.
- „Partnereink”: ebben a pontban a vállalat megbízói láthatóak logóikkal feltüntetve, ez könnyíti a látogatóknak a különböző cégek felismerését is.
- A „Galériában” képek gyűjteménye látható, rendezvények szerint csoportosítva. Ezek miatt személyesebbnek érződik a munkásságuk.
- „Kapcsolat” oldalakon keresztül könnyedén kapcsolatba léphetünk a vállalattal. Az elérhetőségi információk a láblécben is könnyen elérhetőek.

2.4. Szervezettség:

Az oldal jól strukturált és logikus felépítéssel rendelkezik. Az egyes oldalak és szekciók könnyen áttekinthetőek, és a tartalom hierarchiája érthető. A menüpontokon belül a szükséges információk jól kerülnek kiemelésre. Az átlátható elrendezés segíti a látogatókat a kívánt információ gyors megtalálásában.

2.4. Teljesítmény:

A honlap gyors betöltési sebességgel rendelkezik, ami javítja a felhasználói élményt. Az oldal jelenleg hibamentesen működik.

2.5. Mobilbarát kialakítás:

Az oldal reszponzív módon lett tervezve, és megfelelően működik különböző eszközökön, beleértve mobiltelefonokat és táblagépeket. Az elemek és tartalom automatikusan alkalmazkodnak a képernyőmérethez, ami lehetővé teszi a felhasználók számára az egyszerű navigációt és tartalomfogyasztást mobil eszközökön is.

3. A szervezet piaci pozíciójának vizsgálata:

Az L.A. Multi-Zone Kft. piaci pozícióját SWOT elemzéssel fogom vizsgálni az alábbi szempontok alapján:

<i>Erősségek:</i> • Tapasztalat és szakértelem • Széleskörű szolgáltatások • Minőségi partnerhálózat • Innováció és kreativitás	<i>Gyengeségek:</i> • Konkurencia • Túlterheltség • Ár képzés • Rendszertelen közösségi média oldalak
<i>Lehetőségek:</i> • Kereslet növekedés • Új piaci szegmensek felfedezése • Technológiai fejlesztések • Együttműködések	<i>Veszélyek:</i> • Gazdaság instabilitása • Erős verseny • Jogszabályi változások

3.1. Strengths-Erősségek:

- **Tapasztalat és szakértelem:**

A Multi-Zone Kft. hosszú évek óta foglalkozik rendezvényszervezéssel.

Belső és külső munkatársaik kiemelkedő szakértelemmel rendelkeznek.

- **Széleskörű szolgáltatások:**

A vállalat különböző divízióiknak köszönhetően több tevékenységi körre szakosodtak. A rendezvényszervezés mellett foglalkoznak munkaerő biztosítással, adminisztratív feladatok ellátásával és komplex marketing feladatok elvégzésével.

- **Minőségi partnerhálózat:**

Kiváló partner és szakértő kapcsolatokkal rendelkeznek. Partnereik között Magyarország több közismert vállalata is megtalálható. Ez lehetővé teszi, hogy a legjobb szolgáltatást tudják nyújtani ügyfeleik számára.

- **Innováció és kreativitás:**

A cég mindig figyelemmel követi a változó trendeket és ügyfél igényeket. Az eddigi évek változásai alapján látszik, hogy igyekeznek minél több igényt kielégíteni és így bővíteni szolgáltatásaik körét.

3.2. Weaknesses-Gyengeségek:

- **Konkurencia:**

A rendezvényszervezés terén nagyon erős a verseny, ezért a vállalatnak nagyon sok versenytárral kell megküzdenie, így folyamatosan biztosítaniuk kell, hogy kiemelkedjenek a többi vállalat közül.

- **Túlterheltség:**

A cég népszerűsége miatt sokszor túlterhelt lehet, ezért kihívást jelenthet a sok rendezvény és egyéb munkák összeegyeztetése.

- **Ár képzés:**

A szolgáltatásaik ára néhány ügyfélnek magas lehet, mivel a jó minőségű rendezvények és szolgáltatások nyújtása több költséggel jár.

- **Rendszertelen közösségi média oldalak:**

A Multi-Zone rendelkezik Facebook és Instagram oldallal is, azonban a posztok nagyon rendszertelenek és ritkák, így az oldalak által adott lehetőségek (pl. reklámozás) nincsenek kellően kihasználva. Pedig a mai világban már nagyon sokat tud segíteni a vállalatnak egy jól működtetett közösségi média oldal.

3.3. Opportunities-Lehetőségek:

- **Kereslet növekedés:**

Egyre nagyobb a kereslet a minőségi rendezvényszervezésre, a kimagasló munkavégzésre és a jó munkaerőre.

- **Új piaci szegmensek felfedezése:**

Korábbi tevékenységeikhez hasonlóan új piacok és bővítési lehetőségek felfedezése.

- **Technológiai fejlesztések:**

Új digitális módszerek felfedezése és azok bevezetése a hatékonyság növelése érdekében.

- **Együttműködések:**

Stratégiai partneri kapcsolatok kiépítése.

3.4. Threats-Veszélyek:

- **Gazdaság instabilitása:**

A COVID járvány és a körülöttünk zajló háború hatására a gazdaság rohamosan változik, amely jelentős nyomást gyakorol a vállalatokra.

- **Erős verseny:**

Egyre erősebb versenytársak és növekvő verseny. Mivel a vállalat ilyen széleskörű szolgáltatásokkal rendelkezik, ezért nagyon sok cég tekinthető versenytársnak. Mint például más diákszövetkezetek, hostess cégek.

- **Jogsabályi változások:**

Olyan változtatások, amelyek befolyásolhatják a rendezvények szervezését (pl. járványügyi korlátozások).

4. Marketingeszközök jellemzése:

A vállalat marketing mix elemeit a 7P modell segítségével fogom elemezni az alábbi pontokban.

4P:

- Product-Termék
- Place-Értékesítés és termékelhelyezés
- Price-Árazás és árpolitika
- Promotion-Hirdetés és reklámpolitika

+3P:

- People-Emberi tényezők
- Physical Evidence-Környezeti és tárgyi elemek
- Process-Folyamat

4.1. Product-Termék

Arra összpontosítanak, hogy egyedi és felejthetetlen élményeket teremtsenek ügyfeleik számára az innovatív rendezvénykonceptiók, az aprólékos tervezés és a részletekre való

odafigyelés révén. A vállalatot a rendezvényterek és a személyre szabott megoldások változatos portfóliója különbözteti meg a piacon. Több régióra kiterjedő komplex rendezvényszervező cég, amely széles termékskálát kínál és szolgáltatásokat nyújt. Kiváló szakértelemmel rendelkeznek a rendezvényszervezésben. Különböző típusú eseményekkel foglalkoznak, például konferenciák, kiállítások, céges rendezvények és szabadidős rendezvények (pl. fesztiválok). Ezen kívül a cég számos helyszínnel van kapcsolatban a különböző igényeknek megfelelően. Termékeinek és szolgáltatásainak minősége, sokoldalúsága és rugalmassága versenyelőnyt jelenthet a piacon.

Maga a termék ennek a vállalatnak az esetében több szolgáltatásból tevődik össze.

Rendezvényszervezés terén megtalálható szolgáltatások:

- Protokoll rendezvények
- Üzleti rendezvények
- Egyedi események: pl. partik, bálók, esküvők

Ilyen eseményekhez tudnak biztosítani hostesseket, tolmácsokat, előadóművészeket, vagyis lényegében mindent amire a megrendelőnek szüksége lehet egy rendezvény sikeres lebonyolításához.

Humán erőforrással kapcsolatos szolgáltatásaik:

- Szakemberek biztosítása: munkavállalói adatbázisuk alapján biztosítani tudják a legmegfelelőbb szakembert az adott feladatra.
- Out-sourcing-munkaerő kihelyezés: teljeskörű HR menedzselések vállalása.
- Iskolaszövetkezet, alkalmi munkaerő: Job on sCOOL iskolaszövetkezet.

Marketing feladatok ellátása:

- Field marketing
- Webáruház háttértámogatás
- E-marketing

Adminisztratív feladatok ellátása:

- Céges irodai háttérrel: különböző pozíciókra szakképzett munkatárs biztosítás.
- Pályázati projekt támogatás és projektmenedzsment: nyilvánosság és kommunikáció feladatainak tervezése.
- Nonprofit szervezetek titkárságának üzemeltetése: titkársági feladatok ellátása.

4.2. Place-Értékesítés és termékelhelyezés:

Az L.A. Multi-Zone székhelye Budapesten található így az értékesítés leginkább Budapest környékére koncentrálódik, azonban a 7 régióközpontjuk miatt vidéki munkavégzést is könnyedén vállalják. Stratégiaileg válogatják ki a rendezvényhelyszíneket a legjobb helyeken, kényelmes megközelítést és presztízssértékű környezetet biztosítva ügyfeleik számára. Emellett a vállalat digitális platformokat és egy informatív weboldalt is használ, hogy kiterjessze elérhetőségét és a rendezvényszervezési szolgáltatások iránt érdeklődő szélesebb közönséggel is kapcsolatba lépjen. Rendezvények szempontjából nagyon széles a választható helyszínek köre. A további marketing és egyéb szolgáltatások helye szintén azon múlik, hogy azt az ügyfél milyen módon kéri. Szolgáltatásaikat leginkább a weboldalukon lehet megtekinteni, azonban az ismert partnereik alapján is könnyen megtalálhatóak, mivel sok neves céggel működnek együtt.

4.3. Price-Árazás és árpolitika:

Az L.A. Multi-Zone Kft. versenyképes árstratégiát követ, amely azon az értéken alapul, amelyet ügyfeleiknek nyújtanak. Az árazásnál olyan tényezőket vesznek figyelembe, mint a rendezvény típusa, a helyszínre vonatkozó követelmények, az időtartam és a kiegészítő szolgáltatások. A cég arra törekszik, hogy egyensúlyt teremtsen a megfizethetőség és a szolgáltatások minősége között, biztosítva, hogy az ügyfelek kivételes értéket kapjanak a befektetésükért.

A többi szolgáltatásuk ára is teljes mértékben attól függ milyen feladatok elvégzésére kéri fel a céget. A Multi-Zone esetében nehéz egy intervallumot megadni, hogy milyen árakon dolgoznak, mivel divízióik sokban különböznek egymástól, valamint a hozzájuk fűzött kiegészítő szolgáltatások is sokban befolyásolják az árazást. Valamint a mai áremelések mellett főleg változékonyak az árak, abból kifolyólag, hogy a velük dolgozó személyek (pl. fotósok, technikusok, előadó művészek, beszállítók) is árakat emelhetnek.

4.4. Promotion-Hirdetés- és reklámpolitika

Az L.A. Multi-Zone Kft. különböző promóciós taktikákat alkalmaz a figyelemfelkeltés és a szolgáltatásaik iránti érdeklődés felkeltése érdekében. Promóciós tevékenységeik közé tartoznak az online és offline marketing eszközök használata. Ez magába foglalja a webhelyükön található információkat, a közösségi média oldalakat, a hirdetéseket. a rendezvényeken való részvételt és a meglévő ügyfelek ajánlásait, valamint, a

keresőoptimalizálást, a tartalommarketinget és a stratégiai partnerségeket. A vállalat aktívan részt vesz célzott reklámkampányokban, részt vesz iparági rendezvényeken, és kihasználja a PR-tevékenységet a márka láthatóságának növelése érdekében. Összpontosítanak a pozitív visszajelzésekre és ajánlásokra is, hogy megerősítse hírnevét és vonzza az új ügyfeleket. Mint korábban már említettem a közösségi média jelenlétük nem rendszeres, pedig a mai világban főleg a fiatalok körében ez a legelterjedtebb felület, ahol reklámokat láthatnak szinte minden nap. Attól függetlenül, hogy a vállalatnak megvan a stabil nagy cégekből álló partnerköre, még fontos lenne a rendszeres közösségi média oldal vezetés.

4.5. People-Emberi tényezők

Az L.A. Multi-Zone Kft. sikeréhez elengedhetetlen az emberi tényező. A vállalat elkötelezett és tapasztalt szakemberek csapatával büszkélkedhet, akiknek szenvedélye a rendezvényszervezés. Szakértelmük, kreativitásuk és erős készségeik lehetővé teszik számukra, hogy kivételes szolgáltatást nyújtsanak és tartós kapcsolatot alakítsanak ki az ügyfelekkel. A csapat professzionalizmusa, a részletekre való odafigyelés és az ügyfelek elégedettsége iránti elkötelezettség jelentősen hozzájárul a cég pozitív hírnevéhez.

- Cégvezetők:
Bakos Ildikó
Lénárd Zoltán
- Irodai dolgozók: azok a munkatársak, akik a Budapesti irodában vagy a 7 régióközpont irodáiban dolgoznak.
- Szakképzett munkatársak
- Gyakornokok: olyan egyetemi hallgatók, akik a gyakorlati időszakukban dolgoznak a cégnél.
- Régióközpontok vezetői
- Hostessek: alkalmi munkatársak, akik akkor dolgoznak, ha egy adott megrendelőnek van ilyen kérése.
- Előadó művészek
- Tolmácsok
- Technikusok
- Fotósok

- Diákok: olyan diákok, akik a vállalat iskolaszövetkezetén keresztül kapnak munkát szükség esetén.
- Partnerek: pl.
Fesztiválok: Sziget, VOLT, Strand, EFOTT, B.my.lake
Bankok: OTP Bank, MKB Bank
Minisztériumok: Emberi Erőforrások Minisztériuma, Belügyminisztérium, Honvédelmi minisztérium, Agrárminisztérium.

4.6. Physical Evidence-Környezeti és tárgyi elemek

Mivel én a Budapesti irodában dolgoztam, ezért azt tudom jellemezni ebben a pontban. Az iroda belső berendezése kifejezetten otthonos, így kellemes belépni a helységbe. Uralkodó szín a barna, mivel a legtöbb bútor fából készült, emiatt meleg érzés fogja el a látogatókat. A szoba közepén egy tágas közös iroda található, ezért igazán családias a környezet. Továbbá kialakításra került egy közös kis konyha és fürdőszoba is, ebből kifolyólag igazán kellemes abban az irodában dolgozni. Megtalálható még az épületben egy privátabb külön iroda is a cégvezetők számára, szintén fa bútorokkal. Az irodahelységeken megtalálhatóak a munkához és megbeszéléshez szükséges eszközök. Minden ott dolgozónak ki van alakítva egy kis külön asztal olyan tárgyakkal, amelyek szükségesek a munkájuk végzéséhez.

4.7. Process-Folyamat:

Az L.A. Multi-Zone Kft. egy jól meghatározott rendezvényszervezési folyamatot követ, amely biztosítja a zökkenőmentes kivitelezést és az ügyfelek elégedettségét. A folyamat magában foglalja a kezdeti ügyfélkonzultációt, a részletes tervezést, a helyszín kiválasztását, a logisztikai menedzsmentet, a szállítók koordinálását és a rendezvény lebonyolítását. Mivel gyakorlati időm során sokszor a rendezvényszervezésben is részt vettem ezért annak a folyamatát elemzem, hiszen ennek a működése konkrét pontok alapján leírható.

Rendezvényszervezés folyamata:

1. Megbeszélés az ügyféllel
2. Ügyfél igényeinek felmérése: pl. szeretne-e cateringet, előadóművészt, hostesseket, fotósokat, tolmácsokat
3. Rendezvény időpontjának kitűzése
4. Rendezvényhelyszín választása

5. Igényelt szolgáltatások intézése: a 2. pontban említett egyéni igények szervezésének lebonyolítása
6. Költségvetés megtervezése
7. Forgatókönyv készítése
8. Rendezvény lebonyolítása

Ezekon a főbb pontokon kívül nyilvánvalóan sokkal több munka egy rendezvény lebonyolítása. Sok háttármunkát igényel az egyéni igények megvalósítása. Valamint a rendezvény lebonyolítása a legfontosabb folyamat, hiszen ott kell mindennek egyszerre tökéletesen működnie, úgy ahogyan azt a megrendelő kérte. Ilyenkor általában a legnagyobb a rizikó faktor, hiszen egy esemény közben sok olyan külső hatás van jelen, amely árthat a rendezvény zavartalan működésének.

5. Gyakorlati idő alatt végzett munkám bemutatása:

A vállalat áttekintése:

L.A. Multi-Zone Kft. egy dinamikusan fejlődő rendezvényszervező cég, amelynek székhelye Budapesten található. Küldetésük, hogy innovatív rendezvénykonceptiók és aprólékos tervezés révén felejthetetlen élményeket teremtsenek ügyfeleik számára. A többzónás rendezvényterekre összpontosítva a legkülönbözőbb rendezvényeket szolgálják ki, beleértve a vállalati konferenciákat, termékbemutatókat és társadalmi összejöveteleket.

Célok és elvárások:

A szakmai gyakorlatom során a vállalat marketingstratégiájához igazodó kulcsfontosságú feladatok segítségével bíztak meg. Ezek közé tartozott a márka láthatóságának növelése, az ügyfélkör bővítése és a digitális platformokon keresztül történő elköteleződés ösztönzése. Az elvárások magasak voltak, mivel a vállalat célja az volt, hogy online jelenlétét kihasználva vezető szerepet töltsön be a rendezvényszervezési iparágban.

Elmélyülés a marketingcsapatban:

A szakmai gyakorlatom első napjától kezdve szívélyesen fogadtak az L.A. Multi-Zone Kft. marketing csapatában. A csapat különböző háttérrel rendelkező, tehetséges szakemberekből állt, akik gazdag környezetet biztosítottak az együttműködéshez és a tanuláshoz. A rendszeres csapatmegbeszélések, ötletbörzék és a személyes mentorálás lehetővé tette számomra, hogy

betekintést nyerjek a marketingstratégiákba, az iparági trendekbe és a hatékony kommunikációs gyakorlatokba.

Webes jelenlét optimalizálása:

A marketingcsapat tagjaként az egyik legfontosabb feladatom a vállalat webes jelenlétének optimalizálásának segítése volt. Alapos kutatást végeztünk a keresőmotor-optimalizálás (SEO) legjobb gyakorlatairól, azonosítottuk a rendezvényszervezési iparág szempontjából releváns kulcsszavakat, és stratégiaiilag beépítettük őket a weboldal tartalmába és címsoraiba. Együttműködtem a tervezőcsapattal is a weboldal felhasználói élményének javítása érdekében, biztosítva a zökkenőmentes navigációt, a vizuálisan vonzó elrendezést és az egyértelmű felhívásokat a cselekvésre.

Közösségi média stratégia:

A márka láthatóságának növelése és a célközönséggel való kapcsolatfelvétel érdekében aktívan hozzájárultam a vállalat közösségi média stratégiájának kidolgozásához és végrehajtásához. Ez magában foglalta az L.A. Multi-Zone Kft. számára legmegfelelőbb platformok kiválasztását, vonzó és releváns tartalmak létrehozását, valamint a közösség elkötelezettségének nyomon követésére szolgáló elemzési eszközök használatát. Megtanulhattam, hogy a közösségi médiamérőszámok, például az elérés, az elkötelezettség és a konverziós arányok szoros nyomon követésével finomítható a stratégia, optimalizálhatóak a tartalmak és javítható az általános teljesítmény.

Tartalomkészítés és marketing:

Gyakornoki gyakorlatom döntő szempontja volt a marketing. Kiterjedt kutatást végeztem az iparági trendekről, a rendezvényszervezés legjobb gyakorlatairól és a feltörekvő technológiákról. Ezeket az ismereteket felhasználva jó minőségű, informatív infografikákat és magával ragadó videókat készítettem, hogy bemutassam az L.A. Multi-Zone Kft. szakértelmét és értékes betekintést nyújtsak a célközönségnek. Együttműködtem a tervezőcsapattal a vizuálisan vonzó és megosztható tartalom biztosítása érdekében (interjúm alatt említettem, hogy szabadidőmet kreatív elfoglaltságokkal töltöm, így ők ezt támogatva belevontak a vizuális tervezésbe), és különböző terjesztési csatornákat használtam, beleértve a közösségi médiaplatformokat és az e-mail hírleveleket, hogy maximalizáljam a tartalom elérését és hatását.

Elemzés és jelentéstétel:

A szakmai gyakorlatom során átfogó jelentéseket készítettem, kiemelve a legfontosabb megállapításokat, a teljesítménytendenciákat és a megvalósítható ajánlásokat. Ez az adatvezérelt megközelítés lehetővé tette a marketingcsapat számára, hogy megalapozott döntéseket hozzon, optimalizálja a kampányokat, és meghatározza a további fejlesztést igénylő területeket.

Szakmai növekedés és reflexió:

Az L.A. Multi-Zone Kft-nél töltött szakmai gyakorlatom platformot biztosított számomra a személyes és szakmai fejlődéshez. Lehetővé tette számomra az alapvető készségek fejlesztését és finomítását, beleértve a stratégiai gondolkodást, az adatelemzést, a tartalomkészítést és a hatékony kommunikációt. A gyors tempójú és dinamikus környezetben végzett munka révén megtanultam gyorsan alkalmazkodni, egyszerre több projektet kezelni és hatékonyan együttműködni a többfunkciós csapatokkal.

Hatás az L.A. Multi-Zone Kft-re:

Az L.A. Multi-Zone Kft-nél tett erőfeszítéseim hatása a vállalat marketing eredményeiben mutatkozott meg. Egy erőteljes közösségi média stratégia megvalósításának figyelemmel követése és segítése a márkaismertség fokozatos növekedését, nagyobb követőszámot és a közönség fokozott elkötelezettségét eredményezte.

Következtetés:

Az L.A. Multi-Zone Kft-nél töltött marketing szakmai gyakorlatom átalakító élmény volt, amely lehetővé tette számomra, hogy elméleti ismereteket alkalmazzak, gyakorlati készségeket fejlesszek, és kézzelfogható hatást érjek el egy szakmai környezetben. A marketingcsapatban való elmélyülés, a kulcsfontosságú projektek végrehajtása és a felbecsülhetetlen értékű mentorálás szilárd alapot biztosított számomra a jövőbeli karrieremhez.

6. Következtetések, javaslatok:

Tapasztalatok és legfontosabb tanulságok

Gyakorlati tapasztalatok:

A szakmai gyakorlatom során lehetőségem volt aktívan részt venni különböző marketingprojektekben és feladatokban. Ez a gyakorlati tapasztalat lehetővé tette számomra, hogy az elméleti ismereteket valós forgatókönyvekre alkalmazzam, megértsem a rendezvényszervezési iparág dinamikáját, és betekintést nyerjek a marketingműveletek bonyolultságába.

Együttműködés és csapatmunka:

A szakmai gyakorlatom egyik fénypontja az L.A. Multi-Zone Kft. kollaboratív munkakörnyezete volt. Abban a kiváltságban volt részem, hogy egy tehetséges és támogató csapattal dolgozhattam együtt, amely elősegítette a nyílt kommunikációt, az ötletek megosztását és a kölcsönös tisztelet légkörét. Ez az együttműködésen alapuló megközelítés javította a csapatmunkát és az interperszonális készségeimet, lehetővé téve számomra, hogy hatékonyan hozzájáruljak a csoportos projektekhez és tanuljak a kollégáimtól.

Stratégiai gondolkodás és problémamegoldás:

Tapasztalt marketingszakemberekkel együtt dolgozva stratégiai gondolkodásmódot fejlesztettem, és megtanultam problémamegoldó gondolkodásmóddal megközelíteni a kihívásokat. Betekintést nyertem a piackutatásba, a versenytársak elemzésébe és az ügyfélszegmentálásba, ami lehetővé tette számomra, hogy adatvezérelt döntéseket hozzak és célzott marketingstratégiákat dolgozzak ki. Ez a tapasztalat segített megérteni az alkalmazkodóképesség, a rugalmasság és az innováció fontosságát a marketing területén.

Továbbfejlesztési javaslatok:

Fokozott digitális marketing erőfeszítések:

Az L.A. Multi-Zone Kft. erős online jelenléttel rendelkezik, de a digitális marketing erőfeszítéseikben van még mit javítani. Javaslom további digitális marketingcsatornák, például influencer marketing vagy tartalmi partnerségek felkutatását, hogy bővítsék elérésüket és új célpiacokat érjenek el. Emellett a célzott online hirdetési kampányokba való befektetés segíthet a márka láthatóságának növelésében és az elkötelezettség növelésében.

Közösségi média elkötelezettség és közösségépítés:

Bár az L.A. Multi-Zone Kft szilárd jelenléttel rendelkezik a közösségi médiaplatformokon, lehetőség van az elkötelezettség fokozására és egy erős online közösség kiépítésére. Javaslom interaktív tartalmi stratégiák bevezetését, például versenyek szervezését, szavazások lebonyolítását és a követőkkel való beszélgetések kezdeményezését. Az ügyfelekkel, partnerekkel és az iparág befolyásolóival való kapcsolatépítés a közösségi médián keresztül segíthet egy lojális és elkötelezett közösség kialakításában.

Adatvezérelt döntéshozatal:

Az adatvezérelt döntéshozatal további hangsúlyozása nagyban elősegítheti az L.A. Multi-Zone Kft. marketingtevékenységét. A fejlett analitikai eszközökbe való befektetés és a marketingmetrikák alapos elemzése értékes betekintést nyújthat az ügyfelek viselkedésébe, a kampányok teljesítményébe és a ROI-ba. Ezen adatok felhasználásával a vállalat megalapozott döntéseket hozhat, optimalizálhatja a marketingstratégiákat, és hatékonyan oszthatja be az erőforrásokat.

Folyamatos szakmai fejlődés:

Ahhoz, hogy a versenyképes rendezvényszervezési iparágban az élen maradjon, a folyamatos szakmai fejlődés elengedhetetlen. Javaslom, hogy biztosítsunk lehetőséget az alkalmazottaknak, beleértve a gyakornokokat is, hogy részt vehessenek iparági konferenciákon, workshopokon és képzési programokon. Ez a folyamatos tanulásba való befektetés naprakészen tartja a marketingcsapatot a legújabb trendekkel, a legjobb gyakorlatokkal és a feltörekvő technológiákkal kapcsolatban, lehetővé téve számukra, hogy innovatív és hatásos marketingkampányokat hajtsanak végre.

Következtetés:

Az L.A. Multi-Zone Kft.-nél töltött szakmai gyakorlatom gazdagító és átalakító élmény volt, amely értékes betekintést, gyakorlati tapasztalatot és lehetőséget biztosított számomra, hogy hozzájáruljak a vállalat marketingkezdeményezéseihez. Az együttműködő munkakörnyezet, a stratégiai gondolkodás és a problémamegoldó készség, amelyet a szakmai gyakorlatom során fejlesztettem ki, kétségtelenül meghatározzák majd a jövőbeni marketing karrieremet. Hálás vagyok a tapasztalatért és a megszerzett tudásért, és hiszem, hogy a további fejlesztésekre

vonatkozó javaslataimmal hozzájárulhatok az L.A. Multi-Zone Kft. további sikeréhez és növekedéséhez a dinamikus rendezvényszervezési iparágban.

Irodalomjegyzék

LinkedIn. (2023). Forrás: <https://hu.linkedin.com/in/l%C3%A9nard-zolt%C3%A1n-353b4655>

Magyar Protokollosok Országos Egyesülete. (2023). Forrás:

<https://www.protokollegyesulet.hu/egyesulet/elnokeg/>

multizone. (2023). Forrás: <https://multizone.hu/>

multizone event. (2023). Forrás: <https://multizone.hu/event/>

multizone human. (2023). Forrás: <https://multizone.hu/multi-human/>

multizone office. (2023). Forrás: <https://multizone.hu/office/>

multizone pr-marketing. (2023). Forrás: <https://multizone.hu/pr-marketing/>

Opten. (2023). Forrás: <https://www.opten.hu/l.-a.-multi-zone-kft-c0109722905.html>

Ábrajegyzék:

1. ábra Lénárd Zoltán ügyvezető (LinkedIn, 2023)	5
2. ábra Bakos Ildikó ügyvezető (Magyar Protokollosok Országos Egyesülete, 2023)	5
3. ábra A Multi-Zone weboldala (multizone, 2023)	8