



Szociális és személyes szempontok (rászorultság, tehetség, szimpátia) gazdaságivá számíthatóak át egy-egy üzleti döntésnél, sőt azonnali profit helyett jövedelmező befektetésnek bizonyulhatnak. De meddig?

I. Felvonás

2008-ban megkeres, hogy gondban van a vállalkozása, és **„kellene valami marketing.”**

Ebéd közben kiderült: éppen csak hogy fizetni tudja a számláit, nemhogy az akkori – 600 eurós – tanácsadói napidíjat.

Munkám volt bőven, figyelnem kellett, nehogy padlót fogjon egyetlen vállalt ügyfelem sem (keményen ártana a vállalkozói hírnevemnek). Nem vállaltam.

Sír, hogy a legnagyobb slamasztikában lévő vállalkozók nem kapnak segítséget. **Profin sír.**

Rászánok pár órát, de egy vasat sem veszek el. (Előkészítem a terepet, ha csődbe menne a cég, akkor megvédhessem magam: „Csupán beszélgettem vele, nem volt semmilyen konzultáció...”. Magyarán letagadhatom.)

Pár óra, pár nézőpont, pár kidolgozott program, hogy hogyan és merre kellene menni, majd mindenki megy dolgára.

II. Felvonás

Kevesebb, mint hat hónap után megjelenik egy felső-középkategóriás autóval. Nem leasing vagy kölcsön, **készpénzzel fizette ki**, és az előző, ötéves autóját sem kellett eladnia. Használt autót vett, de így is közel 20 000 euró volt. A fenntartási költséget jobb nem számolni.

Egyik oldalon ideges vagyok, mert ő szépen keres, de nekem nem fizetett, **másik oldalon meg büszke vagyok rá**,
hogyan a segítségével ilyen gyorsan sikerült összekapnia magát.

Hálás. Persze csak szóban. Nyet mani.

III. Felvonás

Telik az idő, és egyik sikersztori után a másikat meséli. Jó üzleteket köt, szépen működik a vállalkozása. Jó minőséget tesz a piacra, én is hozok megrendelést neki pár tízezer euróra. Előadásaim többségén megjelenik, a hozzáállása konstruktív.

Már el is felejttem az elején felmerült gikszert, megbocsájtok, mert **referenciaként mutogathatom** : emelte mind
a 12 munkatársa fizetését. Jól halad, legyen boldog.

IV. Felvonás

Komoly családi problémák jelennek meg az életében, emberként darabokra esik. **Majdnem zéró, amit a vállalkozására tud fókuszálni**
, több mint fél évig a céget gyakorlatilag a munkatársaira bízta.

Se nem kötelességem, meg sem vagyok fizetve, de rá-ránézek a vállalkozására, és az egyik alapemberén keresztül igyekszem helyén tartani a dolgokat.

A termelékenység, a megrendelések visszaesnek, **a számlákat ki tudják fizetni**, de a profit

kábé zéró. Minden elvégzett munka után vissza kell menni korrigálni, javítani. A korábbi állapotokhoz képest ezeket az ügyfeleket nem lehet referenciaként használni.

A versenytársak könyörtelenül kihasználják a helyzetet.

V. Felvonás

Összeszedi magát. Visszamegy a cégéhez, és igyekszik összekapni a dolgokat. **Ügyfelekhez jár, munkára vadászik.**

Szinte minden alkalommal visszahallja, hogy vállalkozása a padlón, kemény árengedményekre kényszerül, hogy munkát szerezzen.

Ha a termelésben tölt egy napot, négyszereződik (!!!) a termelékenység, ha rohangál a padlóáras munkák után, és nincs a munkatársak környékén, minden visszaesik, de **ezerrel pörög a túlóraszámláló.**

Kap egy fülest: „Talán isznak a munkatársak.” **Alkoholszondát szerez.** Egy munkatárs megsértődik, és a szondázás előtt, azonnal felmond. (Az ajtón kifelé menet magára borítja a ruhafogast, és elterül a túl magas küszöbön.) Az összes többi munkatársnak elvonnék még a születési bizonyítványát is, ha a kormánykerék mögött kapnák el.

VI. Felvonás

Úgy kezdődik, mint az első felvonás. Megkeres, mert: „Gond van, és kellene valami marketing”. Fizetni persze nem tud. Sír, hogy a legnagyobb slamasztikában lévő vállalkozók nem kapnak segítséget. Profin sír.

Dilemma előtt állok:

Segítsek egy – anyagilag – nem túl hálás ügyfélnek, aki szemtelen is volt, az élettől is kapott egy böcsületes nyaklevest, vagy nézzem a profitot, és nézzem el, hogy vele együtt talán 12 család kerül szorult helyzetbe?

Őszintén érdekelne, hogy **az olvasó mit tenne.**

Farkas Levente a MarketingIskola.ro alapítója, kisvállalati marketing szakértő.