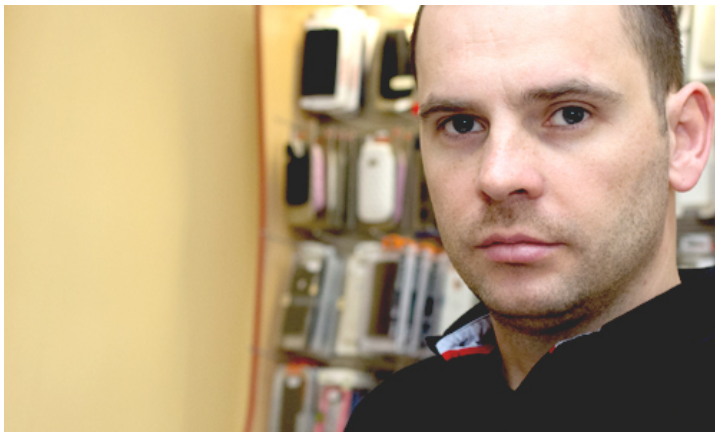




Nagy Csabával – a [Notebook GSM](#) tulajdonosával – arról beszélgettünk, hogy mire is van szükség ahhoz, hogy pletykáljanak az üzletünkről az emberek.

Mi jut eszedbe, ha az utcán meghallod azt a szót, hogy mobiltelefon?

[Notebook GSM](#) . A mobiltelefon részben az irodát helyettesíti, ügyfelekkel tartom a kapcsolatot, ügyfélszolgálatot működtetek a Facebookon, beszállítókkal beszélek folyamatosan. Időmenedzsment szempontjából hatalmas találmány, bár még így sem fejezem be soha a nap végén a munkát, csak abbahagyom.

De a munkának gyümölcse is van. Sok marketinges megirigyelné azt a több mint tízezer lájkot, amit a Notebook GSM Facebook oldalán összegyűjtöttetek. Mi van a lájkok mögött?

Rengeteg munka. Magyarországon kezdtük, ahol nagy múltra tekint vissza a kis- és középvállalkozások (kkv) marketingje, ami sok szempontból ellentmond a multik marketingjének. Egy nagy cégnél azt mondják, van egy másfél millió eurós reklámbüdzsé, ezt a következő évben osszátok be, míg a kkv-k esetében minden egyes elköltött fillér eredményt kell, hogy mutasson. 2005-ben hazaköltöztünk, és évekig nyomtuk az offline marketinget a helyi médiában.

Aztán rájöttem, hogy ezzel a fáradtsággal osztogathatnám a Kossuthban a pénzt, arról legalább beszélnének. Akkor kezdtem el tanulni az online marketinget. Rátaláltam erre a csodálatos

találmányra, amit úgy hívnak, hogy Facebook. Arra viszont messze nem számítottam, hogy ez lesz a fő értékesítési csatornánk: egy próbálkozás volt, ami bejött.

A tavalyi év végén mintha turbó módra kapcsolatok volna, és a városban is elindult a pletyka, hogy jól nyomják a notebookos fiúk. Honnan ez az energia?

A marketing összetett dolog, egy csomag. Nem csak arról szól, hogy reklámozunk. A dizájntól a vásárlási folyamatok megtervezéséig hatalmas munka van, és ez csapatmunka – jó marketinget egyetlen ember nem képes csinálni. Amikor komolyabban nekiálltunk, akkor éreztem, hogy a képességeim határát elértem, és szükség van segítségre.

Akkor találtam rá [a Zebramédiás srácokra](#) . Szükségünk volt egymásra, ők is akkor kezdtek elmenni abba az irányba, hogy online marketing ügynökségként működjenek, az első ügyfeleik között voltam. Komolyan vettük egymást, a kampányok mögött koncepció és előkészületek voltak. A turbó mód az ennek a közös munkának és annak a plusz pénznek az eredménye, amit erre elköltöttünk.

Mire vagy a legbüszkébb az egész történetben?

A Facebookra és a webshopra. A Facebook a legfontosabb értékesítési csatornánk, sokat képeztem magam ebben az irányban, próbáltam megérteni, de büszke vagyok a mögöttem álló csapatra, meg a Zebramédiára is. A webshopunk is hamarosan átadásra kerül, ezt is [a Zebramédiával](#) közösen készítettük. Az is fontos, hogy idejében kapcsoljunk, és váltottunk az online marketing irányában, mert egyértelműen ez a jövő.

Ha csak az eMagot nézzük, Románia legnagyobb webshopját, Európában is egyedinek számít. Más, helyi kiskereskedőktől hallottunk vissza pozitív véleményt, hogy jól csináljuk, és kérdik, hogy ki csinálja a marketingünket. Elsőre nehezen hitték el, hogy a Facebook marketinget én csinálom.

Idén mire számíthatnak a Notebook GSM-rajongók? Lesz-e meglepetés, bírájak-e még

szusszal?

A marketing legfontosabb szabálya, hogy soha nem szabad leragadni a jelenben, mindig új üzleti terveket kell felállítani. A *gyorsan gazdagodjunk meg* elv ma már nem működik. Ez a kilencvenes években ment, amikor feketén lehetett farmernadrágot meg Kinder tojáást hozni. Már jó ideje hónapokkal, évekkel előre gondolkodunk. Az egyik ilyen a webáruház, az online értékesítési felület megújítása, illetve meg szeretnénk célozni az erdélyi magyarságon kívül másokat is, az egész ország területén.