

# KOMP média

## 5 pontos marketingpazarlás-ellenőrző rendszer KKV döntéshozók számára

Vezetői diagnosztikai eszköz a marketinghatékonyság mérésére és a rejtett veszteségpontok feltárására.

---

Az elmúlt 5 évben több mint 150 KKV audit és projekt során azt tapasztaltuk, hogy a marketing nem a költség nagyságán bukik el, hanem a rendszerszintű felépítés hiányán. Az alábbi pontok segítenek megállapítani, hogy vállalkozása marketingje befektetésként vagy költséghelyként működik.

### 1. Az „egyszeri” tartalmak csapdája

Egy professzionális videó vagy szakmai cikk jelentős befektetés. Ha azonban csak egyetlen csatornán jelenik meg, a megtérülés korlátozott marad. A hatékony rendszer több formátumot és több felületet használ ugyanazon tartalom újrahasznosítására.

**Kérdés: Minden legyártott tartalma legalább három különböző formátumban vagy csatornán hasznosul?**

Igen  Nem

### 2. Csak a „kemény” ajánlatok léteznek

A döntéshozók többsége nem az első találkozáskor vásárol. A bizalomépítéshez edukatív tartalom és alacsony belépési pont szükséges.

**Kérdés: Rendelkezik olyan letölthető szakmai anyaggal, amely az ajánlatkérés előtt értéket ad az érdeklődőnek?**

Igen  Nem

### 3. Ad-hoc hirdetések rendszer nélkül

A kampányszerű, stratégia nélküli hirdetések rövid távon eredményt hozhatnak, de hosszú távon magasabb leadköltséget eredményeznek.

**Kérdés: Hirdetéseid egy előre felépített, több lépcsős bizalomépítő rendszer részei?**

Igen  Nem

#### **4. Láthatatlanság az algoritmusok előtt**

A Google és a mesterséges intelligencia rendszerek strukturált, összefüggő tartalmat preferálnak. Széttagolt kommunikáció esetén az organikus forgalom alacsony marad.

**Kérdés: Tartalmi egységes, keresőoptimalizált és strukturált rendszerben készülnek?**

Igen  Nem

#### **5. Az értékesítés támogatásának hiánya**

A marketing feladata a sales-ciklus lerövidítése és a hitelesség előépítése. Enélkül minden tárgyalás nulláról indul.

**Kérdés: Használ értékesítést támogató szakmai videókat vagy anyagokat a tárgyalások során?**

Igen  Nem

---

### **Kiértékelés**

4-5 Igen: A marketing rendszerszinten működik, a befektetés mérhetően térül meg.

2-3 Igen: Jelentős hatékonysági tartalék van a rendszerben.

0-1 Igen: Strukturális marketingveszteség áll fenn; a jelenlegi működés hosszú távon versenyhátrányt okoz.

### **Stratégiai diagnózis**

A KOMP Média és Marketing Kft. havonta összesen 8 stratégiai diagnózis alkalmat biztosít megrendelői számára. A szolgáltatás nem díjmentes, ezért előzetes időpont-egyeztetés szükséges. Amennyiben szeretné biztosítani a saját időpontját, vegye fel velünk a kapcsolatot.

**KOMP Média és Marketing Kft.**

Hortolányi Gábor - marketing szakértő

+36 400 8149

hello@komp-media-marketing.hu