

INTERAKTÍV ÜZLETI MAGAZIN, FELESLEGES SZÖVEG NÉLKÜL

GROWTH

NÖVEKEDÉSRE HANGOLVA

2021. NOVEMBER
LIMITÁLT KIADÁS

AIRBNB MÓDSZEREKKEL TAROL AZ EVENTREND HOTELS

Pázmándy Szilvia,
az Eventrend Hotels
marketing igazgatója

Munch:

**Mit (t)ehetsz az
ételpazarlás ellen?**

eSzerzodes.hu

TÚL A

150 000

SZERZŐDÉSEN

25 STARTUP KPI

ÁRA: 1490.- FT



⊕ **VÁLTOZATOS HELYSZÍNEK CÉGES RENDEZVÉNYEKHEZ**

EVENTREND HOTELS

By EventrendGroup

ÖT SZÁLLODÁNK VÁLTOZATOS HELYSZÍNEKET BIZTOSÍT CÉGES RENDEZVÉNYEIKHEZ: **MEETINGEK, KONFERENCIÁK, CSAPATÉPÍTŐK, TRÉNINGEK** VAGY ÉPPEN CSALÁDI NAPOK SZERVEZÉSÉHEZ.

Mint minden más hotel - mondhatnánk, **de miben vagyunk mégis mások?**

TEGYEN EGY PRÓBÁT!

KÉRJEN AJÁNLATOT, VAGY LÁTOGASSON EL HOZZÁNK!

www.eventrend.hu/eventrend-hotels



+ HASZNÁLATI ÚTMUTATÓ

//01



Nézd meg a magazin cikkeit és keresd meg az oldalak alján a QR kódot.

//02



Olvasd be a telefonod kamerájával a QR kódot, és nyisd meg a magazin oldalát.

01

//03



Használd a felületet, akár a TikTok-ot. Az ujjaddal felfelé, vagy lefelé húzva tudsz lapozni.

//04



Hallgasd meg a cikkeket a telefonodon, és merülj el abban, ahogy a tartalom életre kel.

Bizonyos hangszávok és tartalmak csak regisztrációt és online vásárlást követően érhetők el .
A magazin "unlock" díja 1490 Ft, amely tartalmazza az összes hangszáv elérését.
Bevezető időszakban, 2021.11.30-ig, akciósan 990 Ft-ba kerül az "unlock" .

“Az örültség nem más, mint ugyanazt tenni újra és újra, és várni, hogy az eredmény más legyen.”

- Rita Mae Brown



TARTALOM



01 HASZNÁLATI ÚTMUTATÓ

Interaktív magazinhoz melléeltünk egy használati útmutatót is. A tartalmainkat szerzőink maguk olvasták fel.

03 KÖSZÖNTŐ

Ismerd meg a Growth Magazin történetét.

06 ACCOUNT-BASED MARKETING

Jól látható bevételt és látványos növekedést generál, mégis idehaza alig alkalmazzák.

STARTUP HUNGARY

HUNGARIAN STARTUP RIPORT 2020

10

CÍMLAP:
**PÁZMÁNDY
SZILVIA**

AIRBNB
MÓDSZEREKKEL
TAROL AZ
EVENTREND
HOTELS

18



14

VÉGE A PAPÍR ALAPÚ
SZERZŐDÉSEKNEK



22 BNPL- BUY NOW, PAY LATER

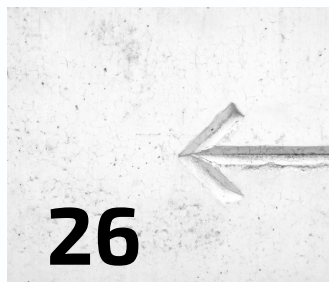
Az (e)kereskedelem forradalma, egy a vásárlók, és az üzlet tulajdonosok számára is előnyös üzleti modell.

24 TIKTOK LÁZBAN ÉG A SZAKMA

Dinamikusan növekvő felhasználói bázis, remek ügyfélszolgálat és kedvező kattintási árakkal csábít a TikTok,

28 LEGFONTOSABB STARTUP KPI-OK

Összegyűjtöttünk 25 teljesítménymutatót, amit a Startup-ok használnak.

**SERVICE DESIGN ÉS A KOMMUNIKÁCIÓS STRATÉGIA****BILLINGO: HAJTÓMŰCSERE TÍZEZER MÉTEREN****LIBRI: KÖNYVAJÁNLO****POZI.IO: ÉPÜL A STARTUP-OK LEGNAGYOBB BEFEKTETŐI KÖZÖSSÉGE?****32 GROWTH HACKING CANVAS****42 ÖTCSILLAGOS ÜGYFÉLSZOLGÁLAT, AVAGY HOGYAN KEZELJÜK A REKLAMÁCIÓT ÉS A DÜHÖS ÜGYFELET**

⊕ SZÁLLODAMARKETING

AIRBNB MÓDSZEREKKEL TAROL AZ EVENTREND HOTELS

Pázmándy Szilvia

Marketing- és értékesítési igazgató, Eventrend Hotels



CÍMLAPON

A komfort zónából a tanulási zónába – na, akkor mindenkinél beüt a pánik. Viszont az eredményességért kockáztatni kell, újat kell kipróbálni és talpon kell maradni. Az Eventrend Hotels marketing- és sales csapatának ennél sokkal jobban sikerült a régi praktikák elhagyása: a growth hacking alkalmazásával nem csak rugalmasabbá, magabiztosabbá és hatékonyabbá váltak, de azonnali és mérhető eredményeket produkáltak.



A hazai szállodai piac elég telített, így az Eventrend Hotels, mint a legfiatalabb szállodaüzemeltető egyetlen kitörési pontjának az tűnt, ha a szállodai értékesítésben és marketingben olyan technikákat és módszereket alkalmaznak, amelyek újak, a versenytársaik számára még ismeretlenek. Pázmándy Szilvia marketing- és értékesítési igazgató elmondta: már a COVID előtt is próbáltak új megközelítéseket, munkamódszereket keresni, de rá kellett jönniük: nagyjából mindenki ugyanazon best practicek alapján dolgozik, szinte ugyanazokat az eszközöket használja.

Ekkor kerültek képbe egy hazai Growth Hacking Ügynökség.

A team felkészítette a csapatot az olyan technikák elsajátítására, mint a marketingvezérelt tudományos kísérletek futtatása, a viselkedépszichológia, a Social Listening, és a hatékony külső/belső kommunikáció.

Hang: Bella Gabriella

Folytasd a cikket a mobilodon!

A teljes tartalom csak audio formátumban érhető el.





ÖTCSILLAGOS ÜGYFÉLSZOLGÁLAT

HOGYAN KEZELJÜK A REKLAMÁCIÓT ÉS A DÜHÖS ÜGYFELET?

Vállalkozásunkat ért kritikákat sokszor személyes sértésnek tulajdonítjuk. Naphosszat gürizünk, mindent megteszünk, vért és verejtéket nem kímélve robotolunk, sőt rendre hozzuk a kompromisszumokat annak érdekében, hogy az üzlet működjön, és akkor jön a dühös fogyasztó, aki egy bolhából elefántot csinál, veri az asztalt az aprócska problémájával, mert semmi sem jó neki, majd lepontozza a cégünket.

Értetlenül olvassuk az értékelést, a hozzászólásokat és a kritikákat. Nem értjük azt, hogy miért jut valakinek eszébe lehúzni egy másik ember vállalkozását. Egyre dühösebben válaszolunk a visszajelzésekre, mert már nem bírjuk cérnával a sértegetést. Minden hozzászólástól rettegünk, és támadásnak érezzük, hisz gyakorlatilag nem is a vállalkozást, hanem egyenesen minket támadnak.

Amennyiben a fenti bekezdéssel azonosulni tudunk, akkor bizony biztosan fordítva ülünk a lovon. Érzelmileg teljesen eggyé váltunk a vállalkozásunkkal, és ügyfélkezelési taktikánk, vagy nevezzük ösztönös reakciónak – a lehető legrosszabb. Annak érdekében, hogy megértsük a felhasználói viselkedést, rövid ismeretterjesztő utazásra kalauzolunk a képzelet és a valóság határmezsgyéjére. Képzelet azért, mert el fogod képzelni, valóság pedig azért, mert valós események inspirálták, valós adatokkal, és valódi pofonként fogod megélni ezt a rövid történetet.

Ez a cikk a mobilodon folytatódik...

A teljes tartalom meghallgatható, akár egy podcast. Olvasd be a QR kódot a telefonod kamerájával.



Impresszum

Kiadja a Growth Masters Kft.

adószám: 29041075-2-02

cím: 1132 Budapest, Váci út 47. White House

Felelős Kiadó:

Sárközi András

Kereskedelem és értékesítés:

Gosztola Beatrix

Marketing:

Szlahotka-Gödri Orsolya

Nyomás és Kötészet:

Emolino.hu

Domini Kereskedelmi BT.

9021 Győr, Kisfaludy u. 11.

Szerkesztőség:

magazin@growthhackers.hu

70/510-2272

Szerzői jog:

A Growth Magazinban megjelenő cikket, a hozzá tartozó hanganyagokat, minden megjelent képet, grafikai elemet szerzői jog védi. Bármilyen módon történő másodlagos terjesztésük, nyilvános vagy üzleti felhasználásuk kizárólag a Growth Masters Kft. előzetes engedélyével történhet.

Ne tartsd meg, add tovább!

