

Rozbiehame seriál:

Všetko, čo vieme o marketingu rastúcich **SME** firiem

Na Slovensku je takmer 11-tisíc firiem s tržbami od 100-tisíc do 50 miliónov eur, ktoré tri roky za sebou rástli aspoň o päť percent. Zjednodušene môžeme povedať, že práve v týchto firmách môžeme hľadať základ ekonomiky. Tu niekde sa skrýva jadro našej podnikavosti, inovácie a seberealizácie.



5 kapitol štúdie



**MARIAN
ABAFFY**
nonoyes

Štúdiu sme rozdelili do 5 kapitol a v každej z nich, v samostatnom diely nášho seriálu, sa podrobne pozrieme na inú oblasť marketingu.

1. Rola marketingu
2. Aktivity s najväčším prínosom
3. Organizácia marketingu
4. Strategický prístup k marketingu
5. Zdroje know how a informácií

o však vieme o ich marketingu? V čom potrebujú pomoc? Ako vieme poradiť firmám a agentúram, ktoré im poskytujú marketingové a komunikačné služby? Rozhodli sme sa, že sa na túto oblasť pozrieme podrobnejšie. Marketingové štúdio nonoyes a prieskumná agentúra Go4insight pripravili štúdiu, ktorá tvorí základ nášho seriálu. V tejto prvej intro kapitole prinášame z nášho pohľadu najzaujímavejšie, možno aj prekvapivé zistenia. Veď kto by predpokladal, že aj menšie firmy vnímajú potrebu strategickjšieho prístupu k svojej značke?

O štúdiu



**JÚLIUS
FILO**
Go4insight

Prieskum „Všetko, čo vieme o marketingu rastúcich SME firiem“ sme zrealizovali metódou online v ob-

dobí august až október 2023 na vzorke 204 respondentov. Cieľovou skupinou boli rastúce SME firmy (s medzročným rastom minimálne 5% za posledné 3 roky) a dotazník vyplnili ich kompetentní zástupcovia. Prieskum prináša unikátne zistenia o využívaní marketingu týchto firiem na Slovensku.

Prečo je gazela symbolom projektu?



štúdia

Všetko čo vieme o marketingu rastúcich 'SME' firiem

nonoyes Go4insight STRATÉGIE



MILAN SITÁRIK
nonoyes

Ako gazely sú v literatúre označované rýchlo rastúce firmy, ktoré rastú medziročne o viac ako 10 percent v obrate alebo v počte zamestnancov a majú menej ako päť rokov.

Naša štúdia celi širšie, oslovujeme firmy ktorých obrat rastie tri roky po sebe o viac ako päť percent. A bez obmedzenia veku firmy. Medzi nimi sú aj slovenské „gazely“. V zahraničí je označenie gazela vecou prestíže a označenia úspešnej firmy. Cieľom našej štúdie je pomôcť slovenským SME firmám, aby boli čo najúspešnejšie. Preto sme si ako symbol štúdie zvolili práve gazelu.

Kto sa vo vašej firme venuje marketingu?

Marketing je v rukách majiteľa a ľudí, čo primárne majú na starosti niečo iné. Lebo „nejsoú ľudia“

Majiteľ/spolomajiteľ firmy (GM, CEO): 41 %

Poverený pracovník s inou hlavnou činnosťou ako marketing: 22 %

Interný marketingový špecialista: 15 %

Interný marketingový tím: 10 %

Externá marketingová agentúra: 7 %

Poverené oddelenie s inou hlavnou činnosťou, ako je marketing: 1 %

Nikto sa nevenuje marketingu: 4 %

V prípade, že používate online marketing, ktoré ukazovatele prínosov sú pre vás dôležité?

Rastúce SME firmy majú novobiznisové nastavenie. Noví zákazníci sú rovnako dôležití ako „revenues“.

Akvizícia nových zákazníkov: 55 %

Celkový objem predaja: 53 %

Získanie nových kontaktov na potenciálnych zákazníkov: 49 %

Lojalita zákazníkov, opakované nákupy: 37 %

Miera vyhľadávania a návštevnosť webu/e-shopu: 36 %

Spotrebiteľské hodnotenia a recenzie zákazníkov: 33 %

Priemerný objem jedného nákupu/nákupného košíka: 11 %

Miera zapojenia našich followerov na sociálnych sieťach: 5 %

Žiadne z uvedených: 6 %

Čomu novému sa najviac plánujú venovať rastúce SME firmy?

Prekvapivo pozicioningu vlastnej značky.

Nastavenie pozicioningu značky, želaného vnímania značky zákazníkmi: 36 %

Reklama online na rôznych iných platformách ako YouTube, webstránky, portály: 29 %

Tvorba podcastov, účasť v podcastoch: 28 %

Marketingové prieskumy trhu: 27 %

PR aktivity ako články, blogy, tlačové správy: 25 %

Organizovanie alebo aktívna účasť na výstavách, konferenciách, eventoch, podujatiach: 25 %

Email marketing, mailing na zákazníkov: 23 %

Monitoring konkurencie, trendov, noviniek na trhu: 22 %

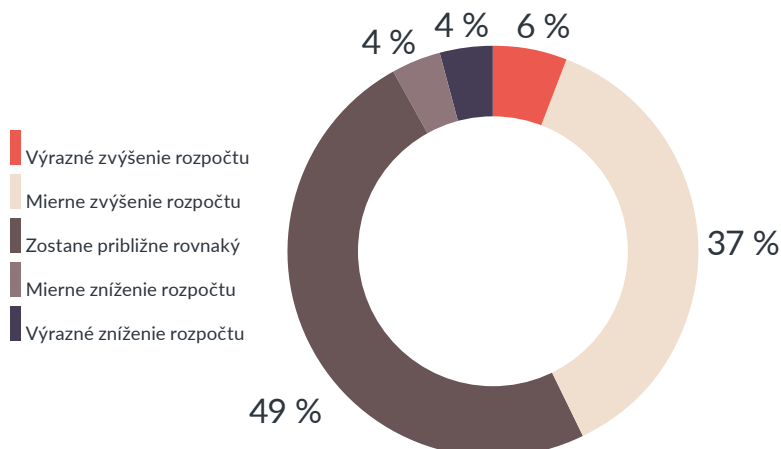
Spolupráca s influencerami: 22 %

Reklama cez Google, vyhľadávanie, PPC, nákupy: 21 %

Top 10

Aké zmeny v marketingových rozpočtoch plánujete na najbližších 12 mesiacov?

Prevažná väčšina firiem ráta s vyššími investíciami do marketingu.



Prečo nevyužívate outsourcovanie marketingových služieb?

Firmy nevyužívajú outsourcing, lebo si myslia, že všetko zvládnu doma a externé firmy im nerozumejú.

Všetko potrebné vieme zrealizovať interne:



Cena externých služieb je pre nás nevýhodná:



Externí dodávatelia nerozumejú špecifikám nášho podnikania:



Nízka znalosť kvalitných a kompetentných dodávateľov v našom okolí:



Potreba komunikácie s externým dodávateľom, neuspokojivá rýchlosť, flexibilita:



Nedostatočná kvalita služieb od externého dodávateľa:



Údaje sú v %. Zdroj: Go4insight a nonoyes