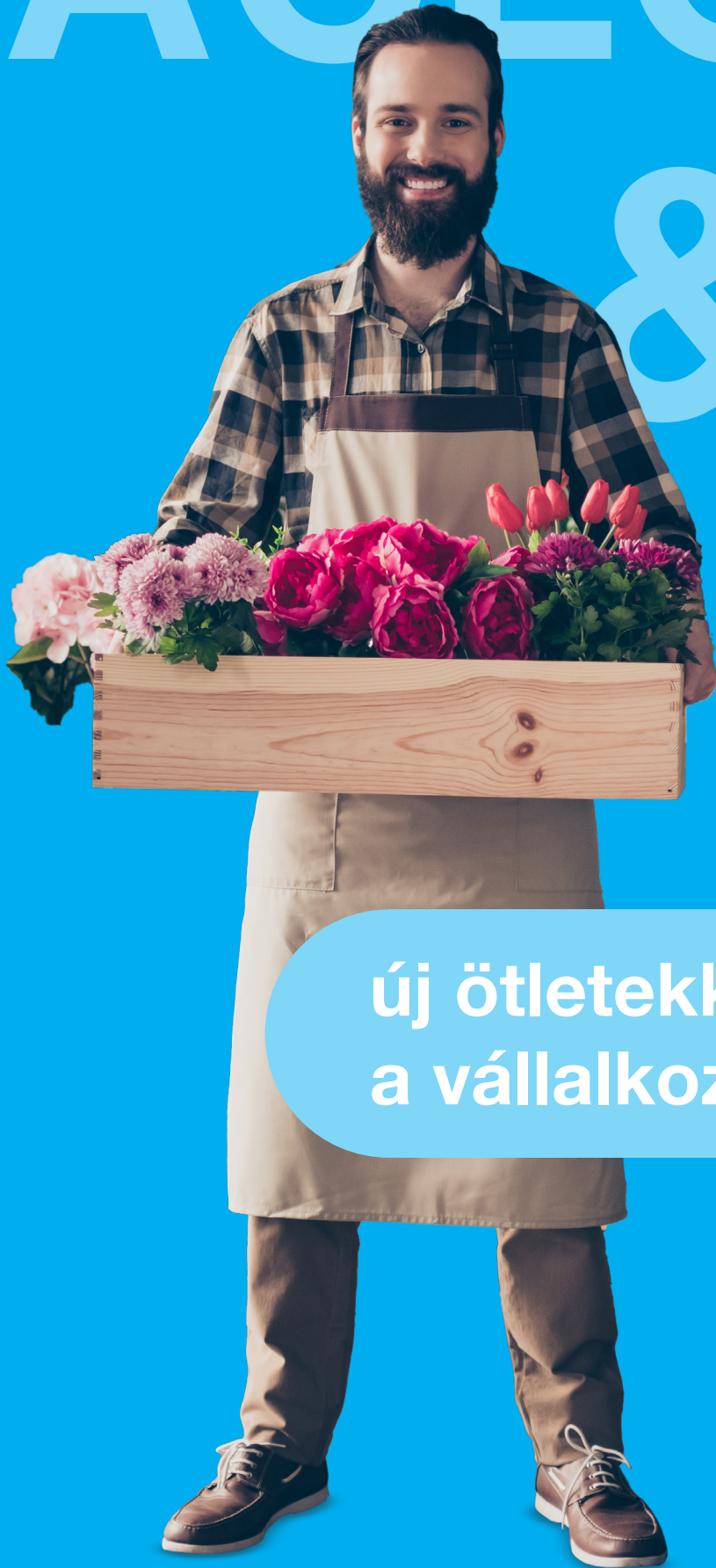


ACÉGEM &ÉN



& virágzik
az üzlet

új ötletekkel pörgetem fel
a vállalkozásomat



előszó	3
1. fejezet: Te & a megújulás	4
2. fejezet: Te & a költségoptimalizálás.....	6
3. fejezet: Te & az AI.....	7
4. fejezet: Te & az árazás	9
5. fejezet: Te & a fenntarthatóság.....	11
6. fejezet: Te & a marketing I. rész	13
7. fejezet: Te & a marketing II. rész	14
8. fejezet: Te & az önképzés.....	16
9. fejezet: Te & az új szokások	18
10. fejezet: Én & a vállalkozásom.....	20
zárszó.....	22

Kedves Cégvezető!

Az üzleti élet olyan, mint egy hullámvasút – vannak fellendülések & megtorpanások, váratlan kihívások & új lehetőségek. Ha most éppen egy nehezebb szakaszban jár a vállalkozásod, vagy egyszerűen csak szeretnéd magasabb szintre emelni a teljesítményét, akkor ez az útmutató Neked szól!

Ebben az e-tananyagban olyan stratégiákat, módszereket és ötleteket gyűjtöttünk össze, amelyek segítségével újra lendületbe kerülhetsz. Legyen szó akár értékesítési pangásról, hatékonysági problémákról vagy innovációs kihívásokról, praktikus megoldásokat kínálunk, amelyeket azonnal implementálhatsz.

Az itt összegyűjtött ötletekkel:

- felpörgetheted az értékesítést új csatornák és módszerek alkalmazásával
- optimalizálhatod üzleti folyamataidat a nagyobb hatékonyság érdekében
- friss szemléletmódot nyerhetsz

» megadjuk a kezdő lökést, de rajtad múlik mikor vágysz bele a fejlődésbe

Bár partnereinkkel közösen arra törekszünk, hogy minél inkább hasznos & gyakorlatias tartalmakkal támogassunk, ezek csak akkor segíthetnek felpörgetni a vállalkozásodat, ha készen állsz valóban friss szemmel ránézni, nyitott lenni az újdonságokra és elég bátor lenni ahhoz, hogy változtass! Ne feledd, sokszor az apróságok is sokat számítanak & már önmagában az fejlődés, ha átgondolsz olyan kérdéseket, melyekkel korábban nem is foglalkoztál.

Készen állsz az újrakezdésre?

Olvass tovább, és fedezd fel, hogyan hozhatod újra lendületbe vállalkozásodat – akár már holnapról!

Szóljon ez az év a változásról & a fejlődésről!

1. fejezet: Te & a megújulás

Első körben arra biztatunk, hogy a meglévő tevékenységi körödet, célcsoportodat vizsgálód felül & tekints rá friss szemmel. Látsz abban potenciált, hogy szélesítsd azt a vásárlói réteget, akit megszólítanál? Elég egyedi a terméked? Tudják a fogyasztók, miben vagy más, mint a versenytársaid? Esetleg megpróbálkoznál valamilyen új tevékenységi körrel is, hogy több lábon állhass?

A K&H: üzletet ide! közösség szakértő partnereivel a Minnerrel & a Shoprenterrel együttműködve járjuk körbe ezt a témát.

» megszólítanál szélesebb vevői réteget?

ismered ezt a célközönséget?



Extrovertált, aki nem találja a közösségét: hallottál már róluk? Olvass tovább & tudj meg többet & bővítsd a célcsoportodat, ha lehetőséget látsz ebben az egyre népesebb közösségben.

érdekel

» még egyedibbé tennéd a termékedet/szolgáltatásodat?

eszköz a kreatív gondolkodáshoz & az egyedivé váláshoz



Valószínűleg Te is érzed, hogy a terméked/szolgáltatásod sikeres eladásához meg kell különböztetned magad még inkább másoktól, meg kell mutatnod, Te miben vagy egyedi. Mutatjuk, hogy érdemes ezt elkezdeni!

érdekel

» belevágnál valami újba?

webshop ötletek – mivel érdemes kereskedni 2025-ben?



Olyan új tevékenységi kört keresel, amire kereslet is van? Csekkold a Shoprenter tippjeit & bővítsd a tevékenységi körödet & állj több lábon!

érdekel

„Az elbizonytalanodás az első jele, hogy készen állsz a változásra.”
James Norbury

+1
tipp

Ha már az üzleted frissítését tervezed, miért ne gondolkoznál el a bankváltáson is? Tudj meg többet a K&H vállalkozói számlacsomagokról & vedd igénybe vállalkozásod fejlesztéséhez az akár 1 000 000 forint értékű partnerkedvezményt!

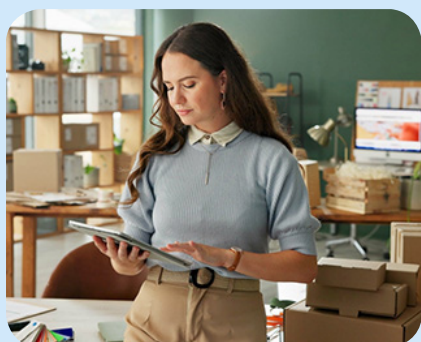
érdekel

2. fejezet: Te & a költségoptimalizálás

Ha a költségekről van szó, gyakran Neked is a csökkentés jut először az eszedbe?

Éppen ezért nem lehet szó nélkül elmenni a **„pénzügyi nagytakarítás”** mellett, ha már a megújulásra törekszünk. A megfelelően végrehajtott stratégiákkal azonban nemcsak a vállalkozás nyereségessége növelhető, hanem lehetőséget teremthet a felszabaduló erőforrások újraelosztására is. Vagyis a hatékony költségoptimalizálás által nem csak versenyképesebbé válhatsz, hanem akár több lehetőséged is juthat az innovációra és a növekedésre. Ez azért jó hír, ugye? Lássuk, mit érdemes átgondolni!

7 tipp a kiadások optimalizálására



A költségek optimalizálása a stabilitás & a növekedés alapja. Módszerek a költségcsökkentéshez, ami nem megy a hatékonyság rovására.

érdekel

„Hogy igazán örülni tudj annak, ami fontos számodra,
előbb meg kell szabadulnod a felesleges dolgoktól”

Marie Kondo

+1
tipp

& Te, a banki költségeiddel pontosan tisztában vagy? Tudod milyen szolgáltatásokat, milyen árak mellett vehetsz igénybe vállalkozóként? Kalkulátorunk segítségével megismerheted a K&H vállalkozói számlacsomagokban elérhető szolgáltatásokat és díjakat, így még egyszerűbb lehet az összehasonlítás.

érdekel

3. fejezet: Te & az AI

AI, magyarul mesterséges intelligencia (MI): ez a villám gyorsasággal fejlődő technológia nem csak magánemberként, hanem vállalkozóként is felforgatta mindazt, amit korábban a marketingről, a munkafolyamatokról, az értékesítés támogatásról vagy éppen a világról gondoltunk. Te is látod a technológiában rejlő lehetőséget, de még nem szántad rá magad, hogy integráld a napi munkába? Még keresed, Neked pontosan miben & hogyan tudna segíteni?

Érdemes lehet minél előbb időt szakítani a mesterséges intelligencia támogatta programok és felületek megismerésére, mivel a hatékonyság növelését & a költségek csökkentését segítő megoldások akár komoly versenyelőnyt is jelenthetnek & értékes időt szabadíthatnak fel a naptáradban!

Készen állsz az innovációra?

A K&H: üzletet ide! közösség szakértő partnereivel a Minnerrel & a KreaTúra podcasttal közösen járjuk körbe a témát.

az AI rendesen ránk rúgta az ajtót



A KreaTúra podcast adásából, Hegedűs Pál & Jacsó Péter Tivadar beszélgetéséből megtudhatod, hogyan változtatja meg az AI a munkamódszereket & milyen kreatív lehetőségeket kínál a fejlődésre, alacsony belépési küszöb mellett.

meghallgatom

tippek a mesterséges intelligencia használatához



Nem először hallod, hogy aki nem használ MI-t, az lemaradhat az üzleti versenyben? Mutatjuk, hogyan & milyen területeken lehet belevágni vállalkozóként a használatába egyszerűen.

érdekel

így csináld: AI bevezetés a cégedbe



Hogyan használd az AI-t rutin feladatokra & vágj bele az automatizálásba? Segítünk feltérképezni & átalakítani a munkafolyamatokat.

érdekel

hogyan promptolj helyesen?



Egy hiánypótló & értékes segédlet a KreaTúra podcast tolmácsolásában, mindenkinek, aki hatékonyan szeretné használni az MI programokat!

meghallgatom

„Nem kár azokért a képességeinkért, amelyek számítógéppel helyettesíthetők, így legalább több energiánk marad arra, amin tényleg érdemes elgondolkozni.”

Mérő László

**+1
tipp**

Tudtad, hogy a napi pénzügyek intézését is egyszerűsítheted vállalkozóként a mesterséges intelligencia támogatásával? Kate, a K&H digitális pénzügyi asszisztense 0-24 rendelkezésre áll, néz meg hogyan tud segíteni!

érdekel

4. fejezet: Te & az árazás

Tudtad, hogy a vállalkozások többsége számos hibát vét az árazási stratégiájában, pedig a jól megválasztott ármeghatározás jelentősen növelheti a nyereséget?

Az árazás nem csupán számok kérdése, hanem stratégiai döntés, amely közvetlenül befolyásolja a vállalkozás piaci pozícióját, célközönségét és hosszú távú fenntarthatóságát. Vállalkozóként ez talán az egyik legfontosabb döntés, ami közvetlenül összeköti az üzleti modellt a piaci igényekkel & lehetőségekkel.

» melyek a leggyakoribb árazási hibák?

1. **Költségalapú árazás kizárólagos alkalmazása** - Sokan csak a költségekre és egy fix haszonkulcsra alapozzák áraikat, figyelmen kívül hagyva a termék/szolgáltatás értékét a vásárló szempontjából.
2. **Versenytársak mechanikus követése** - Az árak egyszerű másolása a versenytársaktól, anélkül, hogy figyelembe vennék a saját termék egyedi értékajánlatát.
3. **Túl kevés ár kiigazítás** - Az árak nem követik a piaci változásokat, inflációt vagy a vállalkozás növekvő érték-hozzáadását.
4. **Egységes árazás minden szegmensre** - Nem differenciálnak különböző vásárlói csoportok között, pedig különböző szegmensek más-más árszinten lennének hajlandók vásárolni.
5. **Az érték nem megfelelő kommunikációja** - Magasabb ár esetén nem magyarázzák el világosan, miért ér annyit a termék/szolgáltatás.
6. **Túl sok kedvezmény** - Az állandó leárazások és akciók hosszú távon csökkentik a termék észlelt értékét.
7. **Túl alacsony kezdeti árazás** - Sokan félnek „magas” árat kérni, így alulárassák termékeiket, amit később nagyon nehéz korrigálni.
8. **Pszichológiai árazás figyelmen kívül hagyása** - Nem veszik figyelembe, hogyan érzékelik a vásárlók az árpontokat (pl. 9999 Ft vs. 10000 Ft).
9. **Az árazási stratégia hiánya** - Nincs átgondolt, hosszú távú árazási stratégia, csak ad-hoc döntések vannak.
10. **Érzelmek bevonása az árazásba** - Különösen kisvállalkozások esetén gyakori, hogy az árat személyes érzelmek vagy félelmek alapján határozzák meg, nem üzleti megfontolásból.
- 11.+1 **Árak elhelyezése, színe, mérete** – A webshopban nem jól elhelyezett, vizualizált ár, még a versenytársakhoz & szolgáltatás minőségéhez képest alacsonyabb ár esetén is sokat ronthat az vevő megítélésén.

Te beleestél már a fenti hibák közül egybe vagy esetleg többbe is?

Hallgasd meg a K&H: üzletet ide! szakértő partnerének, a KreaTúrának az árazás témakörével foglalkozó podcast adását!

a drága az új olcsó?



Ha túl magas árat kérsz elveszítheted a vásárlót, ha túl keveset, akkor pedig pénzt hagysz az asztalon. Az árazás igazi tabu téma, de most választ kaphatsz számos kérdésre, amit eddig nem mertél feltenni senkinek.

tudj meg többet!

„Nagyon sok időt töltök el szinte mindennap azzal,
hogymint csak ülök és gondolkodom.

Olvasok és gondolkodom, így nem csinálom hirtelen jött dolgokat,
mint a legtöbben az üzleti életben.”

Warren Buffet

**+1
tipp**

Az árazás fontos kérdés, nem csak vállalkozóként, hanem ügyfélként is. Kalkulátorunkkal könnyedén összehasonlíthatod a K&H vállalkozói extra csomagokat & megtalálhatod azt, ami a leginkább passzol hozzád.

kalkulálok

5. fejezet: Te & a fenntarthatóság

Egy örökzöld témával, a fenntarthatóság kérdésével folytatjuk, ami már régen túllépett a „jó lenne” kategórián, és egyenesen üzleti alapvetéssé vált. A fogyasztók többsége aktívan keres környezettudatos termékeket és szolgáltatásokat, miközben a befektetők egyre nagyobb figyelmet fordítanak a vállalkozások ESG (környezeti, társadalmi és irányítási) mutatóira.

De a fenntarthatóság nem csupán külső elvárás. Vállalkozásod érdeke, hogy figyelembe vegye az éghajlatváltozással kapcsolatos kockázatokat és lehetőségeket is. A hatékony erőforrás-gazdálkodás közvetlen költségmegtakarítást eredményez, miközben a jövőbeli szabályozásoknak való megfelelés már most versenyelőnyt biztosíthat. Most olyan gyakorlati lépéseket mutatunk be, amelyekkel vállalkozásod nem csak zöldebbé, hanem jövedelmezőbbé is válhat.

» a fenntarthatóságra való törekvés főbb irányvonalai

tippek az energiahatékonyság növeléséhez cégeknek



Az energiahatékonyságra való törekvés az egyik olyan terület, ami a K&H fenntarthatósági indexe szerint a leginkább fókuszban van a vállalkozások körében az ESG témakörön belül. Már csak azért is, mert a hitelképesség is múlhat rajta!

érdekel

céges autó vásárlásán gondolkozol?



Ez is egy jó irány lehet a zöldítésre! Most megismerheted hogyan vásárolhatsz kedvező feltételekkel elektromos autót & milyen előnyökhöz juthatsz ezáltal.

érdekel

a fenntarthatóság társadalmi oldala

A fenntarthatóság környezeti vonatkozása mellett a társadalmi vonalról sem szabad elfelejtkezni. Mit jelent ez? Azt, hogy olyan módon működteted a vállalkozásodat, hogy a társadalmi kapcsolódásokat, hatásokat is mérlegeled. Ide tartozhat az etnikai & kulturális sokszínűség támogatása, az emberi jogok maximális tiszteletben tartása, a munkavállalók jólétének és egészségének kiemelt szerepe, valamint a közösségi beruházások támogatása is. Ha a környezeti vonatkozásokat tekintve már tettél lépéseket, jó irány lehet a társadalmi hatásokkal is foglalkozni.

kommunikálj okosan & kerüld el a greenwashingot

A greenwashing leginkább olyan marketingaktivitásokat jelent, amelyekkel egy cég környezettudatosnak, a természeti és emberi környezetért felelősséget vállalónak tünteti fel magát, miközben technológiájában, szervezetében, nyersanyag-felhasználásában, munkáltatói és egyéb üzleti magatartásában nem tesz lényegi lépéseket ezen célok elérése érdekében. Te ne ess ebbe a hibába, mert könnyedén elveszítheted a vásárlóid bizalmát! Ezért fogalmazz pontosan, légy őszinte, előbb csökkentsd az üvegházhatású gáz kibocsátásod és csak utána kompenzálj & mindig igazold az állításodat.

**„A legjobb idő a cselekvésre tegnap volt.
A második legjobb most van.”**

Jane Goodall

**+1
tipp**

A K&H Csoport évek óta elkötelezett a fenntartható fejlődés eszméje mellett & minden tőle telhetőt megtesz, hogy a lehető legnagyobb mértékben kompenzálja a környezetben végbemenő kedvezőtlen változásokat. Meríts ötleteket fenntarthatósági jelentésünkben!

érdekel

6. fejezet: Te & a marketing I. rész

» Készen állsz a 2025-ös marketing forradalomra?

A marketing világa folyamatosan változik, de 2025-ben minden eddiginél gyorsabb és izgalmasabb trendek alakítják az iparágat. Ha szeretnéd, hogy vállalkozásod az élmezőnyben maradjon, érdemes lehet megismerkedni a legújabb megoldásokkal & implementálni őket a stratégiádba.

van egy ütős kollab ötleted? vágj bele a megvalósításba!



A kollab a tavalyi év egyik legütősebb marketing trendje, ami két vállalkozás együttműködésén alapul, idén sem megy ki a divatból. Sőt, az előnyöket a K&H: üzletet ide! az év kollaborációs ötlete pályázat is segít kimaxolni. Tudj meg többet & inspirálódj & jelentkezz!

érdekel

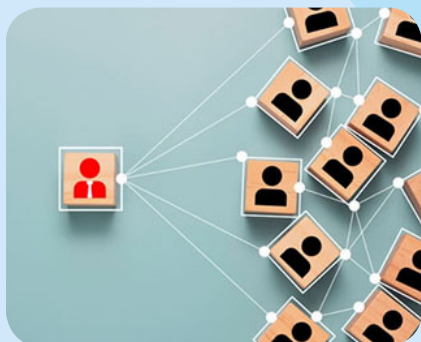
keresőoptimalizálás útmutató



Még nem foglalkozol aktívan a SEO-val? Esetleg már elkezdted, de kíváncsi vagy az új trendekre a témakörben? Olvass tovább & emeld új szintre a keresőmarketingedet szakértő partnerünk, a Bp Digital támogatásával!

érdekel

10 tipp a lead generáláshoz



Vevőszerezés könnyedén? Cikkünkben olyan trükköket ismerhetsz meg, melyek segíthetnek bevonítani az érdeklődőket & felpörgetni az értékesítést.

érdekel

„Ha a versenytársaidra fókuszálsz, akkor várnod kell, amíg a versenytársad lép.
Koncentrálj a fogyasztóidra, így igazi úttörő lehetsz!”

Jeff Bezos

7. fejezet: Te & a marketing II. rész

Korábban olvashattál az AI szerepéről, a fenntarthatóságról, a SEO új irányairól & a kollaborációs marketingről, most pedig robogunk tovább. Partnereink, a Minner & a Brandventure támogatásával készített összeállításunkból megismerheted a közösségi média, a videós tartalomgyártás & az influencer marketing újdonságait.

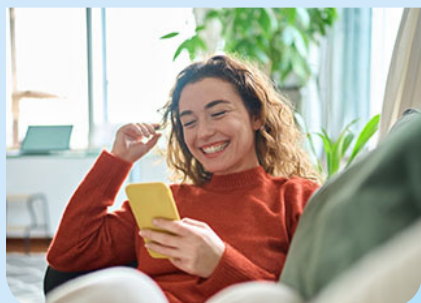
mielőtt posztolnál...



A közösségi média megváltozott. Igen, már megint. Mi történt az organikus elérésekkel és a hosszabb videós tartalmakkal? A tartalomgyártás előtt tájékozódj.

érdekel

digitális marketing trendek értékelése



Tényleg beigazolódtak a jóslatok a 2024-es marketing trendeket illetően? Mi az, ami ezek közül még idén is velünk marad & milyen újdonságokat tartogat ez az év? Mutatjuk!

érdekel

ezen bukik el a legtöbb TikTok, Shorts & Reels videó



Ötletek a Minner szakértőitől az ütős hookhoz!

érdekel

„Régi szavakat új gondolat szolgálatába állítani előre vivő dolog.
A kreativitást az bénítja meg, ha régi gondolat szolgálatába
állítunk új szavakat.”

Malcolm Gladwell

+1
tipp

A még kényelmesebb vásárlási élmény megteremtése szintén jó marketing fogás lehet. Tudj meg többet a bankkártyás fizetésben rejlő lehetőségekről!

érdekel

8. fejezet: Te & az önképzés

A sikeres vállalkozások titka nem csupán az üzleti stratégia, hanem a folyamatos önfejlesztés iránti elkötelezettség is. A személyes & szakmai fejlődésbe fektetett idő és energia megtérül: új perspektívákat, innovatív megoldásokat és hosszú távú versenyképességet biztosít vállalkozásod számára.

De melyek azok a területek, melyekben érdemes 2025-ben fejleszteni a készségeidet és/vagy bővíteni tudásodat? A K&H: üzletet ide! közösség szakértő partnereit & sikeres vállalkozókat kérdeztünk.

„Az AI korában a 4C készségek felértékelődnek. Mit is takar a 4C? Kreativitás, kritikus gondolkodás, kommunikáció és együttműködés. Mindegyik fejleszthető, így keress, kutass a témában és fejleszd egyenként őket. Emellett tudatosabbá kell válnunk az energiaszintünk és a mentális képességeink szinten tartásában is. Ebben sokat segít a séta, a természetben töltött idő, az egészséges étkezés és a meditáció. Én néhány éve erre csak legyintettem, de már heti 3-szor medítálok és sokkal kiegyensúlyozottabb lettem.”

Mándó Milán, Minner, CEO

„Szerintem örökérvényű, hogy érdemes azt megtanulni, hogyan bánjunk az emberekkel. Legyenek ők akár az alkalmazottaink, akár a partnereink. Ha ezt megtanultuk, akkor mindjárt könnyebb a folyamatainkat is úgy felépíteni, biztosítani, hogy azok ügyfélélményt érjenek el – csak azt kell adnunk, amit mi is elvárunk. Van még egy további dolog, ami sokkal praktikusabb: rengeteg információ, oktatási anyag, tanfolyam érhető el az interneten, melyek segítenek abban fejlődni, hogyan mutassuk meg magunkat a digitális világban. Szerintem ez ma már alapvetés, főként, ha a cég mérete akkora, hogy még nem engedheti meg magának azt, hogy erre szakembert vegyen igénybe – és ebben az AI is sokat tud segíteni.”

Oraveczné Németh Ildikó,

K&H, lakossági és kkv szegmens marketing vezető

„Az AI rendesen ránk rúgta az ajtót, de simán bevisz a susnyásba (ha hagyod). Ezért fontos, hogy ne kövesd vakon. Vedd magad körül kreatív elmével, gondolkozz stratégiában és biztos kézzel tartsd a kormányt.”

Hegedűs Pál, Brandventure, Alapító

„Hiszek abban, hogy vállalkozóként a legnagyobb akadály, amit le kell küzdenünk, az saját magunk. Emiatt kiemelten fontosnak tartom az önreflexiót, a belső gátjaink leküzdését és a folyamatos fejlődést - nem csak szakmailag, hanem a jellemünket tekintve is. Emberfüggő, hogy milyen eszközök segíthetnek ebben. Számomra a pszichológiai könyvek olvasása, coaching, sport és a hozzám közel álló emberek visszajelzései segítenek a leginkább.

Van azonban egy még fontosabb faktor: a saját komfortzónánkból való folyamatos kilépés. A megszokott helyzetek nem mindig mutatják meg, hogy milyen belső akadályokat érdemes leküzdünk. Az elsöre kényelmetlennek tűnő, akár ijesztő szituációk viszont segítik az önismeretet, az önbizalmunk építését, és a váratlan lehetőségek megtalálását. Ilyen helyzet lehet például nyilatkozni egy podcastben, belekóstolni egy új szakmai területbe vagy odamenni egy konferencián valakihez, akire felnézünk. Megtenni valamit, amit nem teszünk meg minden nap, mindig megmutatja a belső világunknak egy újabb szeletét. A hard skill-ek fejlesztése mellett tehát saját jellemünk fejlesztése kiemelten fontos, és ennek előnyeit nem csak a munkában, de a magánéletben is kamatoztathatjuk.”

László Miklós, Diverzum, Alapító

„A megúszás kora véget ért. Most már nem elég „valahogy” csinálni a dolgokat. A gazdasági helyzet változik, látszik, hogy a vásárlóerő csökken, és egyre több külföldi versenytárs jelenik meg a piacon. Aki nem kínál igazán jó ár-érték arányú, versenyképes terméket vagy szolgáltatást, az le fog maradni.

Most van itt az idő, hogy tanuljunk, fejlődjünk, figyeljünk arra, mi működik igazán a piacunkon! Nem lehet rutinból vállalkozni – új stratégiák, jobb minőség, hatékonyabb működés nélkül nehéz lesz talpon maradni. A vihar előtti csendben vagyunk. A következő időszak a felkészülésről szól, és azok fognak nyerni, akik hajlandóak tanulni, fejlődni és illeszkedni a változáshoz.”

FehérMelinda, tunki-tunki, Tulajdonos

„Vállalkozóként a siker titka a folyamatos fejlődés és alkalmazkodás. Érdemes elmélyedni a digitális marketingben, mert az online jelenlét ma már alapvető.

Használd ki a mesterséges intelligencia és az automatizáció előnyeit, hogy hatékonyabb és versenyképesebb legyél. Fejleszd a pénzügyi tudatosságodat, mert a jól kezelt cash flow és az okos befektetések biztosítják a hosszú távú stabilitást. Dolgozz a kommunikációs és tárgyalási készségeiden, hiszen ezek határozzák meg, hogyan építesz kapcsolatokat és szerzel ügyfeleket. Legyél nyitott az innovációra, tanulj a piac változásaiból, és merj előre gondolkodni – mert a siker azoké, akik képesek fejlődni és gyorsan reagálni a világ kihívásaira!”

Ember Csilla, ChillEvents, Tulajdonos

+1
tipp

Tudtad, hogy a K&H: üzletet ide! közösség tagjaként Te is hozzáférhetsz számos szakmai cikkhez & oktatási anyaghoz? Nézz körbe oldalunkon!

érdekel

9. fejezet: Te & az új szokások

Tulajdonosként a szemléletmódod, döntéseid és szokásaid alapvetően meghatározzák vállalkozásod jövőjét. Itt az ideje, hogy a gondolkodásmódodat növekedési pályára állítsd & olyan **új szokásokat** építs be a mindennapjaidba, melyek **megalapozhatják a hosszútávú sikert**.

» 5 új szokás az üzleti siker megalapozásához

» képen lenni aranyat érhet

Milyen gyakran olvasod a friss gazdasági híreket? Képen vagy az aktuális árfolyamokkal? Tudod, milyen adóváltozásokra lehet érdemes felkészülni? Bár ezek a kérdések valószínűleg nem szorosan a vállalkozásod napi üzletmenetéhez kapcsolódnak, nem árt tájékozottnak lenni, mert a gazdasági események minden szereplőre, így a cégekre is, hatással vannak. Ezért reggelente, a napi e-mailek mellett, **a gazdasági híroldalakat is célszerű átolvasni**.

Sőt, az ettől kevésbé száraz, bulvár hírek átfutása a közösségi médiában szintén nem feltétlen haszontalan szokás, ha a céltalan görgetés helyett, tudatos versenytárs figyelés, vagy éppen hazai vagy külföldi inspiráció gyűjtés, trendfigyelés a cél.

» üzleti kapcsolatok virtuálisan

& Te fenn vagy már a LinkedIn közösségi oldalon? Ha még nem, érdemes lehet saját magadat és a cégedet is regisztrálni, hiszen így részese lehetsz egy olyan közösségnek, ahol szakmai kapcsolódásokat, üzletet építhetsz. Olvass izgalmas kutatásokat, **kövess be nagy márkákat** & lesd el a trükkjeiket a saját oldalad fejlesztéséhez. Ha pedig már rutinos olvasó vagy, a kommenteléssel is megpróbálkozhatasz, így építve további kapcsolatokat.

» & személyesen

A virtuálisak mellett, nem szabad elfelejtkezni a személyes kapcsolatokról sem. A vevőiddel történő kapcsolatépítés mellett, érdemes fókuszot helyezni a beszállítói, partneri kapcsolatok szorosabbra fűzésére (akár közös programmal) & a szakmai konferenciákon, üzleti reggeliken való részvételre is. Lépj oda bátran a kávé pultnál a melletted állóhoz, mutakozz be & mondd el mivel foglalkozol! Ki tudja, lehet a következő vevőd vagy partnered áll éppen melletted. Ne feledd, mindig rajtad múlik, hogy a telefonod nyomogatása helyett, bátran odafordulsz-e másokhoz. De meg lehet próbálkozni az üzleti körökhöz való csatlakozással is amit már el is kezdtél azzal, hogy csatlakoztál a **K&H: üzletet ide!** közösséghez!

» fókuszban a stratégia

Sokszor érzed úgy, hogy a napi teendők, amik sürgősek, ám hosszútávon kevésbé fontosak, elveszik az energiádat & emiatt nem marad már idő a komolyabb gondolkozást igénylő feladatokra? Nem vagy egyedül! A hosszútávú siker megalapozása viszont nem működhet stratégia nélkül. Felismerték ezt a sikeres üzletemberek is! Amennyiben tanulnál tőlük, foglalj be a naptáradban minden héten egy olyan időszót/sávokat, amikor nem veszed fel a telefont, nem olvasol üzeneteket, nem görgeted a közösségi médiát, csak a **stratégia építésére** & megvalósítására & fejlesztésére & az eredmények nyomon követésére fókuszálsz. Ha minden héten szánsz rá időt, hatalmasat léphetsz affelé, hogy tudatos vállalkozóvá válhass.

» olvasás & tanulás & inspiráció

Te még csak úton vagy, mások már odaértek: miért ne lehetne tanulni tőlük? Az üzleti könyvek, életrajzi könyvek, akár társadalmi kutatások eredményeit bemutató írások nagy segítséget nyújthatnak a szemléletváltáshoz, vagy akár az inspiráció gyűjtéshez. A stratégia nyomon követése mellett ez is egy olyan tevékenység lehet, ami hosszútávon fejti ki a pozitív hatását. A K&H: üzletet ide! szakértő partnerének a Minner.hu blognak a tulajdonosa, Mándó Milán egy közkedvelt és ismert vállalkozót, Sárospataki Albertet, a Billingo tulajdonosát kérte arra, hogy **össza meg a kedvenc könyveinek listáját**. Ez is lehet akár egy kiindulási alap.

„Öt év múlva a mai szokásaid eredménye leszel.”

Luca Mazzucchelli

+1
tipp

A növekedési stratégiád megvalósításhoz anyagi segítségre van szükséged? Tudj meg többet a Széchenyi Kártya Program MAX+ K&H-nál is elérhető, államilag támogatott hiteleiről!

érdekel

10. fejezet: Én & a vállalkozásom

A korábbi fejezetekben számos olyan hasznos, a vállalkozásod több területére kiterjedő információt olvashattál, melyekkel még hatékonyabban működtetheted a cégedet. **Egy valamiről viszont nem szabad elfelejtkezni: a Te saját szerepedről és jóllétedről**, mely elengedhetetlen ahhoz, hogy hosszútávon tudj magas szinten teljesíteni.

Bár a hétköznapiak sokszor sűrűek, számos váratlan probléma, stresszfaktor van jelen & az idő is szinte mindig szorít, nem szabad a személyes egészséget & jóllétet háttérbe szorítani.

Utolsó fejezetünkben **Medvey Leilának, a K&H HR vezetőjének** segítségét kértük pár olyan tipp összegyűjtésében, melyek cégvezetőknek & munkatársaknak egyaránt hasznosak lehetnek a kiegyensúlyozott közérzet eléréséhez/fenntartásához és ezáltal a jó teljesítményhez.

» kipihienség = fél egészség

Bár sokszor előkerül a napi 8 óra alvás fontossága, a **magyar lakosság többsége rosszul alszik vagy nehezen ébred fel**. Esetleg Te is közéjük tartozol? Érdemes lehet a zavartalan alvási körülmények mellett arra is odafigyelni, hogy lefekvés előtt legalább egy-két órával már kerüld a közösségi média pörgetését, vagy az emailek olvasását, ezzel is segítve a ráhangolódást a pihenésre. Ha nem vagy kipihient, hogyan tudnál másnap maximálisan teljesíteni?

» a mozgás & az étkezés jótékony hatásai

A rendszeres sportolás számos igazolható előnye mellett a stresszt is csökkenti, ezáltal a mentális egészséghez is hozzájárulhat. Emellett, ha szabad levegőn végzed, a természetben való feltöltődés jótékony hatásait is élvezheted. Sőt, a fókuszáltságra is jó hatással van, így segíthet a hatékonyabb munkavégzésben, összpontosításban is. Ha pedig még ráadásul gyümölcsöket, zöldségeket is magába foglaló, változatos étrenddel támogatod, tovább fokozhatod az előnyöket.

» mentális állóképesség fejlesztése

A mentális állóképesség abban segít, hogy könnyebben megbirkózhassunk a kihívásokkal, a nehézségekkel, ami vállalkozóként szinte a mindennapok részét képezi. A témában számos könyvet találhatsz, melyek segíthetnek az üzleti és a magánéletben is szembe nézni a nehéz helyzetekkel, a kudarcokból tanulni, tovább lépni, pozitív gondolkodásba fordítani. Emellett mentális egészségedet már napi 30 perc könyv olvasással is tudod támogatni, ami serkenti az elméd & még az alvásminőség javításában is segít.

» énidő

Mindenki számára mást jelent az énidő, a bevásárlástól kezdve, a sportoláson, kreatív hobbikon át, a relaxációs tevékenységekig át, a lényeg, hogy minden nap érdemes időt szakítani arra, hogy feltöltődj testileg-szellemileg. Ha nincs ötleted hogyan fogj hozzá: nézz új hobbi után, olvass, kezdj el naplót vezetni, gyakorold a mindfulness technikákat, vagy éppen meditálj.

» társas kapcsolatok fontossága

Bár az online térben szinte mindig kapcsolatban vagyunk egymással, a személyes kapcsolódás legalább ilyen fontos szereppel bír. A közösséghez való tartozás, a hova tartozás érzése számos kihíváson átsegíthet minket, új energiákat, biztonságérzetet adhat. Még egy indok amellett, hogy rendszeres programot találj ki a munkatársaiddal, szervezz csapatépítőket, vagy ha egyéni vállalkozó vagy, olyan hobbit keress, ahol rendszeresen találkozhatasz másokkal, a személyes, családi kapcsolatok ápolása mellett.

„Az úgynevezett wellbeing, vagy „jóllét” a vállalatok és a magánemberek számára is egyre inkább kulcskérdés. A K&H-nál ezért számos módon igyekszünk ebben segíteni, legyen szó rendszeres csapatépítő programokról, képzésekről, a munka és a magánélet egyensúlyát támogató otthoni munkavégzésről, sportkörökről vagy éppen egészségbiztosításról. Hiszem, hogy ahhoz, hogy a munkában magas szinten teljesíthessünk, motiváltak maradhassunk, elengedhetetlen, hogy egyéni szinten, valóban jól érezzük magunkat. Ez egy folyamatos odafigyelést és tudatosságot igénylő tevékenység, ami sokszor nem egyszerű, de az előnyei már rövid távon is érezhetőek.”

Medvey Leila, K&H, HR vezető

**+1
tipp**

Azzal is támogatnád kollégáid kiegyensúlyozottságát, hogy a pénzügyeiket minél egyszerűbben, gyorsabban, digitálisan intézhetik? Tudj meg többet a K&H munkáltatói kedvezményről & növeld munkavállalóid elégedettségét, motivációját!

érdekel

Gratulálunk, sikeresen a végére értél a **K&H: üzletet ide! újra lendületben** című e-tananyagoknak.

Bízunk benne, hogy számos olyan értékes gondolattal & ötlettel & tippel gazdagodtál, melyekből inspirálódva, még tudatosabban működtetheted a vállalkozásodat & újult energiákkal mehetsz tovább a siker felé vezető úton.

Lenne még kérdésed? Keresd a K&H: üzletet ide! közösség szakértői csapatát **ide** kattintva!

& még egy záró gondolat útravalóként...

**„Ha beszélsz róla, akkor álom, ha vizualizálsz, akkor lehetőség,
de ha tervezed, akkor valóság.”**

Tony Robbins

A jelen dokumentum nem minősül ajánlattételnek, célja pusztán a figyelem felkeltése. A kondíciók módosításának jogát a Bank fenntartja. Az akció, valamint a termékek részletes leírását, illetve feltételeit az ügyfélszerződés, a Vállalati ügyfelek részére nyújtott pénzforgalmi és betéti szolgáltatások Általános Szerződési Feltételei, a Bankkártya és hitelkártya szolgáltatások Általános Szerződési Feltételei, az Elektronikus azonosítású banki szolgáltatások Általános Szerződési Feltételei, a K&H mobilinfo szolgáltatás Általános Szerződési Feltételei, az Üzletszabályzat, az aktuális Hirdetmény vállalati ügyfelek részére, valamint a „K&H vállalkozói extra számlacsomagok kedvezményes havidíj jóváírási akcióval és Partnerkedvezmények akció” dokumentum tartalmazza, mely dokumentumok megtekinthetők a kh.hu internetes oldalon és a K&H Bank Zrt. személyes ügyfélpontjaiban. A K&H bankkártya elfogadási szolgáltatást, a CSOB magyarországi leányvállalata a K&H Pénzforgalmi Szolgáltató Kft. (K&H PSZ) nyújtja. Részletek a www.khpos.hu weboldalon.

A Széchenyi MAX+ hiteltermékek részletes leírását, illetve feltételeit a vonatkozó ügyfélszerződés, az Általános Szerződési Feltételek vállalati aktív szolgáltatásokra vonatkozóan (Hitel-, Kölcsön-, Bankgarancia-, Akkreditív- és Pénzügyi Lízing ügyletek), az Üzletszabályzat, az aktuális Hirdetmény vállalati ügyfelek részére, valamint a Bank Széchenyi Kártya Programra vonatkozó Hirdetménye, továbbá a KAVOSZ Üzletszabályzata (www.kavosz.hu/dokumentumok) tartalmazza. A KAVOSZ Üzletszabályzata szerinti kötelező biztosítékokon kívül megkövetelt biztosítékokról, a hitelkeret összegéről és a rendelkezésre bocsátásáról a K&H Bank Zrt. minden esetben önállóan, kizárólag a saját feltételei szerint dönt. A Garantiqa Hitelgarancia Zrt. a készfizető kezességi kérelmeket saját hatáskörben bírálja el. A Garantiqa Hitelgarancia Zrt. kezességvállalásának részletes leírását, illetve feltételeit az ügyfélszerződés, a Garantiqa Hitelgarancia Zrt. szerződési feltételei, üzletszabályzata, valamint az aktuális hirdetménye tartalmazza (www.garantiqa.hu). A kondíciók módosításának jogát a Bank, a KAVOSZ és a Garantiqa Hitelgarancia Zrt. fenntartja.

Biztonsági útmutató

- A jelen dokumentum csak kh.hu aloldalaira mutató linket tartalmaz, azaz, ha a link fölé húzod az egérkurzort, az ablakban megjelenő link címének első része minden esetben kh.hu, vagy cdn-exponea.kh.hu.
- Az adathalászat komoly fenyegetést jelent mindenki számára. A támadó bármilyen online csatornán, de sms-ben, vagy épp telefonon is megkereshet. Kérjük, hogy mielőtt az adataidat kiadnád, győződj meg arról, hogy a kapcsolatot felvenni szándékozó személy vagy szervezet az, akinek mondja magát és soha ne kattints gyanús üzenetben érkező linkre, vagy csatlakozásra.



KiberPajzs

Védelem a pénzügyekben

Vértezd fel magad a kibercsalásokkal szemben, látogass el a KiberPajzs honlapra!
(<https://kiberpajzs.hu>)

További információkat a <https://www.kh.hu/biztonsag-a-penzugyekben> oldalon találsz.

Ügyelj adataid biztonságára!