

**A CSR, MINT  
PROFITTERMELŐ  
ÉRZELMI  
ÉRTÉKESÍTŐ  
ELŐNY!**



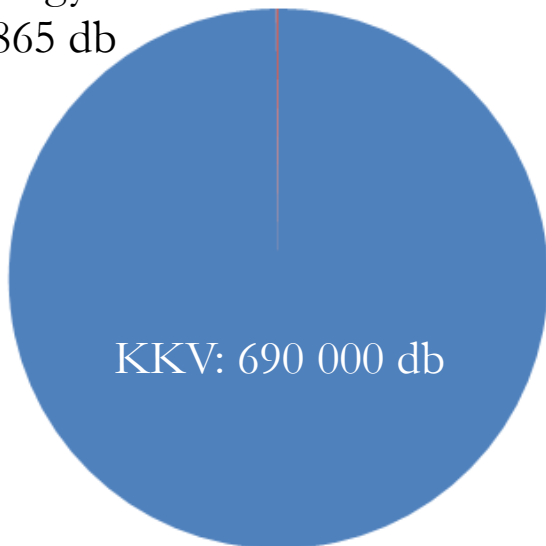
# 4X MEGTÉRÜLÉS



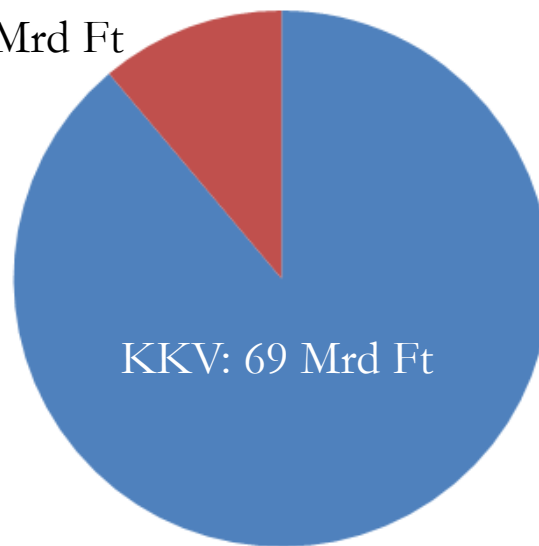
# SZÁMOK TÜKRÉBEN

- 22 500 alapítvány, 42 000 civil szervezet
- Átlag 19 millió Ft bevétel/szervezet (KSH, 2013)
- Nagyvállalat VS. KKV (3500+)

Nagyvállalat:  
865 db

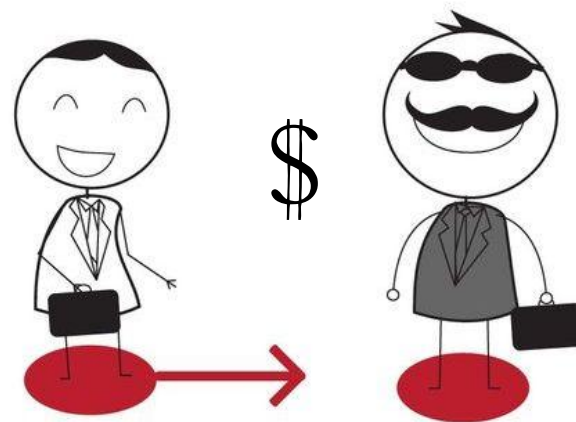


Nagyvállalat:  
8,65 Mrd Ft



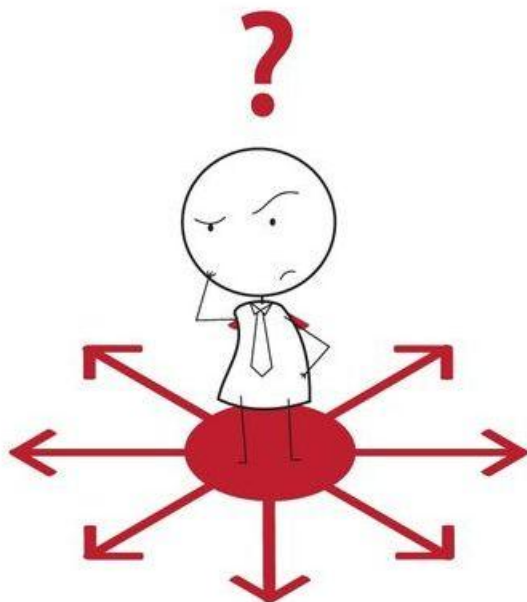
# CSR AZ ÉRTÉKESÍTÉSBEN?

- Hitelességet kölcsönöz
- Kiemel az eladói státuszból
- Felkelti a sajtó figyelmét
- Szerethetővé tesz
- Átlátható és dokumentált legyen (kép, videó)



# HOGYAN VÁLASSZUNK?

- Szakmai szervezet vagy közismert szervezet
- Minél ismertebb, annál jobb!
- Ne legyen közvetlen kapcsolat!



# CSR TÍPUSOK?

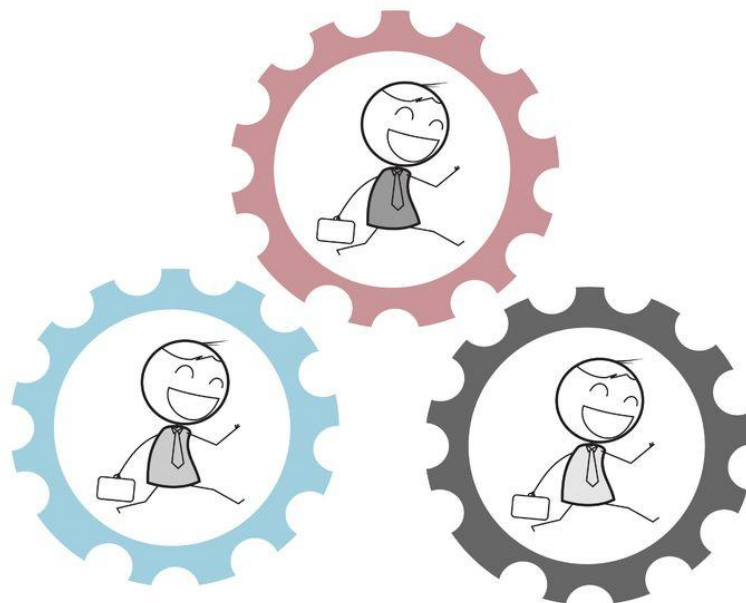
- Pénzadomány – egyszerű, de drága
- Tárgy adomány – kézzelfogható
- Szakmai segítség – Hiteles, hasznos
- Munkaerő adomány – Reprezentatív, valódi



# A VEVŐ OLDALA

---

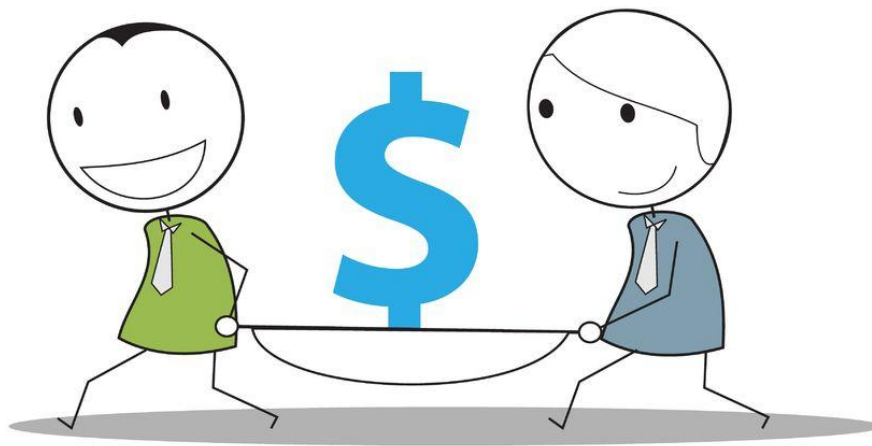
- Választhatnak a vevők is!
- Legyen az első számú kommunikációs elem!
- Érezze azt, hogy Ő ad!



# AZ ELADÓ OLDALA

---

- Jelenjen meg a felelősségvállalás minden kommunikációban!
- Már a küldetés is jó, ha tartalmazza

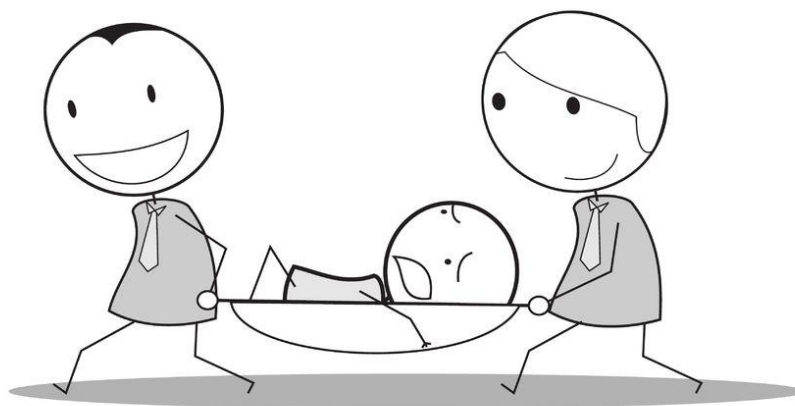




# AZ ALAPÍTVÁNY OLDALA

---

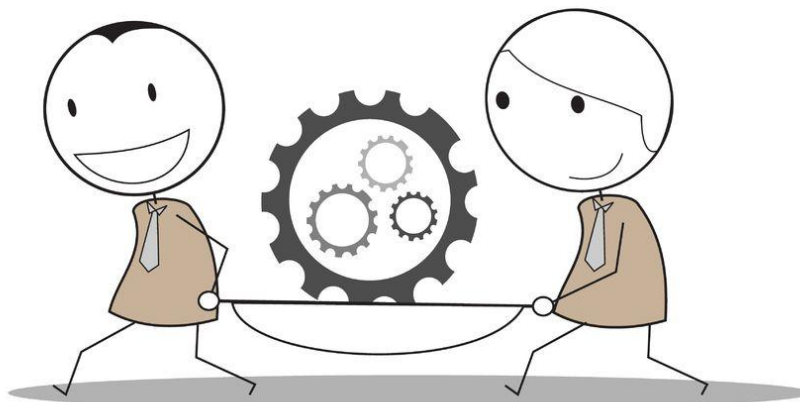
- Megjelenítés a kommunikációs anyagokban
- Nyílt programok az érintetteknek
- A támogatás eredményének prezentálása



# A MUNKAVÁLLALÓ OLDALA

---

- Hogyan vonódhatnak be?
- Választhassanak ők is?
- Önkéntes munka
- Önkéntes adományok





## Hol használjuk?

- Anonim kérdőíveztetés
- Termékértékesítés kommunikáció
- Landing page AB tesztek
- Upsell folyamatban
- After sales folyamatban
- Komoly tervezés = 4x eredmény!



# KÖSZÖNÖM A FIGYELMET!



**Ormándlaki Balázs**

Drive Online Marketing

balazs@driveonline.hu

+36 20 571 0077

www.driveonline.hu