

OTDK-DOLGOZAT

Renczes Fanni

BA

Sarkadi-Nagy Balázs

MSC

2013.

ÉPÍTŐIPART TÁMOGATÓ ONLINE SZOLGÁLTATÁSOK

ONLINE SERVICES TO THE BUILDING INDUSTRY

RENCZES FANNI
SARKADI-NAGY BALÁZS

Kézirat lezárva: 2012. november 16.

Tartalomjegyzék

1.	BEVEZETÉS.....	(RENCZES FANNI, SARKADI-NAGY BALÁZS) 1
2.	MARKETINGTERV AZ ÉPÍTŐIPARI ONLINE SZOLGÁLTATÁSOKHOZ	3
2.1.	ÁLTALÁNOS KÖRNYEZET.....	(RENCZES FANNI, SARKADI-NAGY BALÁZS) 3
2.2.	VERSENYKÖRNYEZET	5
2.2.1.	AUTOCAD.....	(SARKADI-NAGY BALÁZS) 5
2.2.2.	ARCHICAD	(SARKADI-NAGY BALÁZS) 6
2.2.3.	ZWCAD	(SARKADI-NAGY BALÁZS) 8
2.3.	VÁLLALATI KÖRNYEZET.....	(RENCZES FANNI, SARKADI-NAGY BALÁZS) 10
3.	A CÉLPIAC AZ ONLINE MEGKÉRDEZÉS SZEMPONTJÁBÓL.....	15
3.1.	MILYEN A SZOLGÁLTATÁS IGÉNYBEVEVŐINEK PROFILJA?	(SARKADI-NAGY BALÁZS) 21
3.2.	MILYEN ELVÁRÁSAI VANNAK A FOGYASZTÓKNAK AZ ADOTT SZOLGÁLTATÁSSAL KAPCSOLATBAN?	(SARKADI-NAGY BALÁZS)..... 23
3.3.	MILYEN AZ ADOTT SZOLGÁLTATÓ PIACI POZÍCIÓJA A VERSENYTÁRSAKHOZ KÉPEST?	(SARKADI-NAGY BALÁZS)..... 24
4.	MARKETINGESZKÖZÖK.....	25
4.1.	MARKETINGCÉLOK ÉS CÉLKITŰZÉSEK.....	(RENCZES FANNI, SARKADI-NAGY BALÁZS) 25
4.2.	MARKETINGSTRATÉGIA	(RENCZES FANNI, SARKADI-NAGY BALÁZS) 25
4.3.	TERMÉKSTRATÉGIA	(RENCZES FANNI, SARKADI-NAGY BALÁZS) 26
4.4.	MARKETINGTAKTIKA	(RENCZES FANNI, SARKADI-NAGY BALÁZS) 30
4.5.	VÉGREHAJTÁS ÉS ELLENŐRZÉS	(RENCZES FANNI, SARKADI-NAGY BALÁZS) 33
5.	ÖSSZEGZÉS	35
6.	IRODALOMJEGYZÉK.....	37
6.1.	SZAKIRODALOM	37
6.2.	FORRÁSOK	37
6.3.	INTERNETES FORRÁSOK	37
7.	MELLÉKLETEK	I
	1. SZÁMÚ MELLÉKLET: ZWCAD ÉS AUTOCAD® PROGRAMOK ÖSSZEHASONLÍTÁSA	II
	2. SZÁMÚ MELLÉKLET: KÉRDŐÍV KÉRDÉSEI	X

3. SZÁMÚ MELLÉKLET: KÉRDŐÍVET KITÖLTŐK VÉLEMÉNYEI A PIACON ELÉRHETŐ SZOFTVEREKRŐL.....	XIII
4. SZÁMÚ MELLÉKLET: FEDEZETI PONT.....	XV
5. SZÁMÚ MELLÉKLET: TERVEZETT MUTATÓK.....	XV
5. SZÁMÚ MELLÉKLET: TERVEZETT MUTATÓK.....	XV
6. SZÁMÚ MELLÉKLET: TERVEZETT KIADÁSOK, BEVÉTELEK (12 HÓNAPRA)	XVI

1. Bevezetés

Nem olyan régen betekintést nyertünk a villanyszerelő szakemberek munkájába, mely sok más területet is bemutatott számunkra. Munka közben felfigyeltünk arra, hogy az építkezéseken és felújításokon dolgozók munkája szoftveresen támogatható lenne, mellyel jobb minőségű munkát tudnának végezni és pénzt takarítanak meg. Ez ösztönzött minket arra, hogy utána nézzünk a piacon vannak-e hasonló jellegű termékek, és ha igen mire képesek.

Első lépésként Interneten keresztül felmértük, milyen fejlesztő programok léteznek a piacon és ezek mit tudnak, mire használhatók, hol érhetők el, mennyibe kerülnek, így elemezve a szekunder adatokat. Ezután konzultáltunk szakemberekkel (villanyszerelő, víz – gáz – csőszerelő, klímaszerelő, építésvezető, építész, statikai mérnök), majd hozzálátunk a piackutatási kérdőívünk elkészítéséhez, s eközben gyűjtöttük a potenciális válaszadók elérhetőségeit.

Felmértük továbbá, hogy az általunk elképzelt, tervezett szoftver komoly piaci lehetőségeket takarna-e, de szembesültünk azzal is, hogy nem rendelkezünk hozzá megfelelő tőkével. Elképzelésünket nem adtuk fel, tovább kerestünk a piacon.

Bár az Internetes felhasználók száma rendkívül dinamikusan nő – és ennek megfelelően, a fejlesztői csoportok nagy energiát fordítanak az egyre változatosabb igények kiszolgálására – mégis, időről időre felfedezhetőek olyan hiányterületek, ahol még „betölthető űrt” látunk. Elhatároztuk, készítünk egy olyan honlapot, amely az építőiparban dolgozók számára, illetve az ezen terület után érdeklődőknek nyújt közös felületet, egyszerre érdekelté téve a magánszemélyeket és szakembereket úgy, hogy az oldalra látogatva igényeiknek megfelelő megoldást kapjanak.

A fejlesztés során észrevettük, hogy az emberek egészséges lakóterének, környezetének megteremtéséhez nehezen hozzáférhető és kevés lényegi információ található az Interneten. A megfelelő környezet megteremtésével a jó kedv, hatékonyabb teljesítőképesség, jó egészség, pozitív szemlélet feltételeit alapozhatja meg.

Manapság, szinte minden vállalkozás arra törekszik, hogy online felületen is megtalálható legyen. Vannak olyan cégek, melyek különböző Internetes szolgáltatásokkal próbálják magukhoz vonzani a megrendelőket, ez folyamatosan terjeszkedő lehetőség, amelyet évről évre egyre többen vesznek igénybe. Az online felület által nyújtott szolgáltatá-

soknak komoly anyagi vonzatai vannak, amit nem minden vállalkozás engedhet meg magának.

Dolgozatunkban megtervezzük e termék marketing tervét, melyet minél életszerűbben szeretnénk kivitelezni, hogy esetleg a későbbiekben kisebb korrekciók után ezt a valóságban is elkészítsük. Fontosnak tartjuk, hogy a különböző helyzetelemzések és a SWOT analízis révén megtaláljuk a legmegfelelőbb marketingcélokat, marketingstratégiát, melyeket elméletben kidolgozhatunk.

2. Marketingterv az építőipari online szolgáltatásokhoz

2.1. Általános környezet

A célcsoportba elsősorban azok a szakemberek tartoznak, akik az épületek kivitelezésén, karbantartásán, felújításán dolgoznak (pl.: villanyszerelők, víz- gáz- fűtészerek, épületgépészek, tervezők). Első körben szolgáltatásunk, majd későbbiekben programunk kifejezetten a mikro- és kisvállalkozásokat célozza meg, melyek nem engedhetik meg a drága és sokfunkciós tervezőszoftvereket (pl: AutoCAD), viszont már kialakulóban van náluk is az igény az IT adta lehetőségek szakmájukba való kihasználására.

Természetesen szeretnénk megcélozni a magánszemélyeket is, hogy a szakembert igénylő otthoni, vagy háztáji munkákhoz az ő elképzelésükhöz leginkább megfelelő munkaerőt bérelhessék fel a fejlesztésünknek köszönhetően.

Az építkezések, felújítások és átalakítások egyre több munkát adnak az építőiparban résztvevő kivitelezőknek. A fejlődő vállalkozások folyamatosan keresik a számukra megfelelő szoftveres eszközt, mellyel hatékonyan és egyben költség kímélően tudnak dolgozni a megrendelők elvárásainak megfelelően. Az építőipari-tervező szoftverek piacán így egy piaci rés alakult ki. Ezen piaci rést azok a mikro- és középvállalkozások alkotják, akiknek nagy szükségük van egy egyszerű, speciális igényeiket kiszolgáló, és arra korlátozó, elérhető árú szoftverre.

Általunk elvégzett primer kutatás (2011 tavasz) alapján kijelenthető, hogy a jelenleg regisztrált építőiparban tevékenykedő szakemberek 55%-a még nem használt, de használna a számára specifikusan kialakított szoftvert. Közel 17%-uk már használt egy vagy több programot munkájához, de többségük a jelenleg használt szoftvereket nehézkesnek, valamint a tervező felületeket túlságosan összetettnek találtuk. Az általunk tervezett program és szolgáltatások számára a későbbiekben bemutatásra kerülő primer kutatásunk eredményei folyamatos növekedési lehetőséget jósolnak.

A nemzetközi piacokon végzett szekunder kutatások alapján, Magyarországon a felmérés által feltárt piaci rés mindenhol megtalálható. Ez lehetőséget ad nemzetközi terjeszkedésre is. A különböző szabályozási és szabványok közötti eltérések áthidalása érdekében az EI programnak (EI szó az Engineer Instruments, vagyis mérnöki eszközök. Ez a

program fantázianeve) lesz egy külön, a kivitelezési szabványokkal foglalkozó része, amellyel könnyen átprogramozhatóak a helyi szabályozásokhoz igazodó tervezési és ellenőrzési funkciók. Nem jelentős az eltérés Európában, mivel az építőiparban Európai Unió szabványokat használnak a legtöbb országban, ezért az EI program könnyen kihelyezhető lesz az európai piacokra.

2.2. Versenykörnyezet

A vállalkozó számára a módszerek és eszközök számtalan kombinációja áll rendelkezésre, amelyek felhasználásával megvalósíthatja a marketing-elképzeléseit.

A primer kutatásunk során megtudtuk, hogy rengeteg program van amit ismernek, és akár még használnak is a műszaki területen dolgozók. Az adott piac mégsem rendelkezik egy olyan programmal mely mindent magában foglalna és ami ahhoz kell, hogy a szakember egy munkát elvégezzen. Jelenleg az elérhető programok közül többet is fel kell használni a projektjeikhez amely sokszor problémás lehet, és sok időt igényel. A versenytársak ismertetéséhez a szakemberek által ismert programokat tanulmányoztuk át.

A megismert szoftverekből hármat emelünk ki az Autocad-et, az Archicad-et és a ZWCAD-et. Röviden összegyűjtöttük a legfontosabb pozitív és negatív jellemzőket róluk.

2.2.1. Autocad

Pozitív tulajdonságok:

Felhasználóbarát, legtöbb CAD szoftverrel és az építőmesteri tervekkel kompatibilis, részletes, az építész rajzok tovább szerkeszthetőek. Gyorsabb, mint papíron rajzolni, nyomon követhető a kivitelezés megvalósulása a kiviteli terveken, időtakarékosan és napra készen lehet a változásokat rögzíteni. Az Autodesk AutoCAD szoftverkínálata olyan AutoCAD technológiára épülő szakági alkalmazásokat tartalmaz, amelyek időtakarékos funkciói és automatizált feladatai zökkenőmentessé teszik a munkafolyamatot.

Közismert, hogy a nagyobb cégek ezt használják. Az Autodesk, Inc. világszerte vezető a gépipar, az építőipar, a kivitelezés, valamint a média és szórakoztatóipar területén használt 2D és 3D tervezőszoftverek gyártásában. Az AutoCAD program 1982-es bemutatása óta az Autodesk a modern szoftverek olyan kínálatát fejleszti folyamatosan, amely lehetővé teszi sokféle iparág szakemberei számára, hogy még a megvalósulás előtt megtekinthessék, elemezzék és megtapasztalják a tervek működését.

Negatív tulajdonságok:

A beszerzése költséges, a régi szoftverrel nem lehet megnyitni egy újabb programmal készített rajzot, át kell konvertálni. Az újabb verziók kezelő felületei sok esetben eltérnek a korábbtól, ami az átállást megnehezíti a felhasználónak. Meg kell vásárolni az alap építész verziót, hogy a villanyszerelési kiegészítő programot, vagy épületgépészeti

programot tudja használni. Az építész alaprajzok sokszor ArchiCAD-ben készülnek, a konvertálás nem tökéletes.

Ár: 1.668,00 € - 5.492,00 €

Értékesítéspolitika: folyamatos fejlesztés.

Piacbefolyásolás: Interneten való reklámozás. Weblap. Referenciák nyújtása.

2.2.2.Archicad

Pozitív tulajdonságok:

Az Archicad programmal minden megrajzolható, kapcsolata más programokkal nem lehetséges. Kézre áll, logikus, inkább tervező program a szerelőknek. Ajánlatot tud készíteni, de az még többnyire kompromisszum eredménye. Az ArchiCAD a munkafolyamatok számos, eltérő igényeit tárja fel, melyek átláthatóbbá teszik a tervezési fázisokat, s egyben pontosságot és hatékonyságot eredményeznek a tervdokumentációban. Az ArchiCAD lehetőséget biztosít felhasználói számára, hogy jelentős építészeti teremtse-
nek, és növeljék termelékenységüket. A program az évek során olyannyira kifinomulttá vált, hogy felhasználói ennek köszönhetően, az alábbi munkafolyamatokban növelni tudták hatékonyságukat:

- A tervezésre való összpontosításban
- A változások kezelésében
- A tervalternatívák kiértékelésében
- A kölcsönös együttműködésben
- A megfelelő koordinálás biztosításában

A Virtuális Épületkonceptió használata - a Virtuális Épületmodellező megoldás integrált jellegéből adódóan - jelentős versenyelőnyhöz juttatja a felhasználót. Az ArchiCAD-dal gyorsan és könnyen megjeleníthető az épületterv valamennyi tervezési folyamata a tervezésben együttműködő társtervezők és konzulensek számára is. Egyetlen gombnyomással komplett tervdokumentáció hozható létre. Az ügyfelek nem csak a funkcionális elrendezést és a műszaki terveket láthatják, hanem azt is, hogy milyen érzés átsétálni a térben, vagy, hogy a különböző napszakokban, milyen a fényhatás az egyes helyiségekben. A társtervezők elektronikus formában, platformtól függetlenül kaphatják meg az ArchiCAD-

ben feldolgozott épületmodellt, elvégzik a szükséges változtatásokat, majd a fájl visszajut a tervezőhöz úgy, hogy a csapatmunka során az eredmény fennakadás nélkül visszavezethető az ArchiCAD "Virtuális Épület" adatbázisába. Az építészek és társtervezők számára az átfogó ütemtervek és számítások egyaránt hozzáférhetők, csakúgy, mint a különböző léptékű részletrajzok. Az építész megtervezheti a munkafolyamatokat, az idő-alapú animációkat, valamint az épület építési és bontási folyamatainak fázisait. A fejlesztők pedig katalógusaikhoz felhasználhatják a fotorealistikus képeket. Ezek a dokumentumok a tervezési folyamat - "melléktermékeként" készülnek el, és automatikusan frissülnek a tervezés során.

Negatív tulajdonságok:

Bonyolult, nehezen kezelhető, nem felhasználóbarát, nagy gépigényű, túl drága. Nem gyakorlatias.

Az ArchiCAD legfontosabb jellemzői

A Virtuális Épület: Az ArchiCAD "Virtuális Épületmodellje" egy központi adatbázisként működik; az érintett részen végrehajtott változtatás és a program automatikusan frissíti az összes többi vonatkozást, beleértve az alaprajzokat, a metszeteket/homlokzatokat, 3 dimenziós modelleket, valamint a költségelemzéseket.

Intelligens elemek: Az ArchiCAD intelligens épületelemei, - mint az ajtók, ablakok és oszlopok - idomulnak a munkakörnyezethez. Ez meggyorsítja a munkát, megkönnyíti - a projekt vezetését, és visszaadja a tervezőmunka élményét. A Varázspálcával ráadásul egy kattintással létrehozhat intelligens épületelemeket.

A 3 dimenzióban való gondolkodás és munka lehetősége: Három dimenzióban tervezhető és szerkeszthető modell, naprakész és azonnal ellenőrizhető terv, - valamint ügyfelekkel folytatható interaktív - munkafázisok.

Azonnali látvány: Az ArchiCAD fotorealistikus eszközeit könnyű használni, nem szükséges különleges tudás jelentős eredmények eléréséhez. Az ArchiCAD-del közvetlenül készíthet virtuális valóság bemutatókat és animációkat

Hatékony dokumentáció: A tervdokumentumok és fájlformátumok automatikusan létrehozhatók a Virtuális Épület modellből. Az interaktív elem koordinációk és költségelemzések gyorsan létrehozhatók és folyamatosan tükrözik az épületmodell aktuális állapotát. A

méretek lehetnek automatikusak, valamint kapcsoltak. Az automatikus rajzcímkék és a tökéletes részletrajzok leegyszerűsítik a tervdokumentálást.

Letisztult tervezési munkafolyamat: A tervező kézirat lehetővé teszi a különböző forrású anyagok tervrajzolását bármilyen rajzgép, illetve nyomtató eszköz szabad kiválasztásával. Az automatikus oldalszámozás és a főoldalak időt takarítanak meg, a közvetlen kapcsolat pedig biztosítja a dokumentáció integrációját. A Virtuális Épületen végrehajtott minden egyes változtatás automatikusan frissül a tervnézetben.

Zökkenőmentes kommunikáció: Az ArchiCAD TeamWork technológia biztosítja az építészcsapat tagjai közötti hatékony együttműködést. Az adatok megoszthatók az ügyfelek és a konzulensek között valamennyi egyéb, általánosan használt CAD formátumban, vagy azok az Internet böngésző segítségével bármikor megtekinthetők. A munkában résztvevők javaslatot tehetnek a változtatásokra. A javasolt változtatások ezt követően könnyen beilleszthetők a projektbe.

Ár: 1 200 000 Ft

Értékesítéspolitika: folyamatos fejlesztés.

Piacbefolyásolás: Interneten való reklámozás. Weblap.

2.2.3.ZWCAD

Pozitív tulajdonságai:

Magyar kezelőfelület, AUTOCAD kompatibilis. A szoftver képes gépészeti, elektronikai, építészeti, illetve csővezetékek tervezésre. Mindezek mellett központi fűtés és vízvezeték tervező, acélszerkezet tervező, földmérő pdf formátum konvertálására dwg/dxf formátumba. A ZWCAD 2012 segítségével a mindennapi rajzkészítési feladatok hatékonyabban végezhetőek. Az M2P hasznos funkció két pont közötti felező megtalálásához. Méreteket pedig régió objektumokra is helyezhetjük.

A szöveg (text és mtext formátum) funkció a törtek megjelenítését automatikusan állítja be és számos mértékegység használható a szövegstílusokban. Mező szövegek is használhatóak a többszörös mutatókkal, hiperhivatkozások, valamint további pénznem szimbólumok is elhelyezhetőek a táblázatokban. A hasznos rajz összehasonlító funkció blokkokat, attribútumokat és szöveget is összehasonlít. A kötegelt közzétételnek többé nincs korlátja, és a rajzi beállításokat több rajzra is meghatározhatja. A ZWCAD 2012

mostantól többoldalas dwf formátumú fájlként exportálja a rajzokat, és a pdf formátumba nyomtatás a nyomtatás dialógus része lett. Az ECW fájlok (légi felvétel kezeléséhez) mostantól a ZWCAD rajzokhoz csatolhatóak.

A ZWCAD 2012 megjelenítési stílusokat kínál árnyékolt modellek készítéséhez és szerkesztéséhez, mint pl. az azonnali takart vonalak eltávolítása. Az új átmenet parancs segítségével átmenetes árnyékolást adhatunk a modellhez. Ez a frissítés hibajavításokat is tartalmaz a nagyon bonyolult rajzok stabilitása érdekében, a nézetablakok és layoutok szerkesztése, tükrözése, másolása, nyújtása és léptékezése során előforduló hibákra. A ZWSOFT az építészeti és gépészeti iparágak világszerte ismert CAD/CAM megoldás szállítója, több mint 180.000 ügyféllel 80 országban. A ZWSOFT termékei, a ZWCADTM és ZW3DTM, egy évtizede teljesítik a 2D és 3D tervezők igényeit.

Negatív tulajdonságok:

Nehezen kezelhető, nem felhasználóbarát, nagy gépigényű. Tervező mérnökök számára ajánlott.

Ár: 650,- € (204 100 HUF), 400,-€ (125 600 HUF)

Értékesítéspolitika: folyamatos fejlesztés.

Piacbefolyásolás: Interneten való reklámozás (Weblap)

2.3. Vállalati környezet

Az EI programnak jelenleg nincs közvetlen versenytársa a piacon. A piacon jelenlevő szoftverek vagy sokkal nagyobb tudású mérnökszoftverek, vagy korlátozott tudású kisebb szoftverek.

A nagy tudású konkurenssekkel szembeni legnagyobb ellenérv a megkérdezettek körében a magas ár, a bonyolult funkciók, melyet nem is tudnak kihasználni az EI program célcsoportjába tartozó kivitelező szakemberek, hiszen ezek ipari méretű tervezésekhez készültek, és egy családi ház, társasház épületgépészeti kivitelezésekor kevés funkció szükséges csak belőlük, ugyanakkor a tervezés elkezdéséhez szükséges paraméterezés hosszú folyamat. Számos hasznos funkció (például anyagszükséglet számítás) hiányzik. Ezek a programok több munkát adnak a kivitelező szakembereknek, mint amennyit segítenek: AutoCAD, WsCAD, Microsoft Visio, ArchiCAD, OmegaCAD

A versenytársak másik részét azok a szoftverek alkotják, melyek egyes szakterületen belül is bizonyos munkafázisokra koncentrálnak, illetve bizonyos funkcióra íródtak vagy márkákhoz kapcsolódnak (világítástervező programok, egyes gyártók speciális szoftverei). Előnyük, hogy sok esetben ingyenesek, azonban kevés a magyar nyelvű verzió, tudásuk korlátozott, s nem is rendelkeznek széles körű kollaborációs modullal: XLPro, Terc, Relux

Az EI program legközelebbi versenytársa a ZWCAD. Magas színvonalú, nem drága szoftver. Ár-érték arányában egy nagyon jó és kihasználható program, mely az AutoCAD-nél olcsóbb, és jobban kifejlesztett.

Fejlesztési költségek kalkulálását követően megállapítottuk, hogy nem rendelkezünk a teljes szoftver és a hozzá tervezett szolgáltatások kivitelezéséhez és piacra való bevezetéséhez szükséges anyagi forrással. Ezért kisebb összegből is megvalósítható, általunk tervezett szolgáltatásokat összegző tervet készítettünk, amellyel pozícionálhatjuk magunkat a piacon. Olyan online felülettel, amely lehetőséget nyújt az építőipar iránt érdeklődőknek. A számukra szükséges információk, szakemberek és beszállítók beszerzésében. Eközben az építőiparban tevékenykedő szakembereknek felületet biztosítunk, hogy szolgáltatásaikat reklámozhassák és munkát szerezzenek. Az online szolgáltatások az ÉpítőVásár.hu Domain néven lesznek elérhetőek, valamint az információt szolgáltató, speciális (általunk fejlesztés alatt álló) tudásbázis az adepta.info Domain címen lesz látogatható (Az

adepta.info: adeptának nevezünk a weboldalon egy címmel ellátott adategységet.), szerkeszthető. A tudásbázis az ÉpítőVásár.hu beépülő speciális szolgáltatása lesz.

SWOT analízis-Adepta:

Az adepta.info-hoz készítettünk SWOT analízist, hogy felmérjük mire kell odafigyelnünk a fejlesztés során, ezzel is segítve magunkon, a jövőbeni nehézségek leküzdésében.

Erősségek

- Versenyképes és hiánypótló funkciók
- Széleskörű szakmai támogatás
- Folyamatos frissítés, megújulás
- A teljes kivitelezést végigkísérő támogató funkciók
- A kompatibilis IT eszközök széles palettája (PC, okostelefon)
- Könnyen kezelhetőség
- Bárki számára elérhető
- Költséghatékony
- Interaktív kapcsolat a felhasználók között

Gyengeségek

- Erős versenytársak megléte a piacon
- Nem realizál profitot
- Kevés felhasználói kapcsolat (kiépítése folyamatban van)
- Alacsony felhasználói érdekeltség
- Elavulhat az eljárás a folyamatos innovációk miatt

Lehetőség

- A világ számos országában népszerűsíteni, további felhasználók csábítása, szerzése, nemzetközi piacra bevezetése -> fejlett országokban kedvező piaci környezet
- Nemcsak építőipar témában, hanem minden témával kapcsolatban információk tárháza legyen
- A vezető böngészővé váljon az átlagos ember életében
- Továbbfejleszthető termék
- Támogatások szerzése
- Kiterjedt, hatékony reklámkampány a népszerűsítéséért

Veszélyek

- Enyhe érdeklődés a célcsoport részéről / Kevés érdeklődő
- Elégedetlenség az esetleges lassú frissítések miatt
- Új versenytársak megjelenése

SWOT analízis-Építővásár:

Erősségek

- Széleskörű szakmai támogatás
- Gazdaságos működtetés, kis ráfordítással fenntartható a színvonal
- Folyamatos frissítés
- Mobilitás, online elérhetőség Internet segítségével bárhol
- Megosztási lehetőségek
- Felhasználóbarát
- Integrálja az általános felhasználókat, az üzleteket és a szakembereket
- Egy helyen minden elérhető
- Saját profil tárhely, mely egyúttal kommunikációs és marketing lehetőséget jelent
- Használata gyors, egyszerű és kényelmes

Gyengeségek

- Kevés partneri kapcsolat
- Felhasználók számítástechnikai tudásának hiánya

Lehetőségek

- Folyamatos profitnövekedés
- Piaci rést céloz meg
- Felmért piaci igényre alapoz
- Nemzetközi piacra is bevezethető
- Könnyen fejleszthető termék

Veszélyek

- Hasonló honlap megjelenése a piacon
- „Szekélyes” érdeklődés az üzletek részéről

Összességében az ÉpítőVásár.hu és az adepta.info SWOT analízisei megmutatják, hogy a két szolgáltatás a piacon hiánypótló szerepet töltenek be. Erősségeik fontos szempontok a leendő felhasználók számára, ilyen például a költséghatékonyság, könnyű kezelhetőség és az interaktív felhasználói felület. Nagy előny, hogy a weboldalt látogatók széleskörű szakmai támogatást kapnak. A két szolgáltatásunk gyengeségéhez tartozik, hogy külön nehezen fenntarthatóak, de együtt alkalmazva ezt előnyünkre fordíthatjuk. Ezt kell megmutatnunk a leendő felhasználóknak is, illetve azt hogy számos lehetőséget hordoz magában a projektünk. Piaci rés megcélozása kiaknázatlan területet nyújt a felméréseink alapján. A weboldalak szolgáltatásai más nyelveken is elindíthatóak, ez könnyű piaci nö-

vekedést eredményezne. Veszélyt jelenthet hasonló szolgáltatás megjelenése a piacon vagy sekélyes érdeklődés a célcsoportok részéről.

3. A célpia az online megkérdezés szempontjából

Az életstílus, illetve státusz és társadalmi hierarchia alapján, egyszerű véletlen mintavételi eljárással kiválasztott célcsoportunkat már fentebb ismertettük, így ebben a részben fontosnak tartjuk, hogy primer kutatásunkat ismertessük, amelyet ezen célcsoport résztvevőin végeztünk el.

Azért tartjuk ezt fontosnak, mert a válaszadók válaszait elemezve jobban megismerhető a célpia igénye, melyre specifikusabb marketing tervet tudunk készíteni, mint egy általános piaci áttekintésnél.

„A primer kutatás leggyakoribb módszere a megkérdezés, a mai napig uralja az empirikus felmérések területét mind a marketing, mind pedig a társadalomkutatásban. Ebben az eljárásban a célnak megfelelő és előre meghatározott személyeket illetve ezek meghatározott összetételű csoportját kérdezzük meg valamilyen „segédeszköz” (vagy személy) közbeiktatásával. A „segédeszköz” lehet csupán kérdőív, vagy a megkérdezést végrehajtó kérdezőbiztos + kérdőív.

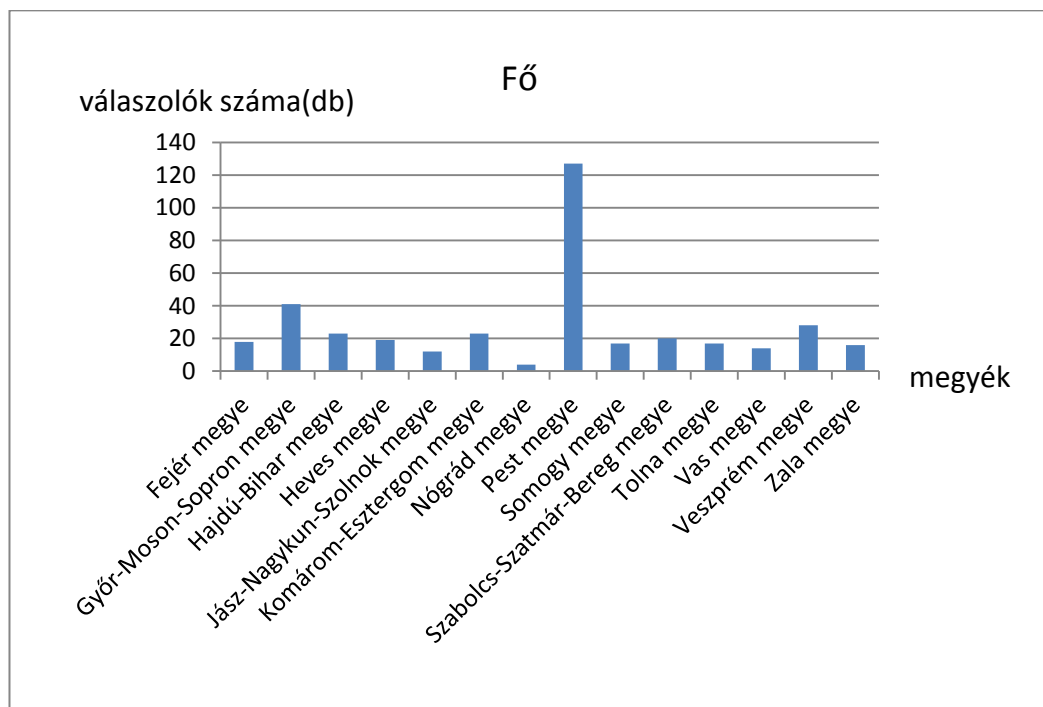
Megkérdezéssel módszerekkel olyan információkhoz jutunk, amelyekhez más úton nem vagy csak korlátozottan lehet hozzájutni.” (Veres, Hoffmann, Kozák 2006. p.51.)

A kutatás időpontja: 2011.02.21 - 2011.03.20

A kutatás célcsoportja: Magyarországon bejegyzett villanyszerelők, víz – gáz – csőszerek. Primerkutatásunkhoz 4300 emailt küldtünk el.

A kutatás helyszíne: Interneten keresztül, Magyarország területe

Kérdőívet visszaküldők területi eloszlása



1. számú diagram

Az egyes diagram megmutatja, hogy Magyarország 19 megyéjében hol vannak vállalkozások (a kérdőívre válaszolók alapján). Az ábrából következtetni lehet arra is, hogy melyik megyében vannak legnagyobb számban vállalkozások. Az első helyen Pest megye szerepel, ezt követi Baranya megye, és Győr - Moson – Sopron megye (41 fő), s a többi.

Kutatási módszerként az induktív módszert alkalmaztuk, mivel a valós világban alkalmazott programokra kérdeztünk rá.

„[...] a kvantitatív kutatás mindig kizárólag az egyén véleményére épít, hiszen egy kérdést csak egy embernek lehet úgy feltenni, hogy egyértelműen rögzíthessük az ő személyes választát.” (Veres, Hoffmann, Kozák 2006. p.119.)

Kvantitatív kutatási stratégiát alkalmaztunk abból az elgondolásból, hogy a kutatásunk előzetesen rögzített, jól behatárolt változókkal rendelkezik, a változókat mérhető formában lehet meghatározni és az eredményeket, statisztikai számítások és összehasonlítások elkészítéséhez is felhasználhatjuk egy viszonylag nagy elemszámú minta segítségével. Nem fontos, vagy befolyásoló tényező, hogy a „jelenséget” saját természetes közegében vizsgáljuk.

Felhasználtuk az Internet adta előzetes kutatások eredményeit (lásd: 1. számú melléklet) is, mert igyekeztünk minél behatóbban tanulmányozni és megérteni az általunk vizsgált „problématerületet”. A kutatásban vizsgált változók egzaktak és jól számszerűsíthetők.

A kérdőívben a kérdések feltevésénél a fokozatosság elve volt acél. Szélesebb témakörben kezdtük a kérdésfeltevést és a fokozatosság elvét betartva haladtunk tovább a kutatási probléma megjelölése felé.

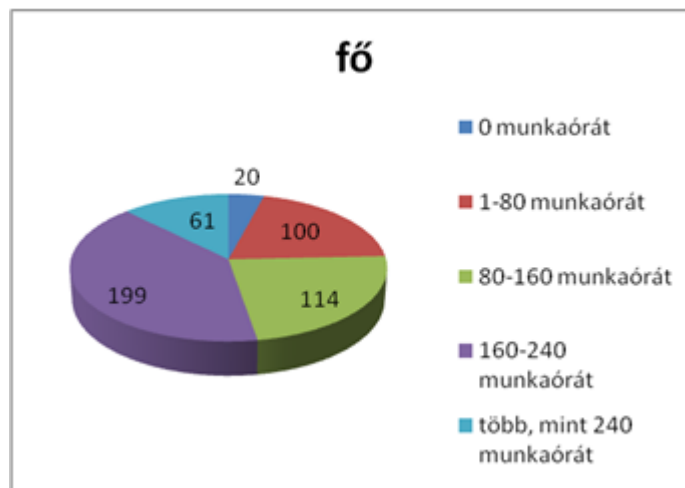
A kutatási folyamat középpontjában az adatgyűjtés, a megfigyelés szerepelt. Ma már véleményünk szerint elvárt követelmény, hogy a begyűjtött adatok, megfigyelések elektronikus formában rögzítve legyenek, a kutatásunkban az adatok elektronikus úton érkeztek.

Következő lépésben, a gyűjtött adatoknak az elemzése történt szoftver segítségével. Ebben a szakaszban fogalmazódtak meg a kutatás megállapításai, amelyekből az eredmények is bemutatathatók. A kapott adatok erősítették, igazolták, valamint kapcsolódtak más hasonló kutatások eredményeihez.

Az előzőekben említett program fejlesztését megelőző kérdőívezés során villanyszereléssel, gáz- víz- és fűtésszereléssel foglalkozó szakemberek kerültek megkeresésre. Az online kérdőívet 504 szakember, a megkeresettek 11%-a küldte vissza, mely a legszűkebben vett célcsoport közel 5%-ának felel meg.

A kérdőívre kapott válaszok kiértékelését a teljesség igénye nélkül írjuk le, mivel a dolgozat terjedelme, illetve témája nem csak erre terjed ki. A kérdőívből levonható következtetések kis szeletét írjuk le a diagramok segítségével.

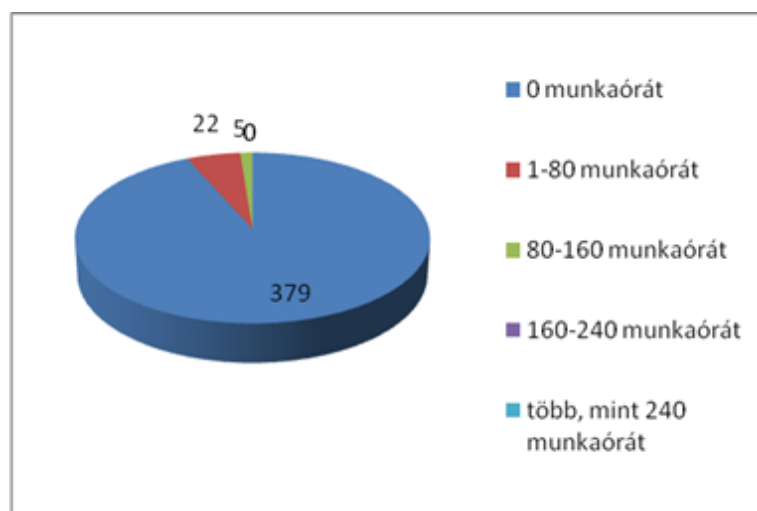
Átlagosan havonta villanyszereléssel töltött órák száma



2. számú diagram

A diagramból leolvasható, hogy 494 fő válaszolt erre a kérdésre és havonta a választ adó villanyszerelők (199 fő) nagy része 160-240 munkaórát fordított villanyszerelésre. A válaszadók között 20 fő volt aki 0 munkaórát fordított villanyszereléssel és 61 fő azok száma, akik több mint 240 munkaórát dolgoztak-e szakmában. (Egy hónapban átlagot számítva 176 óra a munkaidő 8 órával számítva). Megállapítható, hogy erre a kérdésre választ adók száma naponta több mint 8 órát dolgoztak villanyszerelésben.

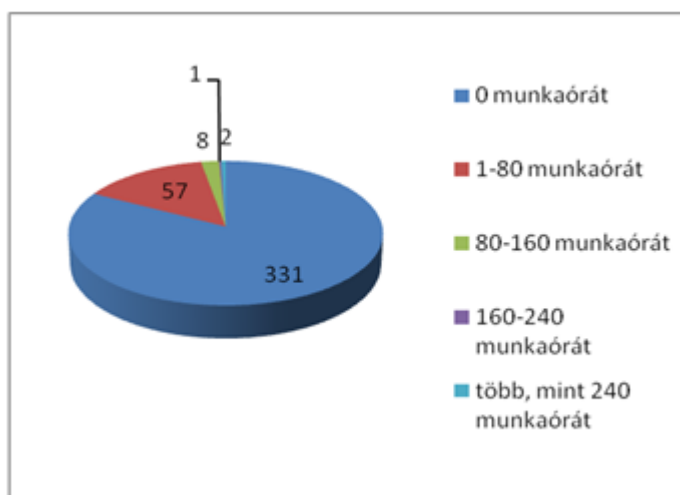
Átlagosan havonta gázszereléssel töltött órák száma



3. számú diagram

A diagramból leolvasható, hogy 406 fő válaszolt erre a kérdésre és havonta a választ adó gázszerelő (22 fő) nagy része 1-80 munkaórát fordított gázszerelésre. A válaszadók között 5 fő volt, aki 80-160 munkaórát fordított gázszerelésre. (Egy hónapban átlagot számítva 176 óra a munkaidő 8 órával számítva). Levonható következtetés, hogy erre a kérdésre a választ adók száma naponta kevesebb, mint napi 8 órát töltött gázszereléssel.

Átlagosan havonta fűtészsereléssel töltött órák száma

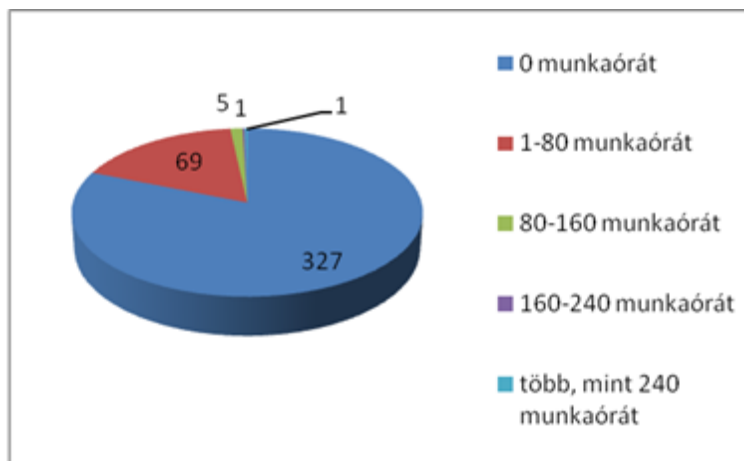


4. számú diagram

A diagramból leolvasható, hogy 399 fő válaszolt erre a kérdésre és havonta a választ adó fűtészserelő (57 fő) nagy része 1-80 munkaórát fordított fűtészserelésre. A válaszadók között 8 fő volt, aki 80-160 munkaórát fordított fűtészserelésre és 1 illetve 2 fő volt, aki 160-240 munkaórát; több mint 240 munkaórát dolgozott. (Egy hónapban átlagot

számítva 176 óra a munkaidő 8 órával számítva). Levonható, hogy erre a kérdésre a választ adók száma naponta kevesebb, mint napi 8 órát töltött fűtészsereléssel.

Átlagosan havonta vízsereléssel töltött órák száma



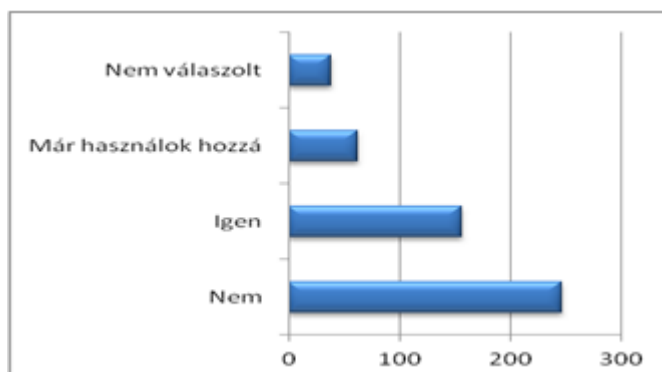
5. számú diagram

A diagramból leolvasható, hogy 403 fő válaszolt erre a kérdésre és havonta a választ adó vízserelő (69 fő) nagy része 1-80 munkaórát fordított vízserelésre, 5 fő volt a válaszadók között, aki 80-160 munkaórát fordított vízserelésre és 1-1 fő volt, aki 160-240 illetve több mint 240 munkaórát dolgozott. (Egy hónapban átlagot számítva 176 óra a munkaidő 8 órával számítva). Levonható, hogy erre a kérdésre választ adók száma naponta kevesebb, mint napi 8 órát töltött vízsereléssel.

Összességében elmondható, hogy ezekre a kérdésekre adott válaszok alapján a válaszadók legnagyobb számát a villanyszerelők adták, és a megélhetésükért sokat dolgoznak. (A kutatásból nem állapítható meg, hogy főállásban vagy másodállásban végzik tevékenységüket a válaszadók, de feltételezhető, hogy nagyobb százalékban a főállásban dolgozó vállalkozók válaszoltak.) Itt említenénk meg, hogy a kutatás érdekében egy számítógépes programot készítettünk, amelynek segítségével küldtük ki a kérdőíveket és kaptuk meg a válaszokat.

3.1. Milyen a szolgáltatás igénybevevőinek profilja?

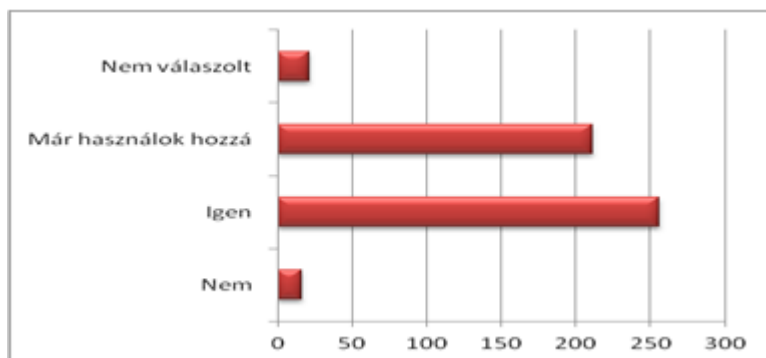
Munkájához használna-e „okostelefont”?



6. számú diagram

A válaszadók több mint fele még nem használna „okostelefont” a munkájához, de majd egyharmaduk igen, használna. Ez szerintünk nagyon jó számadat, mivel a válaszadók életkora 23 évestől a 70 évesig terjed. Nagyon meglepődtem, mivel a válaszadók között 26 fő 70 éves korosztályt képviselte. A válaszadó 466 fő volt.

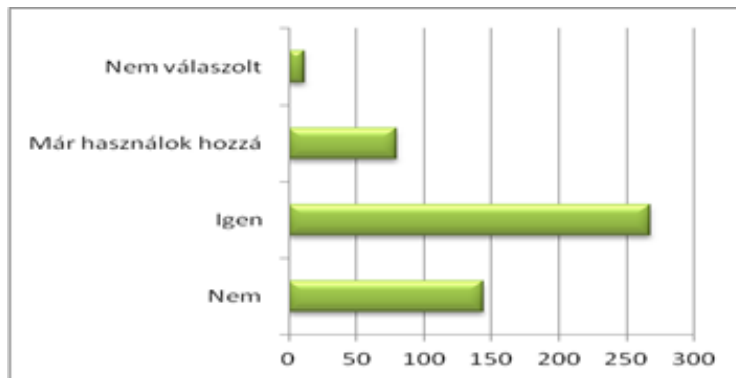
Munkájához használna-e számítógépet?



7. számú diagram

A válaszadók mindegyike rendszeresen használja a számítógépet (mivel a kérdőív és a beérkező válaszok emailban érkeztek). Igaz 211 fő jelenleg is használja munkájához a számítógépet, de további 256 fő szívesen használná munkájához is. Elenyésző a száma (16 fő) aki nem használná illetve a nem válaszolók száma (21 fő). A válaszadó 483 fő volt.

Munkájához használna-e valamilyen tervező szoftvert, számítógépes programot?



8. számú diagram

A válaszadók mindegyike rendszeresen használja a számítógépet (mivel a kérdőív linkjét emailben kapták meg és válaszaikat honlapon töltötték ki), igaz a munkájához még csak 80 fő használ számítógépes programot, de 268 fő 54% szívesen használná munkájához is. A számítógépes programot munkájához 144 fő nem használná, a válaszadók mint 29%-a. A válaszadó 492 fő volt.

Maximum mennyit költene egy ilyen szoftverre éves szinten?

Minimum	10 Ft
Maximum	500 000 Ft
átlag	115 972 Ft
ingyen használ- ná	38 fő
válaszolt	265 fő

1. számú táblázat

A kérdésre a válaszadók 52%-a adott választ. Az 52%-ból 38 fő 14% ingyen használná a programot. Az átlag ár, amiért megvennék a szoftver 115 972 Ft. Megkérdezettek között volt aki, 500 000 Ft-ot is fizetne egy jól működő villanyszerelési, gázfűtési, fűtés-szerelési, vízszelelési összetett szoftverért.

3.2. Milyen elvárásai vannak a fogyasztóknak az adott szolgáltatással kapcsolatban?

(A kérdőívben szereplő alábbi kérdések kiértékelését tartottam legfontosabbnak a dolgozatunk szempontjából.)

A kérdőív eredményei azt mutatják, hogy van érdeklődés és komoly fizetőképes kereslet egy egyszerűen kezelhető, alacsony árszínvonalú, kivitelezéshez használható szoftverre.

Ezt a programot EI fantázia névvel neveztük el. Az EI program ötlete is ezen piaci igény kielégítésére épül. Létrehozni egy olyan szoftvert, amely a komplex és bonyolult sokfunkciós ipari tervezőszoftverek és az ingyenes, többnyire korlátozott tudású és funkciójú szoftverek között helyezkedik el a termékpalettán. Jelenleg nincs ilyen szoftver, mint az EI program, amely kifejezetten a mikro- és kisvállalkozások igényeire van szabva.

Az EI program kielégíti még az építőipari szakmákhoz kapcsolódó mobilitás iránti igényt is, hiszen a villany-gáz-víz-fűtés és megújuló energiát hasznosító berendezések szerelésekor sok esetben elkülönül a tervezés és a kivitelezés helye, ideje. A tervek hordozhatósága és offline szerkesztési lehetősége rugalmas munkavégzést tesz lehetővé a kivitelezők számára.

Nagy előnyt jelent a piacon, hogy az EI program nem egy-két adott márka termékeire korlátozódik, hanem teljesen független lesz.

Az EI program célcsoportja jellemzően az építkezéseken, átépítéseken kiscsapatokban, egyedül dolgozó szakemberek, amely csapatoknak van vezetőjük. Ezen csapatok számára fontos a tervek megoszthatósága, hordozhatósága. A kivitelezés menetét a megrendelő és az építésvezető folyamatosan követi. Számos beruházáshoz szükséges árajánlat készítése, melyet számítógépen szoktak megoldani. Néhány KKV már használ tervező szoftvert épületgépészeti tervek készítéséhez. Számukra fontos, hogy anyanyelvükön lehessen használni a programokat, azok súgóját. A piacon található versenytársak nem elégítik ki azokat a vásárlói igényeket, amelyek számukra a legfontosabbak. Az EI program ezen igények kielégítésére fordít nagy hangsúlyt.

3.3. Milyen az adott szolgáltató piaci pozíciója a versenytársakhoz képest?

A versenytársként megjelenő szoftverek ipari méretű beruházásokhoz méretezettek. Általában nem platform függetlenek. Magas fokú tervezői tudást igényelnek. Helyhez kötött munkát tesznek lehetővé. Nagy és komplex tervek kezelésére alkalmasak, melyek következtében drágák.

Az EI platformot függetlenként fogjuk bevezetni a piacra. Ezáltal számos operációs rendszeren használható lesz, valamint okos telefonokon, tábla Pc-n, támogatva a nem Windows-t használó réteget is (például:Ubuntu, Mac O SX, Android, stb). Az egyedülálló szerveres webes rendszernek köszönhetően kis hardver igényű az EI program. Nem kell drága számítógéppel rendelkeznie a felhasználónak az EI használatához, valamint nem igényel magas fokú tervezői készséget.

Az ÉpítőVásár.hu most induló vállalkozásként még a nem ismert honlapok közé sorolandó valamint az EI program még csak fejlesztés alatt álló szolgáltatás.

Ezt bevezető reklámkampánnyal fogjuk orvosolni. A célpiac elérése lehetséges általános, szakmai kiállításokon, vásárokon, szakmai üzletekben, népszerű közösségi oldalakon. Üzletek, cégek személyes megkeresésével (levélben, emailben, személyes találkozókkal), továbbá kereső marketing, termék minta, keresztmarketing alkalmazásával népszerűsíthetők a projekt szolgáltatásai. Az előző marketing elemekkel egy felületre hozva a projekt célcsoportjait teljesülnek a piaci bevezetés feltételei.

4. Marketingszközök

4.1. Marketingcélok és célkitűzések

Elsődleges célkitűzésünk, hogy a honlapot és ez által az EI programot bevezessük a piacra mint új terméket, szolgáltatást. Szeretnénk a honlapra (adepta.info, ÉpítőVásár.hu) minél több látogatót csábítani és elérni, hogy folyamatosan gyarapodjanak a regisztrált tagok és rendszeresen látogassák az oldalt, bővítsék, fejlesszék az adepta.info tudásbázisát. Célunk a bevétel növelése a regisztrációs díjakkal, ami számszerűsítve 15.000 Ft egy felhasználónak, vállalatnak. A fejlesztésünk költségei összesen 3.100.000 Ft értékben határozhatóak meg, és ahhoz, hogy ezeket fedezni tudjuk, összesen legalább 207 regisztrációra van szükség. (lásd: 4 számú melléklet)

A regisztráltak lehetnek kis- és középvállalkozások, valamint nagyobb vállalatok is, de főként a kkv-kat szeretnénk elérni.

Az ÉpítőVásár.hu fizetős szolgáltatásainak kialakítását is szeretnénk bevezetni, szintén az ügyfelek számának növelése érdekében. Ehhez készítettünk egy költségtervet, mely megmutatja, hogy milyen tevékenységek lesznek. Amelyeknél számszerűsített teljesítési igény van. Illetve, hogy mekkora az igény minimális száma. (lásd: 6 számú melléklet)

Megközelíthetően 8000 regisztrált gáz- és csőszerelő, illetve villanyszerelő van Magyarországon. Az első félévben szeretnénk, ha 300-at tudhatnánk tagjaink között.

Későbbiekben, mint már említettük a Tudástár bővítését a felhasználók által végeznénk. Elsődleges tervek alapján így 964 adeptával rendelkeznenk a bővülés első szakasza után.

4.2. Marketingstratégia

„Az értékesítési csatornák feladata, hogy a termékeket, szolgáltatásokat elérhetővé tegyék a fogyasztók, illetve a felhasználók számára. A termék fogyasztóhoz való eljuttatásának többféle „módja” is létezik, ezeknek mind megvannak a maguk előnyei és hátrányai, de egy adott vállalat szempontjából a leglényegesebb elsősorban a potenciális ügyfélkör lehető legkisebb költséggel.” (Szente 2003. p. 312.)

Szolgáltatásunk egy része meglévő piacot érint, amíg másik része egy új piaci szegmest teremt. A már meglévő piaci szegmens résztvevői az építőiparban már tevékenykedő, vele foglalkozó cégek, vállalkozások, magánszemélyek. A másik rész azon személyek csoportja, akik az oldal hatására válnak fogyasztókká.

Az építőiparban tevékenykedők regisztrálhatnak a fentebb említett összegért, hogy az általunk nyújtott szolgáltatásokkal több megrendelőt szerezhessenek. Nem egy átlagos regisztrációs listát találnak majd a felhasználók az oldalon, hanem napra kész listával találkoznak, amely adatbázisban kedvükre szűrhetnek a különböző szempontok alapján. Részünkről a „napra kész” jelző nem reklámfogás, mert azon cég, aki nem jelzi vissza 3 havonta működését, automatikusan ki lesz zárva a felhasználók köréből, és nem jelenik meg az oldalra látogatók számára. Emellett nem csak kivitelezők lesznek elérhetőek, hanem üzletek, forgalmazók is regisztrálhatnak az oldalon, az ő termékeiket is megismerhetik a felhasználók.

A honlap szabadon fejleszthető, de szabályozott tudástárában a megjelenő írások segítséget nyújtanak a megrendelőknek, lehetőséget adva arra, hogy a megcélzott iparágban tevékenykedő szakemberek árajánlatát kérhessék a látogatók, s több információt kapjanak arról, hogy hogyan, milyen körülmények között vehetik igénybe szolgáltatásaikat.

A könnyű és áttekinthető tudástár létrehozásához újfajta fórum felületet fejlesztünk, amely még nem található meg a ma ismert technológiák között.

Mivel a versenytársainknak is újdonság lesz a szolgáltatásunk illetve a termékünk, úgy gondoljuk, hogy miután tanulmányozták azt, megpróbálják majd adott terméküket továbbfejleszteni, hogy visszanyerjék a fogyasztók azon szegmensét, amelyet jobban megfogott a termékünk. A következő részben részletesebben felvázolt fejlesztési lehetőségek, amik már most is tervben vannak a vállalkozásunknál, mindig egy lépéssel meg fogják előzni a versenytársakat, hiszen az ötletek tárházra kifogyhatatlan.

4.3. Termékstratégia

Ötletünk megvalósításával azt a hiányt szeretnénk pótolni, amit még nem látni az Internet rohamosan terjedő felhasználói között. Az adepta.info (újfajta fórum) kifejlesztése során nagy hangsúlyt fektetünk annak a problémának a kiküszöbölésére, hogy az Interneten elérhető cikkek, írások, fórum beszélgetések tartalma ezentúl ne egy nagy „kupac” legyen, amelyből úgy kell kihalászni a hasznos információkat. Számos fejlett kereső program ezen

hátránnyal szenved. Az adepta.info a következő elvet követve letisztult formában valósítja meg az előzőleg leírt problémák kiküszöbölését.

Mind ez egy olyan rendszer kifejlesztéséről szól, mely egy hétköznapi, átlagos ember építkezéséhez, lakás felújításához, épület berendezéséhez, vagy bármi egyéb lakótérrel kapcsolatos tevékenység hatáskörébe tartozó problémák megoldásában nyújt segítséget. Az egészséges lakótér, környezet megteremtéséről nehezen és kevés információt tudunk napjainkban szerezni, pedig ezen fontos információkat nem szabad figyelmen kívül hagyni, mikor egészséges életterünket tervezzük. A megfelelő környezet megteremtésével jó kedvünk, teljesítőképességünk, egészségünk, pozitív szemléletünk feltételeit alapozzuk meg. Az adepta az ÉpítőVásár.hu-ba épülő speciális információ forrásként szolgál.

„Szolgáltatás során az igénybevevő maga is aktívan részt vehet a szolgáltatástermék „előállításában”, így a termékpolitikai döntések között az is szerepel, hogy milyen mértékű legyen az igénybevevő részvétele” (Dr. Sente 2003. p. 44.)

Elsőként az építőipar és az egészséges környezet és életmód területén szeretnénk megvalósítani az adepta.info elterjedését. Ezért számos szakemberrel (professzorok, technikusok, szakmunkások) konzultáltunk főként Magyarországon, de információt Csehországban, Szlovákiában valamint Oroszországban is gyűjtöttünk.

Az adepta.info-t mindenki látogathatja és böngészheti. A feltöltött tartalmakat, azonban csak azok szerkeszthetik, akik regisztrált felhasználói az adepta.info-nak.

A weboldal információs felülettel nyílik meg, ahol napra kész információkat olvashatnak a honlapra látogatók. Láthatják a legújabb, valamint az utolsó néhány módosított adeptát (Az adepta.info: adeptának nevezzük a weboldalon egy címmel ellátott adategységet.). Gyakran ismételt kérdéseket, kereső felületet az adepták és azok tartalma között. Valamint létrehozhatnak új adeptát is.

Bejelentkezést követően a felhasználóknak lehetőségük van saját és mások által létrehozott adepták módosítására, bővítésére és készíthetnek listát maguknak adepták gyűjteményéről.

Egy adepta a következőket fogja tartalmazni. A különböző típusú dokumentumok (leírás, képek, prezentációk, videók, társalgó felület, hivatkozások, link gyűjtemény) csoportokban helyezkednek el, amelyek összecsukszhatók és kinyithatóak lesznek, ezzel is segítve a felhasználhatóságot.

Ennek az új terméknek a kifejlesztése a legújabb nemzetközi technológiákat felsorakoztató leírások összességének létrehozása az adeptában, ami az egészséges életkörülmények megteremtését és környezetünk káros anyagoktól mentes terhelésének módszereit, lehetőségeit sorakoztatja fel.

Adepták létrehozása következő témákban:

- Mit takar az egészséges életkörülmény?
- Miért fontos az egészséges életkörülmény megteremtése?
- Mit értünk természetes anyagokon?
- Milyen anyagokat ne használjunk lakókörnyezetünkben?
- Milyen anyagokat használjunk takarításhoz / ezen anyagok használatának bemutatása?
- Hogyan ne szennyezzük lakókörnyezetünket, hogyan ne mérgezzük magunkat?
- Minél kevesebb vegyszer használata!
- Zajszűrés, zajcsökkentés épületekben, lakókörnyezetek környékén
- Egészség és környezetbarát anyagok a tűzvédelemben épületeinkben
- Párásodás / penész, gombák megjelenésének megelőzése, kezelése
- Fűtés -> hőszigetelés -> légátteresztő anyagok használta épületekben
- Fűtési technológiák felsorakoztatása, környezet terhelésük, egészség károsító hatásainak bemutatása, összehasonlítása, anyagi megtérülésük. Berendezések karbantartása.
- Hőszigetelési technológiák bemutatása új és régi épületeknél. Előnyeik, hátrányaik felsorakoztatása. Anyagi vonzataik. Karbantartás.
- Élősködők, rágcsálók épületeinken kívül tartása, környezetbarát, egészséget nem károsító módszerek bemutatása.
- Növények jelentősége épületeinkben. Hova milyen növény való. Miért fontos lakókörnyezetünkbe növényeket helyezni.
- Hogyan, milyen eszközökkel, módszerekkel csökkenthetjük energia felhasználásunkat, ezzel csökkentve ökológiai lábnyomunkat.

- Energiatakarékos berendezések (óvják egészségünk)
- Energia számláink csökkentése. Berendezések, módszerek. Mivel mennyit spórolhatunk.
- Ha energia számláinkon pénzt spórolunk, saját egészségünk, lakókörnyezetünk károsításán javítunk.

A jelen projektünk innovatív jellege abban is megmutatkozik, hogy egy olyan weboldalt hoz létre, ami összevonja az egyéb, külső információmegosztó oldalakat egy aktuális dokumentummá. Ebben meg fognak jelenni az adott eljáráshoz, berendezéshez, eszközhöz kapcsolódó ötletek, leírások, mit hogyan kell csinálni, milyen tulajdonságokkal bír az a tárgy, amit otthonunkba szeretnénk használni. A weboldalon leírások, képek, külső linkek, PDF-ek, prezentációk, fórumok kategorizálva szerepelnek majd. Ezt a felületet töltjük meg az egészséges lakókörnyezet megteremtéséhez szükséges költségkímélő módszerekkel, lehetőségekkel.



Ezt követően a felhasználó a számára legmegfelelőbb szakembert választhatja ki. Amennyiben Ő szeretné beszerezni a beépítendő alapanyagot, megnézheti a maga számára legkedvezőbb, legmegfelelőbb üzletet, értékesítőt. Így végül a lehető legkisebb energia, költség befektetésével érheti el célját.

Az emberek törekednek egészségük megóvására. Az egészséges lakókörnyezet megalapozza egészségüket, ezért nagy figyelmet fordítanak rá. A lakókörnyezet kialakításához az építőipar nyújtotta termékekre, szolgáltatásokra van szükség. Az építőiparnak szüksége van megrendelőkre, vásárlókra, s ez az igény alapot ad a cégeknek, hogy megjelenjenek az ÉpítőVásár.hu-n. A magánszemélyek a fentebb említett egészséges élettér kialakítása miatt fogják az oldalt látogatni. Ezt a felületet kihasználva több fizetős szolgáltatással fog megvalósulni a projekt piaci hasznosíthatósága.

Előnyünk a versenytársakkal szemben az, hogy az ÉpítőVásár.hu-n összekapcsolva találhatják meg az oldalra látogatók az építéssel, felújítással és egészséges élettér megte-

remtésével kapcsolatos információkat, valamint a kivitelezést is lelehet szervezni úgy, hogy csak az ÉpítőVásár.hu-t használja a felhasználó.

A projekt megvalósítása során szeretnénk együttműködni építőiparral (például: Építési Vállalkozók Országos Szakszövetsége, Magyar Építőanyagipari Szövetség, Magyar Tanácsadó Mérnökök és Építészek Szövetsége, Magyar Innovációs Szövetség), általános egészségügyi szövetségekkel, valamint fontosnak tartjuk a Kereskedelmi és Iparkamarákkal való kapcsolat felvételt. Emellett egyetemekkel dolgoznánk együtt, illetve bevonnánk egészségtannal foglalkozó oktatókat is.

A célpiac elérése lehetséges általános, szakmai kiállításokon, vásárokon, szakmai üzletekben, népszerű közösségi oldalakon. Üzletek, cégek személyes megkeresésével (például: levélben, emailben, személyes találkozókon), továbbá keresőmarketinggel, termékmintákkal, keresztkeréking alkalmazásával népszerűsíthetők a projekt szolgáltatásai. Ezen marketingelemekkel egy felületre hozva a projekt célcsoportjait teljesülnek a piaci bevezetés feltételei.

4.4. Marketingtaktika

A célkitűzésünknek megfelelően, a fentebb már megfogalmazott stratégiákat részletesen kifejtve először 1000 adepotát készítenénk az egyetem (Építészeti és Épületszerkezet-tani Tanszék, Építészettörténeti és Városépítési Tanszék, Épülettervezési Tanszék) együttműködésével, ami a tudásbázis megalapozását jelentené. A cikkek építőipar iránt érdeklődő magánszemélyek, szakemberek, tanulók / hallgatók, építészirodák, professzorok, cégek, üzletek számára hasznos információkat fognak tartalmazni. Más egyetemeteket, kutató intézeteket is bevonnánk, ezzel növelve a tudástár színvonalát és felhasználói felületét. Amíg nem végeznek ezen látogatók a weboldalakon kereskedelmi tevékenységet, azaz csak a tudástárat fejlesztik, számukra ingyenes a csatlakozás. Amennyiben jövedelemszerzésre szeretnék használni a honlapot, az már fizetős oldallá alakulva át számukra, s regisztrációs díjat kötelesek fizetni érte.

Meghívót készítenénk külön a tanszékvezetőknek, hogy felhívjuk a figyelmüket, hogy az egyetemisták fejlődéséhez komoly segítséget nyújt, oktatáshoz használható anyagokat tartalmaz az adepta.info. Használhatják weblapunkat publikálásra is, de ehhez megfelelő minősítéssel nem fog rendelkezni az oldal, tehát olyan lesz, mintha más oldalra írná ki az oktató a publikációra szánt anyagot. Honlapunk tehát egy olyan interfész lesz, ahol

be tudják mutatni a cégeknek az egyetem dolgozói, milyen pozitív tulajdonságokkal rendelkezik az adott egyetem, kutató intézet, illetve szakterület.

A célcsoportot egy közvetlen csatornán keresztül szeretnénk elérni. Más külsős céget, vagy személyt nem vonnánk be termékünk értékesítésébe, csak a promócióba.

Elsődlegesen az ügyfeleink segítségével terjesztenénk hírét szolgáltatásunknak, amit azért tartunk fontosnak, hiszen a szójhagyomány útján terjedő vélemények, és információk a leghatékonyabb reklámeszköznek mondhatóak. Ezt úgy képzeljük, hogy az ÉpítőVásár.hu- ra regisztrált felhasználók (mind üzlet vagy kivitelező) vásárlóiknak adnak szórólapunkból. Természetesen a reklámunk mellett a ügyfeleink adatai is megtalálhatóak lesznek a szóróanyagon, melyet a felhasználói feltételekben is szabályozni fogunk. Facebook oldal létrehozását is tervezzük, amely tagokat toborozna. A főoldallal közel egyenlő tartalmat jelenítene meg, de ha valamit szeretne az ide látogató Facebook felhasználó, akkor azonnal az eredeti weboldalra irányítaná, s ott tudna további információt keresni, vagy akár regisztrálni.

Szeretnénk készíteni kisebb videókat is, amiket arra használnánk fel, hogy a leendő látogatók, illetve a leendő felhasználók jobban megismerjenek minket, s mindezt a Youtube video megosztó portálra szeretnénk feltölteni elsősorban, hiszen rengeteg látogatója van. Gondolkodunk azon, hogy a későbbiekben terjeszkedjünk, és a külföldi piacot is meghódítsuk, így fontos lépésnek tartjuk ezeket az ismeretterjesztő, vagy ajánló videókat, mert a Youtube nem csak Magyarország, de a világ minden pontján ismert, és közkedvelt oldal.

Külön videókat készítenénk a leendő ügyfelek megcélzására, és más jellegű kisfilmeket vágnánk össze a látogatók, böngészni vágyók elérésére.

Kiállításokon is kívánjuk képviseltetni magunkat a jövőben standos megjelenés formájában, szóróanyagok terjesztésével, és hostok/hostessek bevonásával, akiknek előzetes tréningen mondanánk el, hogy mit is kell népszerűsíteni. Számítógépet is biztosítanánk az érdeklődők számára a helyszínen, melynek elsődleges feladatköre az lenne, hogy a potenciális érdeklődők azonnal tudjanak regisztrálni az oldalra, vagy felmérjék interaktív formában is, hogy milyen a mi termékük. A tanulmányi és szakmai versenyeken való részvétel egyaránt fontosnak tartjuk, hiszen ez is egy lehetőség a termékünk népszerűsítésére.

Az adepta.info-ra feltölthetőek lesznek képek, amelyekhez rövid leírás fűzhető. A leírásban, fórumban megjelölhető, hogy az adott szövegrészhez melyik kép illeszkedik. Az

aktuális adeptával kapcsolatban videó is feltölthető lenne, segítve az ismertetést, ezen felül kiemelt szerepet vállalva az adat duplikálási probléma enyhítésére.

Sokszor találkozhatunk ezzel a problémával, ha anyagokat gyűjtünk és a felhasznált adatok, információk helyes forrását keressük, mert számos hasznos információ hivatkozása felszínes, pontatlan. Legtöbb esetben a talált hivatkozás is tovább hivatkozik és az is tovább és tovább, mint egy láncreakció, sőt kirívó esetekben valamelyik hivatkozás még a kettővel előtte lévő hivatkozásra is visszahivatkozik. Az adat duplikálás hatalmas anyagi kárt okoz, és a szakmai tartalmak fejlődésének lassulását jelenti. Az anyagi kár arra vezethető vissza, hogy az adatokat tároló meghajtók kapacitása korlátos. Így ha megtelik egy meghajtó újat kell beszerezni, amelynek előállítása, időszakos cseréje pénzbe kerül emellett a leselejtezett meghajtó környezetre káros hulladék lesz. Minden feltöltött adathoz meg kell adni ki készítette, valamint ha máshonnan származik, akkor kitől és honnan.

A felhasználóink, illetve látogatóink számára kialakítunk majd egy felületet, ahol lista készíthető az Interneten nem elérhető adatokról, például könyv, folyóirat, ismert épület címe, s mindezt annak érdekében fejlesztjük, hogy az adat duplikálását megakadályozzuk.

Több linkgyűjtemény segítségével az adott adepta témához kapcsolódó információkra mutató linkeket be tudjuk építeni, hogy jobban átlátható, és könnyen, pontosan hivatkozható legyen a tartalom. Új adepta létrehozásakor legalább egy csoportba kell adatot feltölteni, így indíthatjuk társalgási téma felvetésével, képpel, videóval, prezentációval, leírással, linkek gyűjteményével. Hasonló felület nem található még a világon. Általában egy információformára korlátozódik az adott fórum.

Mind emellett, szeretnénk egy társalgófelületet is kialakítani a későbbiekben, melynek elsődleges célja nem a valós idejű társalgás lenne, hanem hosszú távú, maradó eszmecsere és üzenetküldés megvalósíthatósága a fórum segítségével.

A weboldalak elindulását követő negyedévben szakfolyóiratokban való megjelenítést tartjuk a legfontosabbnak, mert ez akár egy jól felépített, és érdekes média megjelenéssel hozható össze.

Az árképzési stratégiánkat úgy szeretnénk kialakítani, hogy fedezze idővel a befektetett tőkét, de ne azért, mert olyan magas a regisztrációs díj, hanem azért, mert a regisztrálók száma nagymértékben nőne rövid idő alatt. Ezt egy viszonylag alacsony, a behatoló árképzés módszerének alkalmazásával megszabott árral szeretnénk elérni, ami a már emlí-

tett 15.000 Ft lenne. Ezt bevezetési akcióként közvetítenénk a célpiac felé. A felhasználók számának növekedésével folyamatosan fejlesztenénk a weboldal szolgáltatásait is, és ezekért a későbbi ügyfelektől még előre nem meghatározott összeget kérnénk, de az első száz vásárlótól nem. Ezt pontosabban kifejtve úgy értjük, hogy például az első 500 felhasználó csak regisztrációs díjat fizet először, és a folyamatos fejlesztések egy részét ingyen használhatja (például az első 5-6 fejlesztést), és egy bizonyos idő után, ami a tervek szerint egy-két évnek számolható a később regisztráló felhasználók már ugyan ezen szolgáltatásokért fizetniük kellene. A további kiegészítő szolgáltatások kialakításával természetesen a termék virágzásának időszakában már mindenki fizetne némelyik szolgáltatásért.

4.5. Végrehajtás és ellenőrzés

A végrehajtás során a célunknál említett összegeket ismertetnénk részletesebben, időtervbe illesztve, hogy a terv teljes egészébe betekintést nyerjen az olvasó. A regisztrációs költséget legalább 207 embernek kell befizetni, mert ez fedi a kiadásainkat. A bekerülési költség 3.100.000 Ft, ami a webfejlesztési költségeket, munkadíjakat, anyagköltségeket, különböző általános költségeket tartalmazza. (lásd: 4. számú melléklet)

A táblázat, ezen elemeket külön-külön havi lebontásban tartalmazza, és ezek az összegek kiszorzott értékek, vagyis a leendő felhasználók ajánlott növekedési ütemével számolva kaptuk meg őket. (lásd: 5. számú melléklet)

Az általunk kialakított stratégia ellenőrzésére, véleményünk szerint az ügyfelekkel való folyamatos kapcsolattartás lenne a legalkalmasabb, ezáltal lehetőséget adva az ügyfélnek arra, hogy erős bizalma alakuljon ki a céggel szemben, s akár pozitív, akár negatív kritikáit, észrevételeit megoszthassa velünk. Azonban a hibák kiszűrése, és az oldal további fejlesztése érdekében negyedévente ismétlődő szolgáltatásunkkal kapcsolatos teljes körű fogyasztói elégedettségi vizsgálat készítését tartjuk a legfontosabbnak, mert ez elengedhetetlen az oldal zökkenőmentes működtetéséhez és fejlesztéséhez. A fogyasztói elégedettség vizsgálatára az oldalon negyedévente visszatérő kérdőíves lekérdezést tartjuk reálisnak, hiszen így egyaránt felmérhetjük az új ügyfeleket, és az oldal iránt érdeklődő végső fogyasztókat, akik táplálkozhatnak a weboldalunk tartalmazta információkból.

Az időtervünk a felhasználói regisztrációk számának ütemétől függ, s ehhez alkalmazkodik. A marketing tervünkben ismertetett célkitűzések, tervek megvalósítása folya-

matos, azonban nem szeretnénk elsietni a piacra lépést, s a fejlődés ütemét, mert úgy gondoljuk, hogy nagyon fontos az, hogy kis részekben adagoljuk az ügyfeleknek a fejlesztéseket, hiszen így mindig újra és újra fel tudjuk kelteni az érdeklődésüket.

5. Összegzés

A dolgozatban bemutattuk az online építőipari szolgáltatások piacát, illetve az általunk kitalált, és részben már meg is valósított új weboldal és ehhez szorosan kapcsolódó program marketing tervét.

A számítástechnika, mint tudomány fejlődésével megjelentek az egyéb iparágakat támogató informatikai technológiák. Az Internet megjelenésével marketing lehetőségek tárháza nyílt meg a hirdetők előtt. Napjainkban számos az építőiparral kapcsolatos információt találhatunk az Interneten, például a hirdetéseket mondhatni egyszerűen megtalálhatjuk. Ennek oka, hogy a hirdetőfelületet üzemeltető cégek, megtesznek mindent azért, hogy honlapjuk a leglátogatottabb legyen, illetve a lehető legnagyobb forgalmat bonyolítsa le. Az információkról ezt már nem mondhatjuk el. Számos helyen találhatunk leírásokat, tapasztalatokat az Interneten, de összegezet, jól használható felület nem igazán van.

A piaci felmérés azt mutatja, hogy a megkérdezettek 55% használna valamilyen tervező szoftvert, számítógépes programot munkájához. Ez az arány átvetítve a Magyarországon regisztrált villany- és gázszerelőkre 4856 személyt jelent. Várhatóan 1,5%-uk vásárolja meg az első értékesítési évben a licence-t, így 72 felhasználó prognosztizálható az első évben.

A potenciális vásárlók köre még tartalmazza a nem regisztrált szerelőket (víz, fűtés, gáz, villany, alternatív energia) építőipari szakemberek, és azon kivitelezőket, akik már használnak valamilyen szoftvert munkájukhoz. A további évek folyamán számuk folyamatos növekedése várható, mely szám megközelítheti a 4856 felhasználót csak Magyarországon, a regisztrált szerelőket alapul véve.

Úgy gondoljuk, hogy a versenytársak, a piac alakulása, és a jelen gazdasági helyzet szempontjából van helye a termékünknek a piacon, hiszen a maga nemében egy egyedülálló termékről beszélünk, mely a mai felgyorsult világban könnyen eladható lesz.

A marketing terv minden vállalkozás és vállalat életében fontos szerepet játszik, hiszen jól átlátható módon szemlélteti, hogy mit, hogyan, mennyi pénzből és mennyi idő alatt szeretnénk elérni, megvalósítani.

Mi szeretnénk a termékünket bevezetni egy széleskörű piacra, ahol a fejlesztésünk sok kisebb részével versenyző termék található, de olyan terméket még nem ismerünk, ami egy az egyben tudná azt nyújtani a célcsoportjaink számára, mint amit mi.

Természetesen, ha elsietjük a tervezett lépéseket, vagy alábecsüljük a többi hasonló terméket, akkor könnyen hibázhatunk, és a vevői elégedettség inkább negatív lesz, mint pozitív. A legfontosabb tehát, hogy a megtervezett lépéseket, akár a marketingcélokra, akár a marketingtaktikára, vagy bármely más részre gondolva precízen kell végrehajtani, hogy valóban azt a célkitűzést érjük el vele, amit szeretnénk. Bekerülni a piacra, ismertetni termékünket, sikeresnek lenni.

6. Irodalomjegyzék

6.1. Szakirodalom

Szente Béla (2003) Termelés és Szolgáltatás menedzsment, UNIVERSITAS-GYŐR Kht., p.44.; 312 p.

Veres Zoltán-Hoffmann Márta-Kozák Ákos (2006) Bevezetés a Piackutatásba, Akadémiai Kiadó Zrt., Budapest, p.51.; p.119.

6.2. Források

Vágási Mária-Piskóti István-Buzás Norbert (2006) Innováció-marketing, Akadémiai Kiadó Zrt., Budapest

Józsa László (2000) Marketing, Veszprémi Egyetemi Kiadó, Veszprém

Rekettye Gábor (2008) Kisvállalati Marketing Akadémiai Kiadó Zrt., Budapest

William A. Cohen (2010) Marketingtervezés, Akadémiai Kiadó Zrt., Budapest

6.3. Internetes források

GfK Hungária Piackutató Intézet
www.gfk.hu (letöltve: 2012.06.15.)

NRC Market Research Company
www.nrc.eu (letöltve: 2012.10.10.)

SzEK.org Szövetség az Elektronikus Kereskedelemért Egyesület
www.szek.org (letöltve: 2012.06.17.)

A ZWCAD® 2009 és az AutoCAD® 2009 tervezőrendszerek funkcionális összehasonlítása
<http://www.cad-design.hu/Letoltes/ZWCAD%20AutoCAD%20AutoCAD%20LT.pdf> (letöltve: 2011.02.03.)

ZWCAD
<http://www.zwcad.hu> (letöltve: 2011.02.03.)

AUTOCAD
<http://www.autocad.hu/> (letöltve: 2011.02.03.)

info-kommunikációs technológiák
<http://nti.btk.pte.hu/main/ictsources/M/kutmodam.html> (letöltve: 2012.02.15.)

7. Mellékletek

1. számú melléklet: ZWCAD és AutoCAD® programok összehasonlítása

	progeCAD Professional	ZWCAD Professional	AutoCAD LT	AutoCAD
Nettó ár forintban	71 000 ft	172 250 ft	265 000 ft	907 000 ft
Natív DWG				
DWG formátum az AutoCAD 2.5-ös verziójától a 2012-es verzióig				
Rajzok megújítása				
Export DWF fájlba				
Többszörös rajzok módosítása				
A felhasználói profil támogatása				
Többszörös munkafelület				
Parancsok az AutoCAD 3D felületekhez				
ACIS megtekintés				
Teljes ACIS alkotás és módosítás				
XRef menedzser				
Külső szerkesztők MTEXT támogatása				
Sraffozások szerkesztése - vonalvastagság (megjelenítés és nyomtatás)				
Raszterképek megjelenítése				

Raszterképek behelyezése				
Raszterképek módosítása				
Kép sokszögletű levágása				
Figyelemfelhívás és figyelmeztetés támogatása				
Figyelemfelhívás és figyelmeztetés jelek				
Renderelés				
Továbbfejlesztett renderelés				
Menü képek részére				
A fájlok színes CTB táblázatai				
A fájlok STB stílusú táblázatai				
Grafikai blokkok nézete				
Nyomtatási parancsok				
AutoCAD parancssor				
AutoCAD menü és indító fájlok				
Varázsló a színek, blokkok, vonaltípusok beállításához				
Az objektumok tulajdonságainak eszköztája				
Többszöri elemek tulajdonságainak módosítása				

Tulajdonságok palettája				
Látszólagos és kiterjesztett metszéspont tárgyraszter				
Poláris követés				
Gyorseszközök				
Helyi módosítások a blokkon belül				
Fóliakezelő (a fólia beállításainak elmentése és megújítása)				
E-track				
A vizuális menü optimalizálása				
ActiveX, behelyezéssel és módosítással				
Solutions Development System (SDS/ADS C++)				
AutoLISP (DCL-lel)				
ARX objektumok				
Szkript felvétele				
COM támogatás				
Visual Basic az Alkalmazáshoz (VBA)				
Fájlok külső, VBA megnyitása (többszörös .vbi)				

PDF - DWG (PDF fájlok konvertálása DWG fájlokká)				
JPG fájlok nyomtatása (kép)				
PDF fájlok nyomtatása				
ALE menedzser a blokkok könyvtárához				
Raszterek konvertálása vektor modulba				
Blokkok könyvtárai (Építészet, Gépészet, Elektrotechnika, Hidraulika, Bútor, 3D Konyha)				
O2C 3D export				
True Type Font				
Battman (a blokkok tulajdonságainak helyileg való módosítása)				
Korlátlan méret-támogatás				
Kereskedelmi/kommersz licenc				
eKüldemény				
Keresés és csere				
Natív ECW támogatás				

Natív JPEG 2000 támogatás



A „True“ színek támogatása



Wipeout



	ZWCAD 2009i	AutoCAD® 2009	AutoCAD® 2009 LT
Kompatibilitás			
Natív DWG & DXF támogatás	2.5~2009	2.5~2009	2.5~2009
AutoCAD® parancsok	✓	✓	✓
AutoCAD® Menü(.mnu)& Alias támogatás	✓	✓	✓
TTF & SHX betűtípus támogatás	✓	✓	✓
AutoCAD® 3D felület	✓	✓	✗
ACIS 3D szilárdtest	✓	✓	✗
AutoLisp (DCL-lel)	✓	✓	✗
AutoCAD® Development System (ADS)	SDS (ADS-hez hasonló)	✓	✗
VBA benne foglalva	✓	✓	✗
Haladó funkciók			
Közzététel	✓	✓	✓
Tárgyraszter követés	✓	✓	✓
True Color System	✓	✓	✓
Design Center	✓	✓	✓
Eszközpaletták	✓	✓	✓

Gyors számológép	✓	✓	✓
Sraffozás megvágás	✓	✓	✓
Átmenetes kitöltés	✓	✓	✓
CTB és STB nyomtatási stílus	✓	✓	✓
Korlátlan visszavonás/előrelépés	✓	✓	✓
Jobb-klikk testreszabása	✓	✓	✓
Menü, Eszköztár és Alias testreszabás	✓	✓	✓
ActiveX helyben szerkesztés	✓	✓	✓
Külső referencia	✓	✓	✓
Xref, helyben szerkesztés	✓	✓	✗
Gyors kiválasztás	✓	✓	✓
Gyors méretezés	✓	✓	✗
Raszterkép	✓	✓	✓
Többszörös vonalak és szerkesztésük	✓	✓	✗
Szűrők	✓	✓	✓
eTransmit	✓	✓	✓
Papírtér	✓	✓	✓
Nyomtatási bélyegző	✓	✓	✓

Egyedülálló funkciók			
Kötegelt nyomtatás			
Blokk kivonás			
Ikép TFW koordináta fájlal			

2. számú melléklet: Kérdőív kérdései

Születési idő

Átlagosan havonta hány órát tölt villanszereléssel?

Átlagosan havonta hány órát tölt gázszereléssel?

Átlagosan havonta hány órát tölt fűtészerezeléssel?

Átlagosan havonta hány órát tölt vízszerezeléssel?

Munkájához használna-e okostelefont?

Munkájához használna-e számítógépet?

Munkájához használna-e mobilInternetet?

Munkájához használna-e valamilyen tervező szoftvert, számítógépes programot?

A következő kérdések azokra vonatkoznak, akik használnának, illetve már használnak valamilyen tervezőprogramot. [Villanszerelési-hálózat tervezése]

A következő kérdések azokra vonatkoznak, akik használnának, illetve már használnak valamilyen tervezőprogramot. [Villanszerelési-hálózat szimuláció]

A következő kérdések azokra vonatkoznak, akik használnának, illetve már használnak valamilyen tervezőprogramot. [Kapcsolószekrény-tervező]

A következő kérdések azokra vonatkoznak, akik használnának, illetve már használnak valamilyen tervezőprogramot. [Áramkörtervező]

A következő kérdések azokra vonatkoznak, akik használnának, illetve már használnak valamilyen tervezőprogramot. [Csőhálózat tervezése]

A következő kérdések azokra vonatkoznak, akik használnának, illetve már használnak valamilyen tervezőprogramot. [Csőhálózat szimuláció]

A következő kérdések azokra vonatkoznak, akik használnának, illetve már használnak valamilyen tervezőprogramot. [Csőelosztó tervezése]

A következő kérdések azokra vonatkoznak, akik használnának, illetve már használnak valamilyen tervezőprogramot. [Alternatív energiát hasznosító hálózat tervezése]

A következő kérdések azokra vonatkoznak, akik használnának, illetve már használnak valamilyen tervezőprogramot. [Árajánlat készítő]

Amennyiben már használ tervezőszoftvereket, kérem nevezze meg őket!

Milyen előnyeit tudná felsorolni az adott szoftvernek?

Milyen problémákat tudna felsorolni az adott szoftverrel kapcsolatban?

Egy tervezőprogram kiválasztása esetén az alábbi szempontokat mennyire venné figyelembe? [Ár]

Egy tervezőprogram kiválasztása esetén az alábbi szempontokat mennyire venné figyelembe? [Funkciók száma]

Egy tervezőprogram kiválasztása esetén az alábbi szempontokat mennyire venné figyelembe? [Kapcsolódás más tervezőprogramokhoz]

Egy tervezőprogram kiválasztása esetén az alábbi szempontokat mennyire venné figyelembe? [Hordozhatóság]

Egy tervezőprogram kiválasztása esetén az alábbi szempontokat mennyire venné figyelembe? [Terv megosztása munkatársak közt]

Egy tervezőprogram kiválasztása esetén az alábbi szempontokat mennyire venné figyelembe? [Kezelhetőség]

Egy tervezőprogram kiválasztása esetén az alábbi szempontokat mennyire venné figyelembe? [Betanulás]

Egy tervezőprogram kiválasztása esetén az alábbi szempontokat mennyire venné figyelembe? [Tervek, árajánlatok ügyfél felé történő megjelenítése]

Egy tervezőprogram kiválasztása esetén az alábbi szempontokat mennyire venné figyelembe? [Testreszabhatóság]

Egy tervezőprogram kiválasztása esetén az alábbi szempontokat mennyire venné figyelembe? [Frissített adatbázis szerelési anyagokról]

Egy tervezőprogram kiválasztása esetén az alábbi szempontokat mennyire venné figyelembe? [Szakmai hírek]

Egy tervezőprogram kiválasztása esetén az alábbi szempontokat mennyire venné figyelembe? [Operációs rendszer független]

A bevétele hány %-át költené egy ilyen szoftverre éves szinten?

Maximum mennyit költene egy ilyen szoftverre éves szinten?

Mely megyében található vállalkozásának bejegyzett székhelye?

Milyen végzettségekkel rendelkezik?

Amennyiben beszél idegen nyelveket kérem, sorolja fel őket!

3. számú melléklet: Kérdőívet kitöltők véleményei a piacon elérhető szoftverekről.

Minden létező programnak vannak kisebb-nagyobb hibái. Ami programhibák léteznek, azokat kikerüljük, vagy a csomag- részét nem használjuk inkább.

Költségvetés készítéséhez olyan funkció elkészítését tartom érdekesnek, hogy az épület adottságai, méretei, valamint a berajzolt eszközök és szerelvények ismeretében a szükséges kábel, védőcső, kiegészítő munkafolyamatok mennyiségét ki tudja számolni a program. Ezért a funkcióért a magasabb ár is elfogadható.

Minden feladatra, célirányos szoftver használata esetén nincsenek anomáliák, átfedések, így elégedett a szoftvereivel.

Gyorsan szerkeszthető, Nagy adatbázissal rendelkezik, és az Internetről frissíthető. Automatikus anyag és kábellista készítés, Automatikus sorkapocsrajz készítés. Drága és túl gyakran jönnek ki az új verziók, amiket a régebbiek nem tudnak kezelni.

Nagyon profi- túl bonyolult.

Általános tervezői szoftver nehéz több hónapos gyakorlás és tanulás szükséges azok használatához amire nincs idő. Rutin vagy szokásos tervezési feladathoz nehéz vagy saját magunknak kell sablonokat készíteni.

Rendszerezettség.

Gyors , pontos tervezés, munkafolyamatok átláthatósága, működési, tesztek.

nem megfelelő rugalmasság, relatív lassúság. na és ha lefagy, úúú. agyvérzés, ösrobbanás

a kiegészítő villamos modulok kiválóan használhatók, alkalmazásbarát, idősebb korban mint amilyen én vagyok már nehézkes ezen programok elsajátítása.

Árajánlat készítésben tudnám felhasználni a munkadíj kalkulációs szoftvert. Ollat mint a régi kisipari egység ár gyűjtemény. Anyag árlistas árjegyzék. Sajnos az ára elég magas nem ismerem a beszerzési lehetőségét (nem is jártam utána). Az iparkamaránál talán be lehet szerezni de kamarai tagnak kell lenni.

Előtervek és megvalósulási tervek közötti változatok rugalmas kezelése, egyszerű dokumentálhatóság, tervek és szakmák közötti egyszerű transzfer, stb. Az alábbi kérdésre helyhiány miatt itt válaszolok: nyugdíjasként már nem kívánok túl sokat költeni új programokra, de a megváltozott szakmai tartalom miatt a legtöbb alkalmazásban lévő program hagy maga után követelni valót szimbólum készlet stb. terén.

Tervdokumentáció készítés, méretezés, készülék kiválasztás. Kevés a magyar nyelvű.

A profi szoftverek (főleg a rajzoló programok) iszonyú drágák. Beszerzésük, csak egy bizonyos mennyiségű rendelésállomány felett kifizetődő.

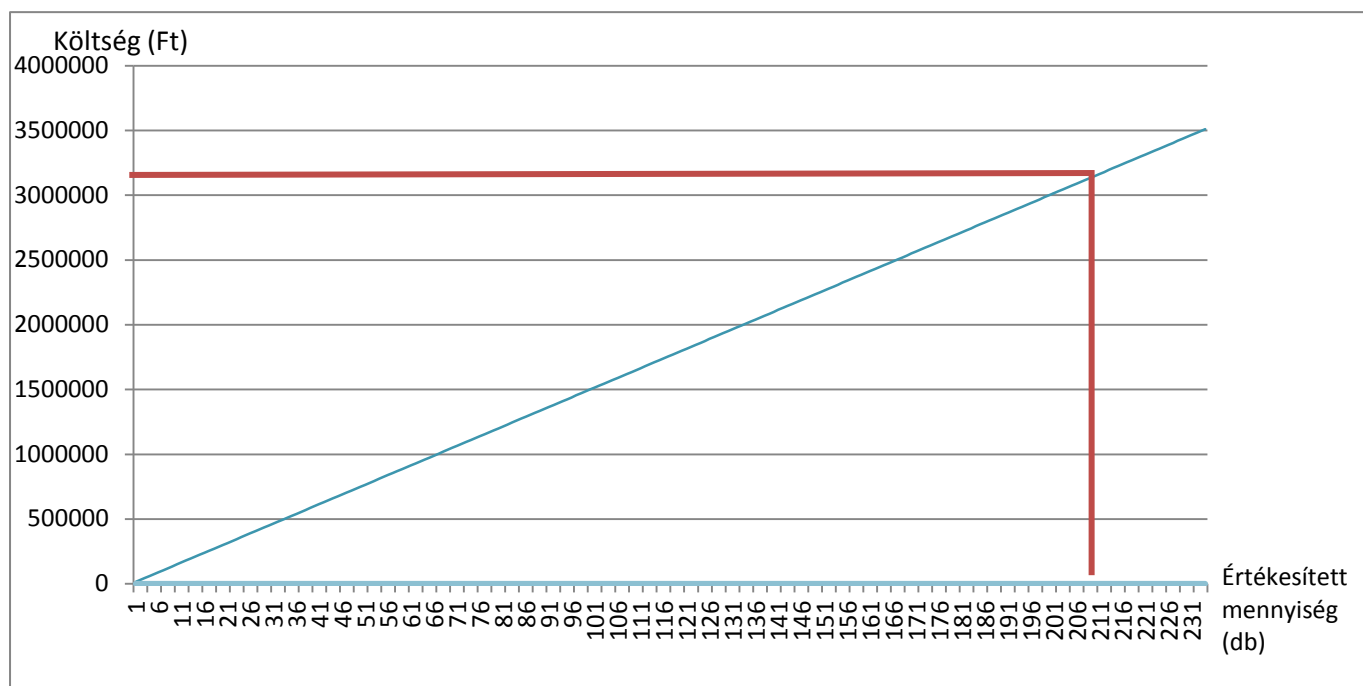
Nem tud költségvetést generálni a 2D-s tervekből.

Nagy tudású bonyolult szoftverek. Nincs a piacon az egyéni vállalkozók és mikro cégek minimális igényeit (gyakorlatilag alapfunkciók) kielégítő és ezért olcsó szoftver.

Nem kell rengeteget számolni pár klikkelés és meg az eredmény, körülményes feltölteni a programokat adatokkal.

Egyszerű kezelhetőség, olcsó, a program nem időkorlátos. Nem kapcsolódik semmilyen tervezőszoftverhez. Csak egyszerű, alapfeladatokra képes, az adott gyártó anyagaival. Az ajánlatkészítővel nincs gond.

4. számú melléklet: Fedezeti pont



5. számú melléklet: Tervezett mutatók

sorszám	megnevezés	időtartam												összesen
		1.h	2.h	3.h	4.h	5.h	6.h	7.h	8.h	9.h	10.h	11.h	12.h	
1	adepta készítés saját csapattal	20	64	64	64	64	64	64	64	64	64	64	64	724
2	adepta készítés felhasználók által			10	10	15	15	20	20	30	30	45	45	240
3	adepta tagok (regisztráció)			30	40	50	60	80	100	100	100	100	100	760
4	Regisztrált fizetős tagok			20	30	40	50	50	50	50	50	50	50	440
5	ÉpítőVásár.hu regisztráció			24	24	27	27	30	30	33	33	36	36	300
6	Youtube videók készítése		12											12
	regisztrációs díj	15000		+Áfa										

6. számú melléklet: Tervezett kiadások, bevételek (12 hónapra)

sorszám	megnevezés	időtartam												összesen	
		1. hónap	2. hónap	3. hónap	4. hónap	5. hónap	6. hónap	7. hónap	8. hónap	9. hónap	10. hónap	11. hónap	12. hónap	kiadás	bevétel
1	webfejlesztés (E. Ft)	-350		-30	-30	-30	-30	-30	-30	-30	-30	-30	-30	-650	-
2	adepta készítés saját csapattal (E. Ft)			-300							-300			-600	-
3	adepta készítés felhasználók által (E. Ft)			0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-
4	adepta tagok (regisztráció) (E. Ft)			0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-
5	Megkeresések (fizetős tag) (E. Ft)			-100	-100	-100	-100	-100	-100	-100	-100	-100	-100	-1 000	-
6	ÉpítőVásár.hu regisztráció (E. Ft)			360	360	405	405	450	450	495	495	540	540	-	4 500
7	Youtube videó készítése (E. Ft)		-300											-300	-
8	szerver számítógép üzemeltetés (E. Ft)	-25	-25	-25	-25	-25	-25	-25	-25	-25	-25	-25	-25	-300	-
9	egyéb kiadások (anyagok pl.: irodai szerek) (E. Ft)												-250	-250	-
	összegzés (E. Ft)													-3 100	4 500
													nyereség (E. Ft)	1 400	