

A díj egy óriási szakmai elismerés. Olyan kapukat is kinyitott, amire eddig nem is gondoltunk! Feltettük weboldalainkra, elkészítettük a Facebook oldalunkat is miatta, minden kiadott dokumentumunkban (ajánlatok, hivatalos levelek) szerepeltetjük a Terméknagydíj logóját.

Sok média megkeresésünk érkezett (hozzátéve, hogy mindenki azt gondolta, hogy a díj miatt az anyagi javakban is dúskálunk...), de egyes esetekben sikerült nagyon értékes barter megállapodásokat is kötnünk. (Hír Tv, Magyar Nemzet Online, Piac és Profit, ECHO TV stb.)

Kollégákat és engem is nagyon büszkévé tett az elismerés, egy szűk és elit csoport tagjai lettünk kis KKV-ként. Ez a mienk, mi dolgoztunk meg érte!

A szolgáltatásunk pedig továbbfejlesztésre került, része lett például egy Ingatlan Szervizkönyv is, melyet jelen pillanatban felújításokhoz csak mi készítenk és kínálunk a lakosságunknak.

Számtalan pozitív vevő-visszajelzés erősít meg abban, hogy jó irányban indultunk el és haladunk, jól értettük meg, hogy mit akar a piacunk:

„...Nagyon lényegre törően, a mi problémánkat ki-kérdezve adott szempontokat, mire érdemes figyelni. Tanácsokat adott, mik lennének az alternatívák, mi lenne ideális. Hálát éreztünk érte...”

Kovács Krisztián – Tököl, családi háztulajdonos

...hogy igenis van itthon igény a minőségi megoldásokra:

„Kedves István!

Nagyon köszönöm a munkádat! Olyan színvonalas az anyag és olyan a prezentáció (a web oldalon), hogy Magyarországon ez páratlan. Még egyszer nagyon köszönöm a legprofibb munka amivel a közelmúltban találkoztam.”

Rakmányi Ernő –
Budapest, sorházi lakás tulajdonos

...és hogy igen, érdemes oktatni a piacunkat:

...Kézzelfoghatóvá, láthatóvá, számolhatóvá teszi a ház felméréséből, energiatanúsításából, felújításából származó előnyöket. Tovább lépési lehetőséget kínál: a választás teljes szabadsága mellett, a jó döntés örömeit élhetjük át. ...Hitelre vásárolt autó esetében általában Casco biztosítást

tást kell kötni és a gyártói garancia megtartása érdekében az autót rendszeresen szakszervizbe kell vinni. E kettő építőipari megfelelője lehet a Zöld Otthon Szolgáltatás, tekinthetjük egy önkéntes épület-Casco-nak. Nem kötelező. A tulajdonos dönthet. Alacsony költség mellett olyan információk birtokába juthat a saját tulajdonáról, amivel jelentős fenntartási költséget takaríthat meg...”

Seres László – Monor, családi háztulajdonos

És mi jöhet még a Nagydíj után?

Most novemberben indult el kampányunk, és az ismertségünknek, a Magyar Termék Nagydíjnak, a jó ajánlásoknak köszönhetően nemrég indultak el tárgyalásaink egy kockázati tőke kezelővel is, melynek eredményeként még magasabb szintre léphetünk.

Még ma is visszaköszönnek nekem azok az aggályok, remények, amelyeket 1-1 marketing könyv, tréning, konferencia megrendelése előtt éreztem, hogy éppen mire költsem el a visszaforgatni szánt forintjaimat?

Nem tagadom, nehezen hoztam meg a döntést a marketing fontossága mellett, de úgy érzem, hogy ezen döntések nélkül most nem tartanék ott, ahol tartok. Igen is lehetséges, még egy ilyen reménytelennek tartott építőipari szegmensben is marketingezni, egy új szemlélettel, friss gondolatokkal (s ez igaz, szinte bármelyik iparágra) is, mert a jelenlegi állapot egyszerűen nem tarthat örökké.

Ezért mi most úgy gondolunk a piacunkra, mint az a jó cipőárús, akit Afrikába küldtek, hogy cipőt áruljon... Óriási piacot talált, hiszen senkinek sincs még cipője!

Mi még mindig tanulunk, marketinget is, és nagyon sokat kérdezzük, mert ahogyan az egyetemen egyik tanárom szerette mondogatni:

„Aki kérdez az hülye – aki nem kérdez, az hülye is marad...”

Gulyás István, a paneldoki, aki ma már családi házakat is „gyógyít” ki a túlzott energiafogyasztásból – a Magyar Termék Nagydíjas, Zöld Otthon Szerviz szolgáltatáscsomagok segítségével. Két csodálatos lány édesapja és férje Szilviának, nagyszerű feleségnek.
www.paneldoctor.eu
www.zoldotthontmindenki.hu

