

# Fenntartom és megtartom!

A „fenntartható fejlődést követő” márka számíthat-e a fogyasztók hűségére?





# A fenntartható fejlődés

Az eljövendő nemzedékek is kielégíthessék a szükségleteiket

EGÉSZSÉGES  
KÖRNYEZETHEZ  
VALÓ JOG

GAZDASÁGI,  
TÁRSADALMI ÉS  
KÖRNYEZETI  
SZEMPONTOK  
INTEGRÁLÁSA

HOSSZÚ TÁVÚ  
ÉRTÉKTEREMTÉS

EMBERI ÉLET ÉS  
BIZTONSÁG  
VÉDELME



# Forró téma és megérinti a lelket...de még az út elején vagyunk

## A vállalatok hangja

„...számít, hogy milyen alapanyagokból készítünk termékeket...igyekezünk új és fenntartható megoldásokat keresni... nézd meg kifejezetten környezetbarát termékeinket..”

„...minden tavasszal közzétesszük az előző pénzügyi év környezetvédelmi eredményeit taglaló ún. felelősségi jelentést, amelyből idén is számos részlet megismerhető a cég stratégiájáról..”

„Bio csomagolóanyagok, kevesebb műanyag-felhasználás, jó az irány!”

## A fogyasztó hangja

„...környezettudatosság helyett inkább csak rárepültek egy trendre...csak az a rengeteg csomagolóanyag...bődületes mennyiségű szemetet termelnek..”

„...akit érdekel a környezetvédelem az nem lehetetleníti el a termékei szerelését, csak sokkal nagyobb pénz, ha valami elromlik és instant újat kell belőle venni..”

„Kicsit elkéstek ezzel....egy akkora globális vállalatnál mindennek magától értetődőnek kell lennie..”

# Fenntarthatósági stratégia: nem egyszerű „zöldkommunikáció”

ÁTLÁTHATÓSÁG

ETIKUS MŰKÖDÉS

KÖRNYEZETVÉDELEM

ALAPÉRTÉKEK  
TISZTELETE

- Hitelességi stratégia
- Hatékonysági stratégia
- Innovációs stratégia
- Transzformációs stratégia



# Példák a fenntartható fejlődés kiemelten vizsgált területeire

## Korreláció a márkaválasztással



A vállalatok általános imázsát a fogyasztók körében a fenntartható fejlődés elemei (még) kis mértékben befolyásolják



A spontán asszociációk között (még) ritkán találunk utalást a fenntartható fejlődés elemeire



# Figyelembe kell vennünk, hogy a vállalati reputációt elsődlegesen befolyásoló elemek közvetlenül hatnak a fogyasztó jelenlegi élethelyzetére

Ízletes, finom terméket kínál

Termékei megérik az árukat

Hozzájárul az életminőségem javulásához

Olyan vállalat amelyben megbízhatok

A legjobb minőségű termékeket értékesíti

Termékei a mindennapok részét képezik

Segít az egészséges életmód kialakításában

Segít, hogy tudatosabb vásárlási döntést hozhassak

# Kihívást jelent(het) a fenntarthatósági stratégiát követni a rövid(ebb) távú üzleti érdekek mellett

VÁRHATÓ-E  
ETTŐL TÖBB  
VÁSÁRLÓ /  
ÜGYFÉL?

BEFOLYÁSOLJA-E  
MÁRKAVÁLASZTÁST?

HAJLANDÓ-E A  
VÁSÁRLÓ /  
ÜGYFÉL BÁRMIT  
FELÁLDOZNI  
EZÉRT?

LOJÁLISABB LESZ-E  
ETTŐL A VÁSÁRLÓ /  
ÜGYFÉL?



# Segíteni szükséges a vállalatokat abban, hogy rövidebb távon is profitálhassanak a fenntarthatósági stratégia követéséből

A fenntarthatósági stratégia elemei közül melyek és mennyire befolyásolják a vállalati reputációt?

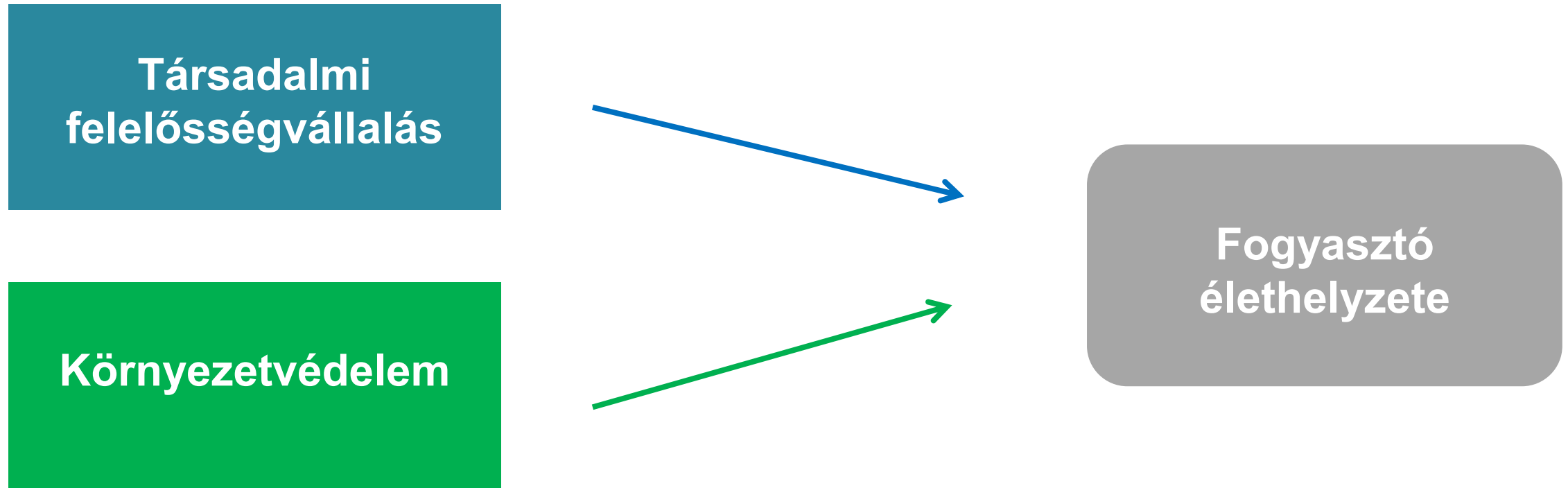
A fenntarthatósági stratégia elemei közül melyek és mennyire befolyásolják a márkaválasztást és a lojalitást?

Melyek azok az általános márkaválasztási elemek, amelyek kiemelten fontosak de nem függenek össze a fenntarthatósági stratégia elemeivel

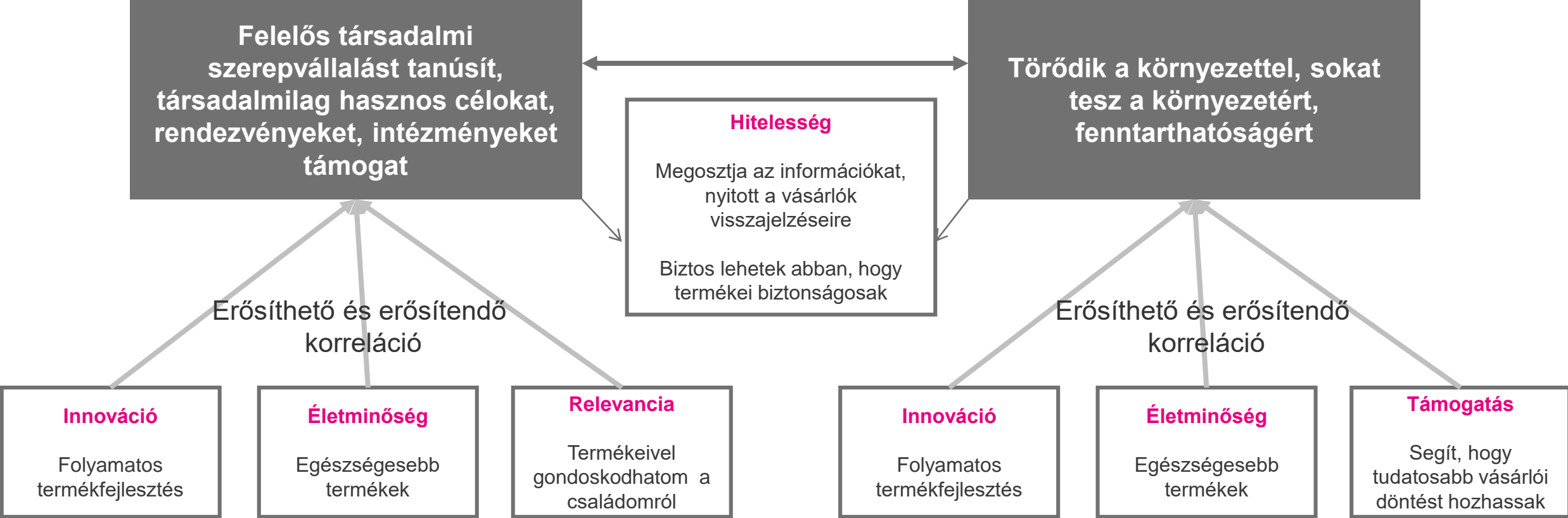
Milyen fontos általános márkaválasztási tényezővel függenek össze fenntarthatósági stratégia egyes elemei?



Meg kell értenünk, hogy a fenntartható fejlődés elemei a vállalati reputációt elsődlegesen befolyásoló tényezők közül melyeket és milyen mértékben befolyásolják



# A fenntartható fejlődés követése során (is) fontos a motiváló kommunikáció a fogyasztó felé



# A „fenntarthatóság” imázsa hosszú távú befektetést igényel!

- ✓ Nem vagy csak korlátozottan aprópénzre váltható, a negyedéves forgalmi és szolgáltatás-elégedettségi adatokat nem vagy csak korlátozottan befolyásolja
- ✓ Az általános fogyasztói elvárásoknak teljesülnie kell, nem ellensúlyoz drága, nem finom termékeket, kényelmetlen szolgáltatásokat
- ✓ Egy adott vállalaton belül az egyes márkák külön befektetést igényel(het)nek a „fenntartható fejlődés” hatékony kommunikációja érdekében, figyelve a termékkategóriák önálló percepciójára



**Munkájukhoz nagyon sok sikert kívánok!**

Köszönöm a figyelmet!

Falus Tamás

[tamas.falus@kantar-hoffmann.hu](mailto:tamas.falus@kantar-hoffmann.hu)

