



KREATÍV KONTROLL KFT.

Vezető webes tartalomfejlesztő

2012/III. negyedév
nyilvános jelentése

1.) Egy éve a webes tartalomfejlesztésben



A **KREATÍV KONTROLL** 2011 áprilisa óta webes tartalmak szolgáltatásával foglalkozik. A weblapok, webáruházak és online tartalmak fejlesztése során szembesültünk a problémával, hogy jó minőségű írásos, vizuális vagy audiotartalmat nagyon költséges és nehéz előállítani.

A szakemberek foglalkoztatása nem olcsó, a professzionálisként bemutatkozó ügynökségek pedig a kis- és középvállalkozások számára nehezen megfizethetők. Az általunk összeállított végzett és tapasztalt online újságírókból, nyelvi lektorból és online marketingesből álló csapattal ezért egy évvel ezelőtt olyan szövegírással és más webes tartalomfejlesztéssel foglalkozó vállalatot építettünk ki, mely ilyen rövid idő alatt is a hazai piac jelentős szereplőjévé vált.

Hogyan lehetséges ez a gyors fejlődés?

A kulcs a reális árképzés és a kitűnő minőség találkozása. A webes szövegírás korábban egyszemélyes kényszervállalkozások és rendkívül drágán dolgozó marketingügynökségek kínálatában szerepelt. Az otthon mellékesért minden képzettség vagy publikációs tapasztalat nélkül dolgozók árával nem szerettünk volna versenyezni, a másik oldalon lévő ügynökségek pedig eltűzött áraikkal inkább a nagyvállalati szegmenseket célozták meg. Fő tevékenységük nem is szövegírás, hanem komplex marketingmegoldások szállítása volt – mára gyakran velük együttműködve dolgozunk.

A célunk a minőség mellett a fenntarthatóság és az etikus munkakörülmények megteremtése volt, így árképzésünkben kettős célt tartottunk fontosnak:

-  a kv-k számára megfizethető, az árát visszahozó szolgáltatás
-  újságíróink korrekt, tisztességes bérezése

Ez a modell sikeresnek bizonyult, és a hazai tartalomszolgáltatásban a minőségéhez képest olcsó, gyors és kreatív szolgáltatásunkat magánvállalkozások és évi kétmilliárd forintos árbevételű részvénytársaság is igénybe veszi.

Büszkék mutatjuk be referenciaként a 2012. harmadik negyedévére vonatkozó mérlegünket.



„Közel 25.000 karaktert rendeltem és gyorsan, egyszerűen meg is kaptam.

Jó minőségben, nem csak hablatyolást hanem rendes cikkeket kaptam.

Ajánlani tudom csak mindenkinek!”

„Tegnap rendeltem Zolitól szöveget és ma meg is kaptam. A szöveg olvasmányos, a Google-nak is tetszeni fog, maximálisan elégedett vagyok a szolgáltatással és a későbbiekben is tervezem tőle rendelni. Ajánlom másoknak is Zolit és csapatát!”

„Viszonylag nehéz, speciális témában kellett cikkeket íratnom, amihez több utánanézésre és forrás értelmezésre volt szükség, mint egy átlagos egészség, bulvár stb. témában íródott cikk esetében szokás.

Zoli azt írta, hogy csak akkor tudják elvállalni a munkát, ha nem sürgős a határidő.

Mondtam neki, hogy persze, nem gond. (Már az meglepett, hogy nem hajtott el a kéréssel.)

Valamivel több, mint 24 óra elteltével megkaptam a cikkeket, profi minőségben.”

„Szintén nagyon elégedett vagyok, rugalmasan kezelték a helyzetet és tényleg nem csak letudták a munkát, hanem energiát fektettek bele. Újra fogom használni a szolgáltatást, köszönöm!”

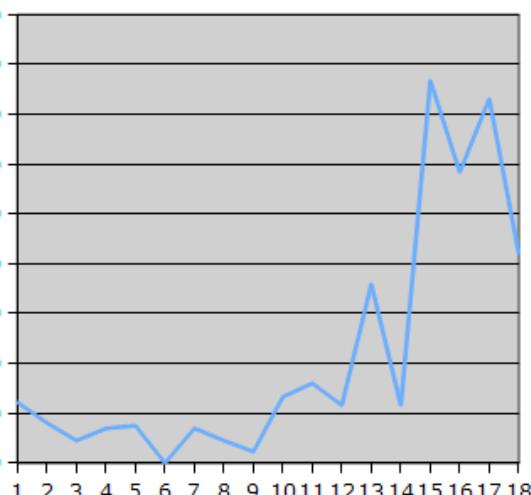
2.) Három és félszeres növekedés

Az előző negyedévhez képest legalább ötszörös eredményességgel növekedett a vállalkozás bevétele. Ez főleg annak köszönhető, hogy korábbi eseti megrendelőink a rendszeres tartalomfejlesztés mellett döntöttek, valamint ajánlották szolgáltatásunkat másoknak is. A kreatív szövegírási megrendeléseink oroszlánrészét törzsvásárlók és általuk ajánlott partnerek adják.

Vállalkozásunk a július–szeptember közötti negyedév minden hónapján magasabb árbevételt ért el, mint az előző negyedévben összesen. A növekedés a szövegírással összefüggő szolgáltatásaink kapcsán 3,5-szörös. A robbanásszerű fejlődés miatt új állandó munkatársakat és alvállalkozókat kellett alkalmaznunk. A vállalat teljes árbevétele valamennyi szolgáltatási körünket figyelembe véve augusztusban 29-szerese volt a júniusi értéknek! Egy főre eső bruttó árbevételünk 750 000 forint körül mozgott havonta. Legeredményesebb hónapunkban a kiadott számlák értéke meghaladta a hárommillió forintot.

A megnövekedett hasznot főként fejlesztésre fordítottuk: új eszközök mellett a munkaköri kényelmet igyekszünk növelni. Mivel a webszövegek összeállítása némi tapasztalat mellett jelentős mértékű kreativitást kíván, így fontos a gyors és igényes munkához a kényelmes körülmények megteremtése.

A mellékelt diagram a 2012-es esztendő árbevételének emelkedését szemlélteti. A III. negyedév (15–17-es hónapok) kiemelkedését erős októberi kezdet jelzi:



október első három napjában magasabb eredményt mutatott föl a vállalkozás, mint a III. negyedévet megelőző bármelyik hónapban.

A negyedévre jellemzőek voltak a kifejezetten nagy megrendelések, több millió karakteres feladatokat kellett végeznünk. A több százezer forintos megbízások szerződészerű teljesítése jellemzően több hónapra széthúzódhat. Ilyen esetekben a valóban leadott és kifizetett munka szerepel a kimutatásban.

2012 harmadik negyedében hetvennél is több megbízást teljesítettünk. A folyamatosan növekvő mennyiségű és méretű megrendelések oka a magas minőség és megbízhatóság. Részletes szerződést kötünk megrendelőinkkel, melyben titoktartási záradék mellett garanciát vállalunk, a szerzői jogokat pedig átruházzuk a szolgáltatást megrendelőre.

A folyamatos fejlődésnek hála már nem hirdetésekben, hanem ajánlások útján érkeznek megrendelőink nagyobb része. A tartalomfejlesztésen túl szóróanyagok kiadásában, weboldalak optimalizálásában, kidolgozásában és marketingstratégiák összeállításában is segítettünk partnereink segítségével. Egy tucatnál is több megrendelőnk kérheti rendszerességgel anyagokat céges blogjába, weboldalára stb.

A webes szövegíráson túl fejlődött fordítással foglalkozó divízióink is. A kiemelkedő fejlődésért köszönetet szeretnénk mondani rendszeres megrendelőinknek, akik kérés nélkül is ajánlják minket partnereiknek. Köszönöm munkatársaimnak a kitűnő minőségű és gyors, megbízható munkát.

Mivel szerződéseink kérés nélkül is tartalmazzák a titoktartásunkra vonatkozó kitételeket, sok esetben nem árulhatjuk el, mely vállalkozásoknak és milyen jellegű tartalomfejlesztést végzünk. Ez érthető is, hiszen igen gyakran hitelességnövelő szakmai cikkeket készítünk, melyek kapcsán a megrendelő nem szeretné nyilvánosságra hozni, hogy nem ő a szerző. Remélem, hogy ez a néhány adat megnyugtató ajánlólevél, és hamarosan Önt és vállalkozását is egyre bővülő partneri körünkben tudhatjuk majd!

Baráti üdvözlettel;

Budapest, 2012. október 6.



Sipos Zoltán
ügyvezető igazgató