

**REGIONET***aktiv*

Partnerschaft für Wirtschaft in der Region  
Partnerség a régió gazdaságáért

**CROSSING  
BORDERS** Network for Business  
Cooperation in the Border  
Region AT-HU



# A REGIONÁLIS HÁLÓZATÉPÍTÉS ESZKÖZEI



EUROPEAN UNION  
European Regional  
Development Fund



creating the future

Programm zur grenzüberschreitenden Kooperation ÖSTERREICH - UNGARN 2007-2013  
AUSZTRIA - MAGYARORSZÁG Határon Átnyúló Együttműködési Program 2007-2013



# A REGIONÁLIS HÁLÓZATÉPÍTÉS ESZKÖZEI

## ■ IMPRESSZUM

### KIADÓ:

Regionaler Entwicklungsverband Industrieviertel – Projektmanagement  
a REGIONET aktív elnevezésű EU-projekt keretében

### A TARTALOMÉRT FELELŐS:

Regionaler Entwicklungsverband Industrieviertel – Projektmanagement  
Ziehaus Claudia

A-2801 Katzelsdorf, Schloßstrasse 1

T: +43(0)2622-27156, F: +43(0)2622-27156-99

c.ziehaus@industrieviertel.at, www.industrieviertel.at

### GRAFIKA & DESIGN:

Enzo Graphik, www.enzo.at

Az adatokért a gondos ellenőrzés ellenére felelősséget vállalni  
nem tudunk, azokat a teljesség igénye nélkül közöljük.

## TARTALOMJEGYZÉK

<b>I.</b>	<b>A HÁLÓZAT FELÉPÍTÉSE ÉS MŰKÖDTETÉSE</b>	
<b>1.</b>	<b>A HÁLÓZAT SZERVEZÉSE</b>	
1.1	Regionális üzleti találkozók	05
1.2	Regionális munkacsoport	06
<b>2.</b>	<b>ARCULATI KÉP KIALAKÍTÁSA ÉS TÁJÉKOZTATÁS</b>	
2.1	Regionális nyomtatott médium	08
2.2	Regionális gazdasági weboldal és vállalkozói adatbank	09
<b>3.</b>	<b>A REGIONÁLIS GAZDASÁG KÖTÖDÉSE A HÁLÓZATHOZ</b>	
3.1	Regionális márka kialakítása	11
3.2	Regionális motivációs rendezvények	12
<b>II.</b>	<b>HÁLÓZATÉPÍTÉS ÉS KOMPETENCIAÉPÍTÉS (B2B)</b>	
<b>4.</b>	<b>VÁLLALKOZÓI HÁLÓZATOK ÉPÍTÉSE</b>	
4.1	Társas összejövetelek, üzleti rendezvények	14
4.2	Regionális vállalatlátogatások	16
<b>5.</b>	<b>ÚJ EGYÜTTMŰKÖDÉSI ÉS ÜZLETI KAPCSOLATOK KIÉPÍTÉSE</b>	
5.1	Egyperces cégprezentáció	17
5.2	Üzletember találkozó	18
5.3	Regionális beszállítói vásárok	20
5.4	Gyorsrandi cégeknek	22
5.5	Régióon kívüli vásárlátogatás	23
5.6	Kínálati szövetség	24
<b>6.</b>	<b>KOMPETENCIAÉPÍTÉS</b>	
6.1	Regionális gondolatébresztő workshop	26
6.2	Regionális információs est	27
6.3	Regionális konferenciák és szimpóziumok	28
6.4	Regionális képzési tevékenységek	30
6.5	Tanulmányutak	31
6.6	Regionális szakképzési kiadvány	33
6.7	Regionális szakképzési vásár	34
<b>7.</b>	<b>INNOVÁCIÓ TÁMOGATÁSA</b>	
7.1	Regionális termékfejlesztési workshop	35
<b>III.</b>	<b>RÉGIÓMARKETING (B2C)</b>	
<b>8.</b>	<b>A VÁSÁRLÓERŐ RÉGIÓBAN TARTÁSA</b>	
8.1	Regionális vállalkozói jegyzék	37
8.2	Regionális fizetőeszköz	38
8.3	Regionális vásár	40
<b>9.</b>	<b>MARKETING A RÉGIÓN KÍVÜL</b>	
9.1	Régióról szóló film	41
9.2	Hírlevél	43



# A REGIONÁLIS HÁLÓZATÉPÍTÉS ESZKÖZEI

REGIONET*aktiv*



## I.

# A HÁLÓZAT FELÉPÍTÉSE ÉS MŰKÖDTETÉSE

## 1

## A HÁLÓZAT SZERVEZÉSE

### 1.1

### Regionális üzleti találkozók

#### Indoklás

Regionális vállalkozói hálózatok alapítása vagy továbbfejlesztése csak abban az esetben lehetséges, ha minél több regionális vállalkozót sikerül bevonni a folyamatba.

#### Az eszköz lényege

Minden regionális vállalkozó meghívása üzleti találkozóra, vállalkozói estre vagy kerekasztal beszélgetésre, szoros regionális gazdaságot támogató együttműködések kezdeményezése, illetve továbbfejlesztése érdekében.

#### Az eszköz célja

- Vállalkozók motiválása szoros regionális együttműködésre
- Minél több vállalkozó bevonása a regionális vállalkozói hálózat munkájába
- Vállalkozói hálózat felépítése
- A vállalkozók közös tevékenységekre való igényének felmérése, a tevékenységek
- szükségességének tervezésének érdekében

#### Szükséges előkészületek

- Vállalkozók címének összegyűjtése a régióban
- Egy megfelelő személyes meghívó készítése és kiküldése

#### Megvalósítás

A lehető legjobb eredmény elérése érdekében az üzleti találkozót mindenképp tapasztalt moderátornak kell vezetnie. A következő programpontok kínálóznak.

- A kezdeményezők személyes bevezetője
- Információk az eddigi tevékenységekről
- Vállalkozói kívánságok és kérések gyűjtése a leendő szoros regionális együttműködéssel kapcsolatban
- Ötletek és javaslatok gyűjtése közös tevékenységekre
- Kiegészítés már meglévő ötletekkel és javaslatokkal
- A javaslatok közös kiértékelése (mely tevékenységek elsődlegesek a végrehajtás során)
- A végrehajtás tervezésére munkacsoport találkozó időpontjának meghatározása
- A munkacsoportban közreműködő vállalkozók tisztázása

#### Lehetséges kiegészítő tevékenységek

- Vállalkozók kölcsönös bemutatkozása
- Más régiók példáinak bemutatása
- A régió vállalkozóitól származó helyi specialitásokból álló büfé

#### A siker kulcsa

Az üzleti találkozó sikerességét tekintve döntő tényező a résztvevők nagy száma. A tapasztalatok alapján ezt csak a vállalkozók - az írott meghívó kiküldése mellett - személyes megszólításával lehet elérni.

### Javasolt követő tevékenység

- A közös javaslatok továbbdolgozására és végrehajtására munkacsoport felállítása

Mely területekre alkalmazható az eszköz?								
Tartalmi alkalmazmasság	A hálózat felépítése és működtetése (O2B)	Hálózat szervezése					X	
		Arculati kép kialakítása és tájékoztatás					X	
		A regionális gazdaság kötődése a hálózathoz					X	
	Hálózatépítés és kompetenciaépítés (B2B)	Vállalkozói hálózatok építése					X	
		Új együttműködési és üzleti kapcsolatok kiépítése						
		Kompetenciaépítés						
	Régiómarketing (B2C)	Innováció támogatása						
Régiómarketing a régióban								
Régiómarketing a régió kívül								
Időbeli alkalmazmasság	Hálózatok építés alatt	X	Regionális alkalmazmasság	kisregiós	X	Módszertani alkalmazmasság	Önálló eszköz	X
	Megalakult regionális hálózatok	X		regiót átívelő	X		Kiegészítő eszköz	
	Ambiciózus regionális hálózatok	X		határon átnyúló	X		„mini eszköz“	X

## 1.2

### Regionális munkacsoport

#### Indoklás

Egy regionális vállalati hálózat felépítése és működtetése csak akkor lehet sikeres, ha létezik egy olyan vállalkozói csoport, amely a kitűzött célokat következetesen végre is hajtja.

#### Az eszköz lényege

Egy olyan munkacsoport felépítése a regionális gazdaság állandó képviselőivel, amely legalább négyszer egy évben találkozik, hogy a közös tevékenységeket a regionális vállalati hálózat számára megtervezze és meg is valósítsa. Ez lehet egy munkacsoport, gazdasági tanács, regionális gazdasági egyesület vezetősége vagy egy regionális gazdasági szervezet is.

#### Az eszköz célja

A tevékenységek folyamatos, az igényeknek megfelelő megtervezése és végrehajtása a regionális vállalkozások együttműködésének támogatásához, a gazdasági fejlődésük eléréséhez és a regionális kínálat értékesítéséhez.

#### Szükséges előkészületek

Az összes regionális vállalkozás meghívása a munkacsoportban való közreműködésre

- küldemények
  - vállalati estek és
  - a leginkább megfelelő vállalkozásokkal történő személyes megbeszélések által
- Fenntartó szervezet, amely a folyamatot legalább a vállalkozások saját szervezetének a megalapításáig irányítja

### Megvalósítás

A vállalkozói hálózatok regionális munkacsoportja rendszeresen találkozik, hogy a közös feladatokat megtervezzék, a finanszírozást biztosítsák és a megvalósításhoz szükséges felelősségköröket rögzítsék. A vállalkozások a munkacsoportban való együttműködésért nem kapnak fizetést, feladatvállalásuk a regionális gazdaságért való elkötelezettségükön alapszik.

A munkacsoportok eredményeit, valamint a következő lépéseket egy rövid jegyzőkönyvben tartják számon. A munkacsoportok professzionális moderálása gondoskodik a kezdeti fázisban arról, hogy építő jelleggel dolgozzanak, a hozzájárulások és felelősségkörök pedig be legyenek tartva.

A következő munkacsoport összejövetel időpontját a munkacsoport gyűlés végén állapítják meg.

### Lehetséges kiegészítő tevékenységek

- Közös, egy vagy két napos ülés, vagy a munkacsoport tagok tanulmányútja
- Más régiókból előadók meghívása
- Speciális témákhoz szakértők meghívása

### A siker kulcsa

- Fix résztvevők, akik minden egyes munkacsoportülésen jelen vannak
- Nagyságrendileg 6-12 személy
- A gazdaság lehetőleg széles képviselete (különböző ágazatokból, különböző községekből)
- A munkacsoportból szóvivő (ill. a regionális szervezet vezetője vagy elnöke) választása, aki az egész feladat koordinációjáért felelős

### Javasolt követő tevékenység

- Témák szerinti al-munkacsoportok létrehozása (a vállalkozások megfelelő érdeklődése esetén)
- A vállalkozások évenkénti vagy kétévenkénti találkozója, hogy az eddigi tevékenységekről számot adjanak és az új feladatokat megtervezzék

### Mely területekre alkalmazható az eszköz?

<b>Tartalmi alkalmazmasság</b>	A hálózat felépítése és működtetése (O2B)	<b>Hálózat szervezése</b>		<b>X</b>				
		Arculati kép kialakítása és tájékoztatás						
		A regionális gazdaság kötődése a hálózathoz						
	Hálózatépítés és kompetenciaépítés (B2B)	Vállalkozói hálózatok építése						
		Új együttműködési és üzleti kapcsolatok kiépítése						
		Kompetenciaépítés						
	Régiómarketing (B2C)	Innováció támogatása						
		Régiómarketing a régióban						
		Régiómarketing a régió kívülről						
<b>Időbeli alkalmazmasság</b>	Hálózatok építés alatt	<b>X</b>	<b>Regionális alkalmazmasság</b>	kisrégiós	<b>X</b>	<b>Módszertani alkalmazmasság</b>	Önálló eszköz	<b>X</b>
	Megalakult regionális hálózatok	<b>X</b>		régiót átívelő			Kiegészítő eszköz ----- „mini eszköz“	<b>X</b>
	Ambiciózus regionális hálózatok	<b>X</b>		határon átnyúló	<b>X</b>			

## Regionális nyomtatott médium

**Indoklás**

A regionális gazdasági hálózatok csak akkor járulhatnak hozzá a regionális vérkeringés élénkítéséhez, ha a vállalkozások és a lakosság körében sikerül tudatosítani a saját régió gazdaságának jelentőségét. A regionális újságok ebben a folyamatban ideális katalizátorok lehetnek.

**Az eszköz lényege**

Regionális újság a legkülönbözőbb témákkal a gazdaság, politika, turizmus stb. területéről.

**Az eszköz célja**

- A gazdasági platform elismertségének növelése a régióon belül és azon kívül
- A regionális vállalkozások és háztartások tájékoztatása a régió különböző tevékenységeiről és kínálatairól (turizmus, gazdaság stb.)
- A lakosság és a vállalkozások regionális identitásának megteremtése
- A lakosság és a vállalkozások ösztönzése arra, hogy legyenek elkötelezettek a régió iránt, és vásároljanak a régióban

**Szükséges előkészületek**

- Költségek és finanszírozás tervezése
- Szerkesztőségi teendők (felelős szerkesztő költségtérítéssel, önkéntes munkatárs(ak))
- Hirdetések értékesítése (költségtérítéssel)
- Érdekes információk beszerzése a célcsoport számára

**Megvalósítás**

- Nyomtatott médium minden ehhez tartozó tevékenységgel (szerkesztés, layout, nyomtatás stb.)
- Ingyenes terjesztés minden háztartás számára (vagy a régió minden vállalkozásának)

**Lehetséges kiegészítő tevékenységek**

- Új vagy innovatív vállalkozások bemutatása az újságban
- Regionális rendezvénynaptár
- Regionális álláspiac
- Különböző regionális kínálatok bemutatása (vendéglátás, kézműipar, szabadidő stb.)

**A siker kulcsa**

- Aktuális és érdekes témák folyamatos feldolgozása
- A nyomtatott médium finanszírozásának hosszú távú biztosítása önkormányzatokkal és nagyvállalatokkal (kereskedelem, bankok, biztosítók stb.) kötött támogatási megállapodásokkal

**Javasolt követő tevékenység**

Évenkénti regionális cégjegyzék elkészítése az újság mellékleteként

**Mely területekre alkalmazható az eszköz?**

<b>Tartalmi alkal- masság</b>	A hálózat felépítése és működtetése (O2B)	Hálózat szervezése		
		Arculati kép kialakítása és tájékoztatás	X	
	Hálózatépítés és kompetenciaépítés (B2B)	A regionális gazdaság hálózathoz történő kötése		X
		Vállalkozói hálózatok építése		
		Új együttműködési és üzleti kapcsolatok kiépítése		
	Régiómarketing (B2C)	Kompetenciaépítés		X
Innováció támogatása				
		Régiómarketing a régióban	X	
		Régiómarketing a régióon kívül	X	



<b>Időbeli alkalmazmasság</b>	Hálózatok építés alatt		<b>Regionális alkalmazmasság</b>	kisrégiós	X	<b>Módszertani alkalmazmasság</b>	Önálló eszköz	X
	Megalakult regionális hálózatok	X		régiót átívelő	X		Kiegészítő eszköz ----- „mini eszköz“	
	Ambiciózus regionális hálózatok			határon átnyúló				

## 2.2 Regionális gazdasági weboldal és vállalkozói adatbank

### Indoklás

A regionális gazdasági hálózat kialakításának előfeltétele az átfogó információ a hálózat tagjairól és tevékenységéről és a térség vállalkozásairól.

### Az eszköz lényege

A regionális vállalkozói hálózat számára létrehoztak egy honlapot, amelyen a hálózatról, és jelenlegi tevékenységéről tájékoztatnak, és a régió vállalkozásait egy adatbankon keresztül jelenítik meg.

### Az eszköz célja

- A vállalkozások tájékoztatása és motiválása a regionális vállalati hálózat felépítésében és feladataiban való részvételhez
- A regionális üzleti kapcsolatok növelése az egyes vállalatok különböző kínálatairól történő tájékoztatás alapján
- A vállalatok bekapcsolása a regionális hálózatba, az adatbankba való felvételen keresztül
- A regionális vállalkozások kínálatának reklámozása a régió belül és kívül

### Szükséges előkészületek

- A honlap és az adatbank tartalmának koncepciója és egy részletes specifikáció létrehozása
- A szükséges erőforrások biztosítása az adatbevitel és az adatlehívás számára
- Pályázati kiírás/ a megfelelő szoftver kiválasztása (pl. a REGIONET aktív projekt közös szoftvere)

### Megvalósítás

- A tartalom folyamatos frissítése a vállalati hálózat által megbízott szervezet segítségével
  - A regionális vállalati hálózat céljainak, ajánlatainak és partnereinek bemutatása
  - A rendezvények bejelentése
  - A jelenlegi projektekről tájékoztató
  - Rövid jelentések
- A vállalkozások adatainak első alkalommal való összegyűjtése és megadása
  - külső forráson
  - írásos kérdőíven
  - telefonos megkeresésen keresztül
- A vállalkozások adatainak folyamatos bevitel és frissítése
  - megbízott szervezeten
  - községen
  - vagy a vállalaton (ez gyakran nehézkes) keresztül

### Lehetséges kiegészítő tevékenységek

- A REGIONET aktív közös szoftver használata, hogy a tájékoztatókat és a vállalkozásokat a határon átnyúló internetes oldalon [www.regionet-aktiv.eu](http://www.regionet-aktiv.eu) is bemutathassák és a 12 további régióban is aktívan reklámozhassák.
- Az ágazatokról szóló nyomtatott jegyzék létrehozása, hogy a térség vállalkozásait a régió belül és kívül egy másik úton keresztül is reklámozhassák
- A közös weboldal reklámozása a hálózat összes reklámtevékenysége által
- A közös weboldal reklámozása hirdetéssel

### A siker kulcsa

- A folyamatosan használt források biztosítása (pl. községekkel ápolt kapcsolatok által, stb.) a platform naprakészségének érdekében

### Javasolt követő tevékenység

- A regionális weboldal bővítése további ajánlatokkal
  - állásajánlatok
  - együttműködési ajánlatok
  - szakképzési helyek
  - egionális újdonságok
  - a weboldal összekapcsolása a régió weboldalával

### Mely területekre alkalmazható az eszköz?

<b>Tartalmi alkalmazmasság</b>	A hálózat felépítése és működtetése (O2B)	Hálózat szervezése						
		Arculati kép kialakítása és tájékoztatás	X					
		A regionális gazdaság kötődése a hálózathoz	X					
	Hálózatépítés és kompetenciaépítés (B2B)	Vállalkozói hálózatok építése	X					
		Új együttműködési és üzleti kapcsolatok kiépítése	X					
		Kompetenciaépítés						
Régiómarketing (B2C)	Innováció támogatása							
	Régiómarketing a régióban	X						
		Régiómarketing a régió kívül	X					
<b>Időbeli alkalmazmasság</b>	Hálózatok építés alatt	X	<b>Regionális alkalmazmasság</b>	kisrégiós	X	<b>Módszertani alkalmazmasság</b>	Önálló eszköz	X
	Megalakult regionális hálózatok	X		régiót átívelő	X		Kiegészítő eszköz ----- „mini eszköz“	
	Ambiciózus regionális hálózatok			határon átnyúló	X			

## A REGIONÁLIS GAZDASÁG KÖTÖDÉSE A HÁLÓZATHOZ

### Regionális márka kialakítása

#### Indoklás

Egy jól működő gazdasági hálózat előfeltétele a közös célmeghatározás és –megvalósítás a vállalatok csoportján belül. Azért, hogy ezt az összefogást a külvilág felé is kommunikálhassák, szükséges az egységes, közös arculat grafikai megjelenítése, amely lehetővé teszi, illetve megkönnyíti a felismerhetőséget, beazonosíthatóságot.

#### Az eszköz lényege

Fontos, hogy a régióban a már meglévő márkákat összegyűjtsék, és ezeket a gazdasági platform kívánságaihoz és elképzeléseihez igazítsák. Mivel a régióknak részben a turizmus területéről már saját logójuk van, ezért kézen fekvő ezekhez igazodni, ill. ezeket súlypont szerint változtatni.

#### Az eszköz célja

- Egységes gazdasági logó a régióon belül
- A tevékenységek és intézkedések újrafelismerési értékének növelése
- Rögzülés a régióon belül és kívül

#### Szükséges előkészületek

- A már meglévő logók összegyűjtése
- Specifikáció összeállítása
- A logó közös kiválasztása

#### Megvalósítás

- A logó kialakításának kiírása
- A logó közös kiválasztása
- A régióból további szereplők bevonása

#### Lehetséges kiegészítő tevékenységek

A régió és a régió gazdaságának logója csak akkor bontakoztatja ki a hatékonyságát, ha az összes regionális község, vállalkozás és szervezet aktívan használja, és ezáltal a regionális gazdaságot a vállalkozások, a lakosság és a fogyasztók tudatában rögzíti. Lehetséges tevékenységek ezzel kapcsolatban:

- A regionális logó megjelenítése a régióba vezető utak üdvözlő tábláin
- A regionális logók használata a közösségek, szervezetek és a vállalkozások által saját üzleti nyomtatványaikon, az épületek homlokzatán és az előttük lévő zászlókon
- Kitűzők és autó címkék nyomtatása a lakosság által történő régióreklamához
- A logó használata minden regionális nyomtatvány esetében, meghívásnál, plakátokon stb.
- A logó használata a regionális termékeknél

#### A siker kulcsa

- A logóval történő azonosulás
- Visszacsatolás/ asszociáció a régióra

Mely területekre alkalmazható az eszköz?								
Tartalmi alkalmazmasság	A hálózat felépítése és működtetése (O2B)	Hálózat szervezése					X	
		Arculati kép kialakítása és tájékoztatás					X	
		A regionális gazdaság kötődése a hálózathoz					X	
	Hálózatépítés és kompetenciaépítés (B2B)	Vállalkozói hálózatok építése						
		Új együttműködési és üzleti kapcsolatok kiépítése						
		Kompetenciaépítés						
		Innováció támogatása						
	Régiómarketing (B2C)	Régiómarketing a régióban					X	
		Régiómarketing a régión kívül					X	
Időbeli alkalmazmasság	Hálózatok építés alatt		Regionális alkalmazmasság	kisrégiós	X	Módszertani alkalmazmasság	Önálló eszköz	X
	Megalakult regionális hálózatok	X		régiót átívelő			Kiegészítő eszköz	
	Ambiciózus regionális hálózatok			határon átnyúló			„mini eszköz“	

## 3.2

### Regionális motivációs rendezvények

#### Indoklás

A regionális hálózatépítés és a gazdasági fejlődés sikerességének egyik legfontosabb tényezője a vállalkozások pozitív érzelmi kötődése a régióhoz és a hálózathoz.

#### Az eszköz lényege

Egy olyan vállalati rendezvény, amelyen kiemelkedő előadók és művészek gondoskodnak a kitzünő hangulatról, és amely garantáltan jó szórakozást ígér.

#### Az eszköz célja

- Innovatív, pozitív légkör teremtése a régióban és a regionális vállalkozások között
- A vállalkozások motiválása új közös tevékenységek megvalósítására

#### Szükséges előkészületek

- Olyan előadók vagy művészek meghívása, akik már bizonyították, hogy képesek lelkesíteni a vállalkozásokat
- Megfelelő, hangulatos hely kiválasztása a rendezvényhez
- A vállalkozások meghívása

#### Megvalósítás

A motivációs rendezvényeket általában este tartják.

Az este folyamán egy rövid köszöntő után általában kizárólag a főelőadók kapnak szót.

Az előadók kiválasztásánál a következő kategóriákat alkalmazzák:

- Nagyon ismert vállalalkozói motivációs tréner
- Nagyon ismert és szórakoztató személyiségek a közéletből és a gazdasági életből
- Ismert és szórakoztató szakértők az egyes témákhoz
- Ismert gazdasági komikusok

Végezetül ajánlott svédasztallal és italokkal a vállalkozások számára egy hosszabb ott tartózkodást lehetővé tenni.

**Lehetséges kiegészítő tevékenységek**

- Tevékenységek a vállalkozások előadás utáni kapcsolatépítéséhez (pl. névjegykártya lottó)

**A siker kulcsa**

- Az előadók kiválasztása mellett a motivációs rendezvény sikerét illetően döntő, hogy az előadóterem teljesen tele legyen (ideális esetben zsúfolt)
- Ezért a vállalkozások telefonos és személyes meghívása különösen fontos a motivációs rendezvényeknél

**Javasolt követő tevékenység**

- Intenzív workshopok az érdeklődő résztvevők számára az előadókkal
- Tájékoztató cikkek a regionális újságokban vagy hírlevelekben

**Mely területekre alkalmazható az eszköz?**

<b>Tartalmi alkalmazmasság</b>	A hálózat felépítése és működtetése (O2B)	Hálózat szervezése	
		Arculati kép kialakítása és tájékoztatás	X
		A regionális gazdaság kötődése a hálózathoz	X
	Hálózatépítés és kompetenciaépítés (B2B)	Vállalkozói hálózatok építése	
		Új együttműködési és üzleti kapcsolatok kiépítése	
		Kompetenciaépítés	
		Innováció támogatása	X
Régiómarketing (B2C)	Régiómarketing a régióban		
	Régiómarketing a régió kívülről		
<b>Időbeli alkalmazmasság</b>	Hálózatok építés alatt	X	
	Megalakult regionális hálózatok	X	
	Ambiciózus regionális hálózatok	X	
<b>Regionális alkalmazmasság</b>	kisregións	X	
	región átívelő	X	
	határon átnyúló	X	
<b>Módszertani alkalmazmasság</b>	Önálló eszköz	X	
	Kiegészítő eszköz ----- „mini eszköz“		



## II.

# HÁLÓZATÉPÍTÉS ÉS KOMPETENCIAÉPÍTÉS (B2B)

## 4

## VÁLLALKOZÓI HÁLÓZATOK ÉPÍTÉSE

### 4.1

### Társas összejövetelek, üzleti rendezvények

#### Indoklás

A legtöbb sikeres üzleti kapcsolat és együttműködés alapja, a személyes bizalom és szimpátia a vállalatok döntéshozói között. Ám, hogy ez a bizalom létrejöhessen, szükség van megfelelő alkalmakra is.

#### Az eszköz lényege

A régió vállalkozásainak közös társas összejövetelei megfelelő környezetet teremthetnek, személyes kapcsolatok kiépítésére távol a konkrét üzleti élettől. Egy érdekes üzleti rendezvény társasági keretprogrammal kombinálva.

#### Az eszköz célja

- A vállalkozók személyes megismerkedése
- Kellemes környezet és pozitív légkör, ami építő jellegű beszélgetések javára szolgálhat
- Nyitott tér a kreatív közös ötletek kidolgozásához
- Pozitív légkör elősegítése a regionális gazdaságban

#### Szükséges előkészületek

- Egy alkalmas, ünnepi helyszín kiválasztása
- Tartalmas programok szervezése (előadások, prezentációk, műsor, stb.)
- Keretprogramok szervezése (dekoráció, zene, étel, ital, stb.) beleértve a moderátort is
- Költségvetési koncepció
- Kellő időben történő előzetes értesítés és igényes meghívás

#### Megvalósítás

- A résztvevők fogadása este
    - regisztráció
    - italok, zene, könnyű étvágy falatok
  - Tömör tartalmi rész (60 perctől maximum 90 percig)
    - műsor (pl.: gazdasági színház)
    - ünnepi előadások, motivációs előadások,
    - Bevált gyakorlatok példái és a regionális vállalatok tapasztalatairól szóló beszámolók
  - Végezetül társasági rész (a kora reggeli órákig)
    - Ünnepélyes helyszín dekorációval
    - Igényes ételek és italok
    - Ünnepi zene – esetleg tánc
    - Lehetőség helycserére és mozgásra (italbár, stb.)
- Az időtartamnak megfelelően éjfél program

**Lehetséges kiegészítő tevékenységek**

- Díjak és kitüntetések átadása (minősítő pecsét, regionális innovációs díjak, stb.)
- A gazdaság regionális szereplőinek ünneplése (legfiatalabb vállalkozások, legnagyobb vállalkozások, a községek gazdasági referensei stb.)

*Előny: Ezáltal sok további résztvevőt nyerhetünk a rendezvénynek.*

**A siker kulcsa**

- Elegendő résztvevő írásos és ezt követő telefonos meghívása, majd pedig további személyes meghívás a vállalkozói hálózat tagjai által
- A rendezvény professzionális szervezése
- Kreatív, színvonalas légkör

**Javasolt követő tevékenység**

- A rendezvény rendszeres (pl.: éves) megrendezése azért, hogy a vállalkozások éves határidőnaplójában fix időpontként rögzüljenek.
- Évente új, kreatív, tartalmi impulzusok

**Mely területekre alkalmazható az eszköz?**

<b>Tartalmi alkalmazmasság</b>	A hálózat felépítése és működtetése (O2B)	Hálózat szervezése						
		Arculati kép kialakítása és tájékoztatás			X			
		A regionális gazdaság kötődése a hálózathoz			X			
	Hálózatépítés és kompetenciaépítés (B2B)	Vállalkozói hálózatok építése			X			
		Új együttműködési és üzleti kapcsolatok kiépítése			X			
		Kompetenciaépítés						
	Innováció támogatása				X			
Régiómarketing (B2C)		Régiómarketing a régióban						
		Régiómarketing a régió kívül						
<b>Időbeli alkalmazmasság</b>	Hálózatok építés alatt	X	<b>Regionális alkalmazmasság</b>	kisrégiós	X	<b>Módszertani alkalmazmasság</b>	Önálló eszköz	X
	Megalakult regionális hálózatok	X		régiót átívelő	X		Kiegészítő eszköz ----- „mini eszköz“	
	Ambiciózus regionális hálózatok			határon átnyúló				

## Regionális vállalatlátogatások

### Indoklás

A vállalatoknak érdekében áll más, főként jelentősebb vállalkozások, illetve ezek üzleti területeinek és belső munkafolyamatainak megismerése. Ezzel egyidejűleg a látogatások jó alkalmat biztosítanak új üzleti kapcsolatok kezdeményezésére a régióban működő kisebb-nagyobb cégek között.

### Az eszköz lényege

Vezető vállalatok kiválasztása, akik hajlandók a régió más vállalkozói számára üzemükbe bepillantást engedni.

### Az eszköz célja

- A regionális vállalkozások figyelmét felhívni a jelentősebb vállalatokra a régióban
- Tapasztalatcsere és Know How Transfer a vállalkozások és a jelentősebb vállalatok közt
- Új üzleti kapcsolatok a jelentősebb és a térségbeli kisebb vállalatok közt
- Új regionális együttműködések és projektek létrehozása

### Szükséges előkészületek

- Megfelelő vezető vállalatok kiválasztása
- Érdekelte vállalkozásokkal kapcsolat felvétele

### Megvalósítás

- Időpont egyeztetése a vezető vállalattal
- A régió minden vállalkozásának meghívása visszajelzési lehetőséggel írásban és személyesen

### Lehetséges kiegészítő tevékenységek

Rövid, 1 perces prezentáció minden, a látogatásban résztvevő vállalkozás részéről azért, hogy célzott üzleti megbeszéléseket tudjanak kezdeményezni a látogatásban résztvevő vállalkozások.

### A siker kulcsa

- Megfelelő jelentősebb vállalkozások
- A látogatások aktív telefonos és személyes reklámozása, hogy minél több vállalkozást motiváljanak a részvételre (Minél több a résztvevő, annál nagyobb a siker a résztvevők körében)

### Javasolt követő tevékenység

- A vezető vállalatokkal közös regionális projektek létrehozása (közös gyártás, közös fejlesztés, közös értékesítés stb.)

### Mely területekre alkalmazható az eszköz?

Tartalmi alkal- masság	A hálózat felépítése és működtetése (O2B)	Hálózat szervezése	
		Arculati kép kialakítása és tájékoztatás	
		A regionális gazdaság hálózathoz történő kötése	X
	Hálózatépítés és kompetenciaépítés (B2B)	Vállalkozói hálózatok építése	X
		Új együttműködési és üzleti kapcsolatok kiépítése	X
		Kompetenciaépítés	X
		Innováció támogatása	X
	Régiómarketing (B2C)	Régiómarketing a régióban	X
		Régiómarketing a régión kívül	



Időbeli alkal- masság	Hálózatok építés alatt		Regionális alkal- masság	kisrégiós	X	Módszertani alkalmasság	Önálló e szköz	X
	Megalakult regionális hálózatok	X		régiót átívelő			Kiegészítő eszköz ----- „mini eszköz“	
	Ambiciózus regionális hálózatok			határon átnyúló				

## 5

## ÚJ EGYÜTTMŰKÖDÉSI ÉS ÜZLETI KAPCSOLATOK KIÉPÍTÉSE

## 5.1

## Egyperces cégprezentáció

**Indoklás**

Még a kis régiókban sem ismerik a vállalkozók egymást személyesen. És azok, akik személyesen ismerik is egymást, gyakran nagyon keveset tudnak más, regionális vállalkozások konkrét gazdasági kínálatáról és teljesítményéről. Ezáltal a regionális üzleti és értékteremtési lehetőségek kihasználatlanok maradnak.

**Az eszköz lényege**

Egy hálózatépítő workshop keretén belül a résztvevő vállalkozásoknak lehetősége nyílik arra, hogy magukat a többi vállalkozásnak 60 másodperc alatt bemutassák, és aztán a további kérdéseket megválaszolják. Azért hogy ez a kapcsolat intenzívebb legyen, a kölcsönös bemutatkozás több kis csoporton belül történik meg.

**Az eszköz célja**

- Egymás jobb megismerése a régióon belül
- A régiók vállalkozásai közötti bizalom felépítése
- A saját vállalkozás bemutatásánál nyert magabiztosság
- Új üzleti kapcsolatok kialakítása és üzletek előkészítése más régiós vállalkozásokkal
- Továbbajánlások lehetősége

**Szükséges előkészületek**

- A vállalkozók meghívása írásban és telefonon, illetve személyesen
- Egy tapasztalt moderátor szerződtetése

**Megvalósítás**

- Kellemes, inspiráló hely kiválasztása több álló asztallal (!) kisebb csoportok számára
- Bevezetés a rendezvénybe és rövid információ arra vonatkozólag, hogy mi az, ami egy 60 másodperces prezentációnál fontos
- Résztvevők beosztása kis csoportokba kb. 6 fő
- A kis csoportok résztvevői pontosan 60 másodpercben bemutatják vállalkozásaikat – végül a többiek kapnak időt, konkrét kérdések feltevésére.
- Ha a kis csoport készen van, újabb kiscsoportokat állítunk össze és egy második (esetleg egy harmadik) fordulót csinálhatunk.
- A rendezvény zárásaként lehetőség nyílik további kapcsolatépítésre italok és büfé mellett.

### Lehetséges kiegészítő tevékenységek

Ésszerű lehet a kezdésnél egy részletes bevezetéssel indítani, hogy mi az, ami különösen egy 60 másodperces prezentáció esetében fontos.

#### A siker kulcsa

- Elegendő résztvevő biztosítása írásos és telefonos meghívással
- A workshop professzionális moderálása tapasztalt moderátorral
- Igényes helyiség, jó légkörrel
- A jó közérzet biztosítása (étel, ital) az intenzív munka megbeszélés érdekében
- Ezt követően minden résztvevő számára kérdőív, hogy a rendezvény sikere megállapítható és látható legyen

#### Javasolt követő tevékenység

- Elmélyítendő minősítési tevékenységek a vállalat-specifikus USP (Unique Selling Point) kidolgozásához, esetleg előkészítendő a rendezvényekhez is
- A 60 másodperces prezentációs módszer alkalmazása más rendezvényekkel és találkozókkal kapcsolatban is

#### Mely területekre alkalmazható az eszköz?

<b>Tartalmi alkalmazmasság</b>	A hálózat felépítése és működtetése (O2B)	Hálózat szervezése						
		Arculati kép kialakítása és tájékoztatás						
		A regionális gazdaság kötődése a hálózathoz	X					
	Hálózatépítés és kompetenciaépítés (B2B)	Vállalkozói hálózatok építése	X					
		Új együttműködési és üzleti kapcsolatok kiépítése	X					
		Kompetenciaépítés	X					
Régiómarketing (B2C)	Innováció támogatása							
	Régiómarketing a régióban	X						
		Régiómarketing a régió kívül						
<b>Időbeli alkalmazmasság</b>	Hálózatok építés alatt	X	<b>Regionális alkalmazmasság</b>	kisrégiós	X	<b>Módszertani alkalmazmasság</b>	Önálló eszköz	X
	Megalakult regionális hálózatok			régiót átívelő	X		Kiegészítő eszköz	X
	Ambiciózus regionális hálózatok			határon átnyúló	X		„mini eszköz“	

## 5.2

### Üzletember találkozó

#### Indoklás

Még a kis régiókban sem ismerik a vállalkozók egymást személyesen. És azok, akik személyesen ismerik is egymást, gyakran nagyon keveset tudnak más, regionális vállalkozások konkrét gazdasági kínálatáról és teljesítményéről. Ezáltal a regionális üzleti és értékteremtési lehetőségek kihasználatlanok maradnak.

### Az eszköz lényege

Az üzletember találkozó keretén belül a résztvevő vállalkozások számára egy helyben egymás után több üzleti beszélgetést szerveznek azért, hogy új gazdasági kapcsolatokat köthessenek és a már meglévő üzleti kapcsolatokat elmélyíthessék.

### Az eszköz célja

- Új üzletek és nagyobb forgalom a résztvevő vállalkozások számára
- Új ötletek és kapcsolatok a közös kooperációkat illetően
- Célzott kölcsönös továbbajánlás a további üzleti partnerek felé
- További hasznos információk a kölcsönös tapasztalatcsere által
- A regionális üzleti forgalom és ezáltal a regionális értékteremtés növelése
- A vállalati hálózatok gyarapítása

### Szükséges előkészületek

- Minden vállalkozás meghívása jelentkezési lappal legalább 6 héttel a rendezvény előtt
- A jelentkezések átvétele és a résztvevők listájának rögzítése
- A résztvevők listájának megküldése minden résztvevő számára
- Minden résztvevő megkérdezése, hogy a listáról mely vállalatokkal, ill. intézményekkel folytatnának szívesen beszélgetést (kb. 3 kérés vállalatonként)
- Egy pontos ütemterv meghatározása a kívánságok és egyéni javaslatok alapján (ez időigényes munka)
- Az ütemterv visszaigazolása a résztvevőknek legkésőbb egy héttel a rendezvény előtt.

### Megvalósítás

- Elegendő mennyiségű asztallal felszerelt nagy terem kiválasztása a négy szemközti beszélgetésekhez
- A rendezvények időtartama fél vagy egy egész nap
- Fix órarend minden beszélgetésre, ami a résztvevők rendelkezésére áll
- A beszélgetések 20-30 percig tarthatnak
- Szervezett cserék azonos ütemekben
- Italok és büféasztal, ahonnan folyamatosan lehet italt hozni
- A résztvevők üdvözlése a rendezvény megkezdése előtt, közben, után

### Lehetséges kiegészítő tevékenységek

Tanácsadók meghívása (tanácsadó hivataloktól, támogatási szervektől, munkaügyi hivataloktól, hatóságoktól, stb.) az üzletember találkozóra, akikkel ugyancsak időpontot lehet egyeztetni

### A siker kulcsa

- Elegendő résztvevő írásos és telefonos meghívása
- További személyes meghívás a vállalkozói hálózat tagja által
- A program professzionális előkészítése és moderálása
- Igényes terem jó légkörrel
- A jó fizikai közérzet biztosítása (étel, ital) az intenzív munkamegbeszélés érdekében
- Ezt követően minden résztvevő számára kérdőív, hogy a rendezvény sikere megállapítható és látható legyen

### Javasolt követő tevékenység

- Az üzletember találkozó rendszeres (pl.: éves) megrendezése azért, hogy a kapcsolati sikerek a régióban tartósak legyenek.
- Személyes kapcsolat felvétele a résztvevőkkel egy bizonyos idő elteltével, hogy a beszélgetések tényleges eredményeit kiértékeljék.

Mely területekre alkalmazható az eszköz?								
<b>Tartalmi alkalmazmasság</b>	A hálózat felépítése és működtetése (O2B)	Hálózat szervezése						
		Arculati kép kialakítása és tájékoztatás						
		A regionális gazdaság kötődése a hálózathoz					X	
	Hálózatépítés és kompetenciaépítés (B2B)	Vállalkozói hálózatok építése					X	
		Új együttműködési és üzleti kapcsolatok kiépítése					X	
		Kompetenciaépítés						
Régiómarketing (B2C)	Innováció támogatása							
	Régiómarketing a régióban							
Régiómarketing a régió kívül								
<b>Időbeli alkalmazmasság</b>	Hálózatok építés alatt	X	<b>Regionális alkalmazmasság</b>	kisrégiós	X	<b>Módszertani alkalmazmasság</b>	Önálló eszköz	X
	Megalakult regionális hálózatok	X		régiót átívelő	X		Kiegészítő eszköz	
	Ambiciózus regionális hálózatok			határon átnyúló	X		„mini eszköz“	

### 5.3

## Regionális beszállítói vásárok

### Indoklás

Számos nagy vállalkozás telepedett le a kistérségekben, akik a regionális beszállítókkal köthetnek megállapodást különböző termékek és szolgáltatások beszállításáról, ill. igénybe vételéről. Ugyanakkor ezen a rendezvényen a mikro és kis vállalkozások is kapcsolatba léphetnek a nagyobbakkal, és felkelthetik azok érdeklődését a szolgáltatásaik, illetve a termékeik iránt, és ez által pedig akár beszállítókká is válhatnak.

### Az eszköz lényege

A REGIO Sourcing keretein belül a régió nagyvállalatait hívták meg, és kérték fel igényeiknek a regionális beszállítók felé való prezentálására. A jelenlévő vállalkozások lehetőséget kaptak egyrészt kiállítóként szolgáltatásaik és termékeik bemutatására és új vállalkozókkal való kapcsolatfelvételre, másrészt a nagyvállalatokkal való beszélgetésre arról is, hogy milyen lehetőségeik vannak eladóként/beszállítóként. A meghívott nagyvállalatok regionális szükségleteinek moderált előadását követően kapcsolatba léphettek a résztvevőkkel és a kiállítókkal.

### Az eszköz célja

- Új üzletek és nagyobb forgalom a résztvevő vállalkozások számára
- Új ötletek és kapcsolatok a közös kooperációkat illetően
- Célzott kölcsönös továbbajánlás a további üzleti partnerek felé
- További hasznos információk a kölcsönös tapasztalatcsere által
- A regionális üzleti forgalom és ezzel együtt a regionális értékteremtés növelése
- A mikro/kis és nagy vállalatok közti együttműködés elősegítése
- Lehetőség a regionális vállalkozók beszállítóként való használatára
- Vállalati hálózatok gyarapítása

### Szükséges előkészületek

- Minden vállalkozás meghívása jelentkezési lappal legalább 6 héttel a rendezvény időpontja előtt
- A jelentkezések átvétele és a résztvevők listájának rögzítése

- Professzionális moderátor, aki egyrészt tájékoztat a forgatókönyvről, és ügyel az idő betartására, valamint a megfelelő cserét felügyeli
- Végezetül lehetőség magánbeszélgetésekre

### Megvalósítás

- Elegendő számú asztallal felszerelt nagy terem kiválasztása a kiállítók számára
- A többi résztvevőnek a személyes beszélgetésekhez megfelelő számú állóasztal
- Időtartam kb. 3-4 óra
- Korlátlan számú résztvevő
- Érdekes nagyüzemek szemléltetik a regionális szükségleteiket (moderálás)
- A személyes megbeszélésekre elegendő idő és lehetőség
- Italok és büféasztal, ahonnan folyamatosan ital hozható
- A résztvevők üdvözlése a rendezvény előtt, alatt vagy után

### Lehetséges kiegészítő tevékenységek

- A vállalkozások további dokumentumainak prezentálása
- Minden résztvevő vállalkozás hálózatba való kapcsolása

### A siker kulcsa

- Elegendő résztvevő, a résztvevők meghívása írásban, és ezt követően telefonon
- További személyes meghívás a vállalkozói hálózat tagjai által
- Pódiumbeszélgetések professzionális előkészítése és moderálása a nagyvállalatok képviselőivel
- Igényes helyiség jó légkörrrel
- A jó fizikai közérzet biztosítása (étel, ital) az intenzív munka megbeszélés érdekében
- Ezt követően minden résztvevő számára kérdőív, hogy a rendezvény sikere megállapítható és látható legyen

### Javasolt követő tevékenység

- Az ilyen rendezvények rendszeres (pl.: éves) megrendezése azért, hogy a kis és nagy vállalkozások kapcsolatfelvételét lehetővé tegyék és elősegítsék
- Személyes kapcsolat felvétele a résztvevőkkel egy idő után, hogy értékelhessék a megbeszélések tényleges eredményeit

### Mely területekre alkalmazható az eszköz?

<b>Tartalmi alkalmazmasság</b>	A hálózat felépítése és működtetése (O2B)	Hálózat szervezése			
		Arculati kép kialakítása és tájékoztatás			
		A regionális gazdaság kötődése a hálózathoz			X
	Hálózatépítés és kompetenciaépítés (B2B)	Vállalkozói hálózatok építése			X
		Új együttműködési és üzleti kapcsolatok kiépítése			X
		Kompetenciaépítés			X
Régiómarketing (B2C)	Innováció támogatása				
	Régiómarketing a régióban			X	
<b>Időbeli alkalmazmasság</b>	Hálózatok építés alatt			X	
		Megalakult regionális hálózatok		X	
		Ambiciózus regionális hálózatok			
<b>Regionális alkalmazmasság</b>		kisrégiós		X	
		régiót átvivő		X	
		határon átnyúló		X	
<b>Módszertani alkalmazmasság</b>		Önálló eszköz			X
		Kiegészítő eszköz ----- „mini eszköz“			

## Gyorsrandi cégeknek

### Indoklás

Még a kis régiókban sem ismerik a vállalkozók egymást személyesen. És azok, akik személyesen ismerik is egymást, gyakran nagyon keveset tudnak más, regionális vállalkozások konkrét gazdasági kínálatáról és teljesítményéről. Ezáltal a regionális üzleti és értékteremtési lehetőségek kihasználatlanok maradnak.

### Az eszköz lényege

A Business Speed Dating keretén belül a résztvevő vállalkozóknak lehetőségük nyílik arra, hogy rövid időn belül számos más vállalkozót egy helyen, egy estén egymás után megismerhessenek. A szervezett Speed Daitingekhez kapcsolódóan magánbeszélgetéseket és találkozót lehet egyeztetni.

### Az eszköz célja

- Új üzletek és nagyobb forgalom a résztvevő vállalkozások számára
- Új ötletek és kapcsolatok a közös kooperációkat illetően
- Célzott kölcsönös továbbajánlás további üzleti partnerek felé
- További hasznos információk a kölcsönös tapasztalatcsere által
- A regionális üzleti forgalom és ezzel együtt az értékteremtés növelése
- Vállalati hálózatok gyarapítása

### Szükséges előkészületek

- Minden vállalkozás meghívása jelentkezési lappal legalább 6 héttel a találkozó előtt
- A jelentkezések átvétele és a résztvevők listájának rögzítése
- Professzionális moderátor, aki a lebonyolítást elmagyarázza, és az idő pontos betartását, illetve a korrekt cserét felügyeli
- Végül lehetőség magánbeszélgetésekre

### Megvalósítás

- Elegendő mennyiségű asztallal felszerelt nagy terem kiválasztása a négyszemközi beszélgetésekhez
- Időtartam kb. 3-4 óra
- Maximálisan 30-40 fő vehet részt
- A beszélgetések 3 percig tartanak (minden vállalkozás bemutatkozik egy percben, a további perceket beszélgetéssel/ időpont egyeztetéssel töltik)
- Pontosan 3 perces időintervallum és utána „partner csere”
- Ital és étel büfé, ahonnan folyamatosan lehet italt hozni
- A résztvevők köszöntése a rendezvény előtt, közben vagy után

### Lehetséges kiegészítő tevékenységek

- A vállalkozás további dokumentumainak prezentációja

### A siker kulcsa

- Elegendő résztvevő írásos majd telefonos meghívása
- További személyes meghívás a vállalkozói hálózat tagjai által
- A program professzionális előkészítése és moderálása
- Igényes helyiség jó légkörrel
- A jó fizikai közérzet biztosítása (étel, ital) az intenzív munka megbeszélés érdekében
- Ezt követően minden résztvevő számára kérdőív biztosítása, hogy a rendezvény sikere megállapítható és látható legyen

### Javasolt követő tevékenység

- A Business Speed Dating rendszeres (pl.: éves) megrendezése azért, hogy a kapcsolati sikerek a régióban tartósak legyenek.
- Személyes kapcsolat felvétele a résztvevőkkel egy bizonyos idő elteltével, hogy a beszélgetések tényleges eredményeit kiértékeljék.

**Mely területekre alkalmazható az eszköz?**

<b>Tartalmi alkalmazmasság</b>	A hálózat felépítése és működtetése (O2B)	Hálózat szervezése						
		Arculati kép kialakítása és tájékoztatás						
		A regionális gazdaság kötődése a hálózathoz	X					
	Hálózatépítés és kompetenciaépítés (B2B)	Vállalkozói hálózatok építése	X					
		Új együttműködési és üzleti kapcsolatok kiépítése	X					
		Kompetenciaépítés	X					
Régiómarketing (B2C)	Innováció támogatása							
	Régiómarketing a régióban							
		Régiómarketing a régión kívül						
<b>Időbeli alkalmazmasság</b>	Hálózatok építés alatt	X	<b>Regionális alkalmazmasság</b>	kisrégiós	X	<b>Módszertani alkalmazmasság</b>	Önálló eszköz	X
	Megalakult regionális hálózatok	X		régiót átívelő	X		Kiegészítő eszköz ----- „mini eszköz“	
	Ambiciózus regionális hálózatok			határon átnyúló	X			

**5.5**

## Régió kívüli vásárlátogatás

### Indoklás

A regionális értékteremtés növelése érdekében a vállalkozásoknak új piacokat kell feltárniuk, és termékeiket, szolgáltatásaikat fokozott mértékben a saját régió határain túl kell értékesíteniük. Kapcsolatteremtésre elsősorban a régió kívüli vásárok alkalmasak.

### Az eszköz lényege

Az érdeklődő vállalkozások számára közös utazás szervezése egy régió kívüli gazdasági vásárra, és a helyszínen kapcsolatteremtő beszélgetések megszervezése.

### Az eszköz célja

- Régió kívüli piacok jobb megismerése
- Új üzleti kapcsolatok kialakítása a régió kívül

### Szükséges előkészületek

- Régió kívüli megfelelő gazdasági vásárok kiválasztása
- Érdekelte regionális vállalkozások meghívása
- Utazás és helyszíni keretprogram megszervezése
- Kapcsolatépítő megbeszélések szervezése a helyszínen

### Megvalósítás

- Utazás a vásárra közös busszal
- Helyszíni köszöntő, majd rövid bevezetés a régió gazdaságába, a gazdasági vásár tartalmi súlypontjai
- A tanulmányúton résztvevő vállalkozások és a helyi vállalkozások (vásári résztvevők és egyéb regionális vállalkozók) közötti beszélgetések megszervezése
- Szükség esetén tolmács bevonása

### Lehetséges kiegészítő tevékenységek

- A régió gazdaságát, termék és szolgáltatási kínálatát bemutató információs stand megszervezése a vásár keretében
- A regionális vállalkozások támogatása saját vásári részvétel esetén

### A siker kulcsa

- Olyan vállalkozások célzott megnyerése, amelyekben megvan a lehetőség a régió átnyúló gazdasági tevékenységre, és amelyek tevékenysége kapcsolódik a vásár témájához
- Megbeszélések szervezése (időpontokkal) a cél régió azon vállalkozásaival, amelyek megfelelnek a regionális vállalkozások üzleti céljainak

### Javasolt követő tevékenység

- Megbeszélések sikerének kiértékelése, és támogatás további régió kívüli kapcsolatok kialakításában
- Visszontmeghívás a saját országban rendezendő gazdasági vásárra
- Tanulmányút

### Mely területekre alkalmazható az eszköz?

<b>Tartalmi alkalmazmasság</b>	A hálózat felépítése és működtetése (O2B)	Hálózat szervezése				
		Arculati kép kialakítása és tájékoztatás				
		A regionális gazdaság kötődése a hálózathoz				
	Hálózatépítés és kompetenciaépítés (B2B)	Vállalkozói hálózatok építése				X
		Új együttműködési és üzleti kapcsolatok kiépítése				X
		Kompetenciaépítés				
Régiómarketing (B2C)	Innováció támogatása					
	Régiómarketing a régióban					
	Régiómarketing a régió kívül				X	
<b>Időbeli alkalmazmasság</b>	Hálózatok építés alatt					
	Megalakult regionális hálózatok	X				
	Ambiciózus regionális hálózatok	X				
<b>Regionális alkalmazmasság</b>	kisregións		X			
	regiót átívelő		X			
	határon átnyúló		X			
<b>Módszertani alkalmazmasság</b>	Önálló eszköz					X
	Kiegészítő eszköz „mini eszköz”					

## 5.6

### Kínálati szövetség

#### Indoklás

Átfogó ajánlatok előállítására, nagy megbízások kivitelezése és új piacok feltárása a regionális vállalkozások számára méretük miatt legtöbbször nem lehetséges. Ezáltal elkerülnek fontos bevételek, amelyek a nagy agglomerációs területekre vándorolnak.

#### Az eszköz lényege

Kiválasztott regionális vállalkozások szoros kooperációjának kiépítésével, a termékek és szolgáltatások közös értékesítésével új piacok és bevételek szerzése a régió számára.



### Az eszköz célja

- Ajánlattevés és nagy megbízások megszerzése, amelyeket eddig főleg nagyvállalatoknak tartottak fenn
- Kiegészítő bevételek és több ügyféltanácsadás az üzleti és privát ügyfeleknek szánt átfogó kínálat által (Pl: kulcsrakész ház, teljes tatarozási szerviz, stb.)
- Az új piacok közös feltárása közösen finanszírozott marketing által

### Szükséges előkészületek

- A vállalkozás identifikációja az értékesítési együttműködésben való érdeklődéssel kezdeményezőként
- A kínálati együttműködés üzletszerzési céljainak megállapítása (mely további megbízásokat és piacokat kellene megszerezni)
- A szükséges külső támogatás megszervezése

### Megvalósítás

- Minden érdekelt vállalkozás meghívása egy információs workshopra
- Az együttműködésben részt venni kívánó vállalkozások kijelölése
- Az együttműködés továbbfejlesztése a vállalkozások számára szervezett több workshop keretén belül külső professzionális segítséggel
- Együttműködési megegyezés létrehozása, beleértve a kooperáció szervezeti struktúrájának meghatározását is
- Üzleti terv összeállítása
- Megvalósítás

### Lehetséges kiegészítő tevékenységek

- Tapasztalatcsere más régiók sikeres kínálati szövetségeivel

### A siker kulcsa

- Az egyes kooperációs tagok kötelességeinek, feladatainak és pénzügyi hozzájárulásának, világos meghatározása
- A mérhető célok és eredmények definiálása

### Javasolt követő tevékenység

- További kooperációs partnerek bekapcsolódása az együttműködésbe
- Termékfejlesztési és innovációs workshopok a kooperációs tagok számára

### Mely területekre alkalmazható az eszköz?

<b>Tartalmi alkalmazmasság</b>	A hálózat felépítése és működtetése (O2B)	Hálózat szervezése				
		Arculati kép kialakítása és tájékoztatás				
		A regionális gazdaság kötődése a hálózathoz				
	Hálózatépítés és kompetenciaépítés (B2B)	Vállalkozói hálózatok építése			X	
		Új együttműködési és üzleti kapcsolatok kiépítése			X	
		Kompetenciaépítés				
Régiómarketing (B2C)	Innováció támogatása					
	Régiómarketing a régióban					
		Régiómarketing a régióon kívül			X	
<b>Időbeli alkalmazmasság</b>	Hálózatok építés alatt					
	Megalakult regionális hálózatok	X	<b>Regionális alkalmazmasság</b>	kisrégiós	X	<b>Módszertani alkalmazmasság</b>
	Ambiciózus regionális hálózatok	X		régiót átívelő	X	
			határon átnyúló	X	Kiegészítő eszköz ----- „mini eszköz”	

## Regionális gondolatébresztő workshop

### Indoklás

Pozitív regionális gazdasági fejlődés csak akkor lehetséges, ha a regionális vállalkozások minden szinten versenyképesek. Ahhoz, hogy a nemzetközi piacon is helyt tudjanak állni, a regionális vállalatok folyamatos továbbfejlesztése szükséges.

### Az eszköz lényege

A vállalkozásoknak új, gyakorlatorientált inputokat kell kapniuk a fejlesztéshez az irányítás, a munkaerő-szervezés, az innováció, az együttműködés, a marketing és az értékesítés területén a célirányos, tematikus, gondolatébresztő workshopok által.

### Az eszköz célja

- A vállalkozások kompetenciájának javítása a központi témákban
- A vállalkozások motivációja az új fejlesztési lépéseknél
- Innovatív légkör teremtése a régió vállalkozásai között
- Az együttműködés támogatása

### Szükséges előkészületek

- A regionális vállalkozások érdeklődését meghatározott témák iránt felkelteni
- Központi témák kiválasztása, mint pl.:
  - Személyzet irányítása
  - Internetmarketing
  - USP
  - Innováció
- Olyan trénernek és előadónak szerződtetése, akik már bizonyítottak, tapasztaltak és gyakorlatorientáltak
- Vállalkozások meghívása

### Megvalósítás

- Gondolatébresztő workshop megvalósítása egész- vagy félnapos, ill. esti workshop keretében 3-8 órás időtartammal
- Megfelelő szemináriumhely kiválasztása
- Az előadók gondolatébresztő bemutatói
- A vállalkozók aktív bevonása a workshopba (gyakorlati feladatok, vállalati példák, tapasztalatcsere, stb.)
- 10-20 résztvevő
- Zárásként visszajelzések és lehetséges követő tevékenységek megtervezése

### Lehetséges kiegészítő tevékenységek

- A vállalkozások rövid bemutatkozása a workshop keretén belül (pl. 60 másodperces portré)

### A siker kulcsa

- Minden olyan regionális vállalkozás céltudatos meghívása, akik profitálni tudnak a workshop tartalmának megfelelően
- Előadók, akik a vállalkozásokat a workshop munkájába aktívan bevonják

### Javasolt követő tevékenység

- Elmélyítő követő workshopok
- Közös együttműködések vagy ötletek, amelyek a gondolatébresztő workshopokból alakultak ki

## Mely területekre alkalmazható az eszköz?

<b>Tartalmi alkalmazmasság</b>	A hálózat felépítése és működtetése (O2B)	Hálózat szervezése						
		Arculati kép kialakítása és tájékoztatás						
		A regionális gazdaság kötődése a hálózathoz						
	Hálózatépítés és kompetenciaépítés (B2B)	Vállalkozói hálózatok építése						
		Új együttműködési és üzleti kapcsolatok kiépítése			X			
		Kompetenciaépítés			X			
Régiómarketing (B2C)	Innováció támogatása			X				
	Régiómarketing a régióban							
		Régiómarketing a régión kívül						
<b>Időbeli alkalmazmasság</b>	Hálózatok építés alatt							
	Megalakult regionális hálózatok	X	<b>Regionális alkalmazmasság</b>	kisregións	X	<b>Módszertani alkalmazmasság</b>	Önálló eszköz	X
	Ambiciózus regionális hálózatok	X		régiót átívelő	X		Kiegészítő eszköz „mini eszköz“	
			határon átnyúló	X				

## 6.2

## Regionális információs est

**Indoklás**

Az információs kínálat a régiókban sokkal kisebb, mint a sűrűn lakott városokban és vonzáskörzetükben. A regionális gazdasági hálózatok egyik fontos feladata ennek az egyenlőtlenségnek a megszüntetése.

**Az eszköz lényege**

A régióban tartott rövid, tömör, gazdasági témákkal kapcsolatos előadások segítségével a regionális vállalkozások hatékonyan felfrissíthetik aktuális gazdasági ismereteiket.

**Az eszköz célja**

- Regionális vállalkozások tudásának bővítése olyan fontos, gazdasággal összefüggő területeken, mint munkajog, gazdasági jog, adók, támogatás és finanszírozás
- Regionális vállalkozások versenyképességének erősítése

**Szükséges előkészületek**

- Regionális vállalkozások érdeklődésének felmérése meghatározott témák iránt
- Központi témák kiválasztása
- Megfelelő szakértők (mint előadók) megnyerése
- Vállalkozások meghívása

**Megvalósítás**

- Az esti rendezvény lebonyolítása rövid, kompakt előadás formájában, az előadást követő kérdezői lehetőséggel

**Lehetséges kiegészítő tevékenységek**

- Előadást követően svédasztal, annak érdekében, hogy az információs est hozzájáruljon a regionális hálózat működésének intenzívebbé tételéhez

**A siker kulcsa**

- Rövid, kompakt előadások, amelyek elsősorban a jelenlévő vállalkozók többségét érdeklő témákkal foglalkoznak
- Figyelemfelkeltő és szórakoztató stílusú előadók

**Javasolt követő tevékenység**

- Ismeretelmélyítő workshop különösen érdeklődő vállalkozások számára
- Tudósítás a regionális médiumokban az előadás lényeges tartalmi elemeinek megemlítésével

Mely területekre alkalmazható az eszköz?								
<b>Tartalmi alkalmazmasság</b>	A hálózat felépítése és működtetése (O2B)	Hálózat szervezése						
		Arculati kép kialakítása és tájékoztatás						
		A regionális gazdaság kötődése a hálózathoz					X	
	Hálózatépítés és kompetenciaépítés (B2B)	Vállalkozói hálózatok építése						
		Új együttműködési és üzleti kapcsolatok kiépítése					X	
		Kompetenciaépítés						
Régiómarketing (B2C)	Innováció támogatása							
	Régiómarketing a régióban							
	Régiómarketing a régión kívül							
<b>Időbeli alkalmazmasság</b>	Hálózatok építés alatt		<b>Regionális alkalmazmasság</b>	kisrégiós	X	<b>Módszertani alkalmazmasság</b>	Önálló eszköz	X
	Megalakult regionális hálózatok	X		régiót átívelő	X		Kiegészítő eszköz ----- „mini eszköz“	X
	Ambiciózus regionális hálózatok	X		határon átnyúló				

6.3

**Regionális konferenciák és szimpóziumok**

**Indoklás**

Ha egy régió belül egy vagy több olyan vezető témát határoznak meg, mely a regionális gazdasági fejlődés szempontjából különös jelentőséggel bír, és amellyel a régió túl is helyezkedni lehet, akkor egy konferencia vagy egy szimpózium rendezése lehet az ideális eszköz ehhez.

**Az eszköz lényege**

Konferencia rendezése (gyűlés/kongresszus, szimpózium, stb.) a régióban azért, hogy egy meghatározott témához kapcsolódó legújabb ismereteket prezentálhassák, és közösen továbbfejleszthessék.

**Az eszköz célja**

- Egy témához kapcsolódó speciális tudás átadása a régió belül
- Ösztönzés a régió belül adott téma fokozott fejlesztéséhez
- A régió pozicionálása a mindenkoriban témában
- A regionális szereplők hálózatba kapcsolása egy témán belül más, nem regionális szereplőkkel és kutatókkal

### Szükséges előkészületek

- A régió egy vagy több vezető témájának meghatározása
- Regionális szereplők és kompetenciahordozók azonosítása a mindenkori témában
- Régión kívüli és nemzetközi szereplők meghívása és azonosítása
- A részvétel iránt érdeklődők meghívása a régión belül és kívül

### Megvalósítás

- Általában egy- vagy kétnapos, plenáris előadásokkal, példákkal a gyakorlatból és több speciális, választható workshoppal
- Szakértők és gyakorlati személyek bel- és külföldről
- Megfelelő, igényes konferenciahelyszín
- Szinkrontolmács a más nyelven beszélő résztvevők számára

### Lehetséges kiegészítő tevékenységek

- Résztvevői lista és névkártya, a résztvevők közötti kapcsolat kialakításához
- Regionális keretprogram

### A siker kulcsa

- Egy/ több, nemzeti vagy nemzetközi, ismert top előadó
- Sikeres, gyakorlatból hozott példák előadása, melyek a résztvevők tevékenységi körének megfelelnek
- Workshopok olyan témákkal, amelyek a résztvevők számára különösen fontosak

### Javasolt követő tevékenység

- A téma folyamatos továbbfejlesztése intenzív workshopokon, azt követő konferenciákon, weboldalakon, hírleveleken keresztül
- Témába vágó vezető projektek megvalósítása a régióban

### Mely területekre alkalmazható az eszköz?

<b>Tartalmi alkalmazmasság</b>	A hálózat felépítése és működtetése (O2B)	Hálózat szervezése			
		Arculati kép kialakítása és tájékoztatás			X
		A regionális gazdaság kötődése a hálózathoz			
	Hálózatépítés és kompetenciaépítés (B2B)	Vállalkozói hálózatok építése			
		Új együttműködési és üzleti kapcsolatok kiépítése			X
		Kompetenciaépítés			X
Régiómarketing (B2C)	Innováció támogatása			X	
	Régiómarketing a régióban				
		Régiómarketing a régión kívül			X
<b>Időbeli alkalmazmasság</b>	Hálózatok építés alatt				
	Megalakult regionális hálózatok	X			
	Ambiciózus regionális hálózatok	X			
<b>Regionális alkalmazmasság</b>	kisrégiós				
	régiót átívelő		X		
	határon átnyúló		X		
<b>Módszertani alkalmazmasság</b>	Önálló eszköz				X
	Kiegészítő eszköz „mini eszköz“				

## Regionális képzési tevékenységek

### Indoklás

A kis regionális vállalkozók többsége a napi üzleti nehézségek miatt évek óta nem vett részt továbbképzésen. Ennek egyik oka, hogy a továbbképző-intézetek többsége a nagy vonzáskörzetekben koncentrálódik. Pedig az élethosszig tartó tanulás pont a vállalkozásvezetésben játszik központi szerepet, azért, hogy a vállalat hosszú távú sikeres vezetését elősegítse.

### Az eszköz lényege

A régióban az igényeknek megfelelő továbbképzési intézkedések segítségével a regionális vállalkozások és dolgozóik részvételi küszöbét csökkenteni kell, a részvételi motivációt pedig növelni.

### Az eszköz célja

- A vállalkozók és a dolgozók szakértelmének növelése az adott területen (üzemgazdaságtan, személyiségfejlesztés, szakterület)
- A résztvevő vállalkozások gazdasági sikerének növelése
- A résztvevő vállalkozások közötti hálózatépítés támogatása

### Szükséges előkészületek

- A regionális vállalkozások érdeklődésére számot tartó témakörök meghatározása
- Oktatási szolgáltató kiválasztása
- A résztvevők megkeresése

### Megvalósítás

Az impulzus workshopokkal ellentétben, itt a képzési tevékenységek általában legalább két vagy több részből állnak, hogy a tanultakat megerősíthessék és a tananyag sikeres átadását biztosítsák. A regionális képzési tevékenységek lehetséges formái:

- Két napig tartó, egész napos szeminárium
- Több időpont esténként

### Lehetséges kiegészítő tevékenységek

- A résztvevő vállalkozások prezentációi
- A vállalkozások közötti együttműködés támogatását szolgáló témák
- Tanulmányutak és gyakorlati témák a bevált gyakorlat példáin keresztül

### A siker kulcsa

- Az előadók kiválasztása megbízható referenciák, szórakoztató oktatási stílus és kiemelkedő gyakorlati tudás alapján az adott regionális célcsoport számára
- A képzés tartalmának összehangolása a résztvevők tényleges szakmai igényeivel

### Javasolt követő tevékenység

- Az elsajátított tudást elmélyítő tanfolyam kínálata a résztvevők számára
- A témához kapcsolódó törzsasztal illetve csoport biztosítása tapasztalatcseréhez a kurzus résztvevőinek

**Mely területekre alkalmazható az eszköz?**

<b>Tartalmi alkalmazmasság</b>	A hálózat felépítése és működtetése (O2B)	Hálózat szervezése	
		Arculati kép kialakítása és tájékoztatás	
		A regionális gazdaság kötődése a hálózathoz	
	Hálózatépítés és kompetenciaépítés (B2B)	Vállalkozói hálózatok építése	
		Új együttműködési és üzleti kapcsolatok kiépítése	X
		Kompetenciaépítés	X
	Régiómarketing (B2C)	Innováció támogatása	
Régiómarketing a régióban			
	Régiómarketing a régión kívül		
<b>Időbeli alkalmazmasság</b>	Hálózatok építés alatt	X	
	Megalakult regionális hálózatok	X	
	Ambiciózus regionális hálózatok	X	
<b>Regionális alkalmazmasság</b>	kisrégiós	X	
	régiót átvéelő	X	
	határon átnyúló		
<b>Módszertani alkalmazmasság</b>	Önálló eszköz	X	
	Kiegészítő eszköz ----- „mini eszköz“		

## 6.5

**Tanulmányutak**
**Indoklás**

A projektrégióban már megalakult néhány vállalkozói hálózat. A hálózatok tagjai számára egyrészt fontos a tapasztalatcsere, másrészt érdekes a határon túlra is pillantani, más régiókat megismerni, és ennek segítségével új együttműködési lehetőségeket teremteni.

**Az eszköz lényege**

A tanulmányutakat úgy célszerű összehangolni és megszervezni, hogy abból mind a meglátogatott régió mind a látogató régió képviselői profitáljanak. A tanulmányutak segítségével viszonylag egyszerűen lehetőség nyílik kapcsolatba lépni a vállalkozókkal és politika szereplőivel, valamint információkhoz lehet jutni a régióról.

**Az eszköz célja**

- Új üzletek és plusz árbevétel a résztvevő vállalkozások számára
- Új ötletek és kapcsolatok a közös együttműködés érdekében
- Hálózatépítésben szerzett tapasztalatok cseréje
- Kölcsönös tudástranszfer
- Vállalkozások és a politikai szereplők hálózati kapcsolatának lehetősége

**Szükséges előkészületek**

- Minden vállalkozás meghívása legalább hat héttel korábban, jelentkezési lapot mellékelve
- Jelentkezések feldolgozása és a résztvevők listájának véglegesítése
- Egyeztetett, célorientált program
- Lehetőség biztosítása személyes beszélgetésekre és tapasztalatcsere

### Megvalósítás

- Egyeztetett program – Haszon hangsúlyozása minden résztvevő számára
- Időtartam kb. 1 nap
- Korlátozott részvételi szám
- Megfelelő idő biztosítása személyes beszélgetésekre
- Svédasztal (étel+ital), ahol folyamatosan minden résztvevő kiszolgálhatja magát
- Résztvevők köszöntése a rendezvény előtt, közben vagy után

### Lehetséges kiegészítő tevékenységek

- Vállalkozások további dokumentumainak bemutatása
- Minden résztvevő vállalkozás hálózatba tömörülése
- Támogatások, regionális intézmények vállalkozások számára, stb.

### A siker kulcsa

- Megfelelő számú résztvevő előzetes írásbeli, majd ezt követő telefonos meghívása
- Kiegészítő személyes meghívás a vállalkozói hálózat tagjain keresztül
- Haszon minden résztvevő számára
- Étel, ital biztosítása az intenzív munkamegbeszélésekhez
- A rendezvény után kérdőívek eljuttatása minden résztvevőnek, a rendezvény sikerének felmérésére és dokumentálására

### Javasolt követő tevékenység

- Vízontlátogatás szervezése

Mely területekre alkalmazható az eszköz?								
Tartalmi alkal- masság	A hálózat felépítése és működtetése (O2B)	Hálózat szervezése						
		Arculati kép kialakítása és tájékoztatás						
		A regionális gazdaság kötődése a hálózathoz					X	
	Hálózatépítés és kompetenciaépítés (B2B)	Vállalkozói hálózatok építése					X	
		Új együttműködési és üzleti kapcsolatok kiépítése					X	
		Kompetenciaépítés					X	
		Innováció támogatása						
Régiómarketing (B2C)	Régiómarketing a régióban					X		
	Régiómarketing a régió kívül					X		
Időbeli alkal- masság	Hálózatok építés alatt	X	Regionális alkal- masság	kisrégiós		Módszertani alkalmasság	Önálló e szköz	X
	Megalakult regionális hálózatok	X		régiót átívelő	X		Kiegészítő eszköz ----- „mini eszköz“	
	Ambiciózus regionális hálózatok	X		határon átnyúló	X			



6.6

## Regionális szakképzési kiadvány

### Indoklás

A kistérségekből egyre több fiatal kerül el távoli városokba azért, hogy szakképesítést szerezzen. Sokan közülük már nem térnek vissza lakóhelyükre, így a régió számára ezek a munkaerők és lakosok elvesznek. Azért, hogy ezt a trendet ellensúlyozhassuk, szükséges a regionális szakképzés fejlesztése.

### Az eszköz lényege

A kiadványon keresztül minden diák részletesen tájékozódhat a regionális szakképzési lehetőségekről:

- A régió összes vállalkozása minden ágazatból tanulóhellyel
- A pályakezdőknek információk és támogatóintézmények

### Az eszköz célja

- A diákok és a szülők támogatása a pályakezdésnél és a szakmaválasztásnál
- A fiatalok motiválása a régióban lévő képzésekben való részvételre
- A kis regionális gazdaságok számára megfelelő számú, képzett munkaerő hosszú távú biztosítása
- Az vállalkozások támogatása a képzésre jelentkező megfelelő jelölt keresésében
- A vállalatokban tudatosítani a regionális szakképzés jelentőségét

### Szükséges előkészületek

- Minden egyes vállalat címének, képzési- és tanulóhelyeinek összegyűjtése
- A vállalatoktól az adatok részletes írásos és telefonos összegyűjtése
- Információk és támogatóintézmények gyűjtése a pályakezdéshez
- Szakmailag fontos, regionális képzőintézmények összegyűjtése (pl. műszaki iskolák)

### Megvalósítás

- A kiadványok összeállítása, tervezete, és nyomtatása
- A kiadvány kiosztása minden diáknak, tanárnak, szülőnek, vállalatnak, községnek és intézménynek

### Lehetséges kiegészítő tevékenységek

- Prezentációs és információs rendezvények szervezése diákokkal, tanárokkal, szülőkkel és vállalkozásokkal

### A siker kulcsa

- A régió minden egyes olyan vállalkozásának összegyűjtése, amelyek képző-, ill. oktatóhelyeket kínálnak
- A pályakezdéshez szükséges összes információ előkészítése
- Szoros együttműködés az iskolákkal és pályakezdéshez szükséges összes intézménnyel
- Fiataloknak tetsző, megnyerő, dinamikus jegyzék kialakítása

### Javasolt követő tevékenység

- A kiadvány rendszeres (pl. kétévenkénti) aktualizálása

### Mely területekre alkalmazható az eszköz?

Tartalmi alkalmazmasság	A hálózat felépítése és működtetése (O2B)	Hálózat szervezése	
		Arculati kép kialakítása és tájékoztatás	
		A regionális gazdaság kötődése a hálózathoz	
	Hálózatépítés és kompetenciaépítés (B2B)	Vállalkozói hálózatok építése	
		Új együttműködési és üzleti kapcsolatok kiépítése	
		<b>Kompetenciaépítés</b>	<b>X</b>
		Innováció támogatása	
	Régiómarketing (B2C)	<b>Régiómarketing a régióban</b>	<b>X</b>
		Régiómarketing a régión kívül	

<b>Időbeli alkal- masság</b>	Hálózatok építés alatt		<b>Regionális alkal- masság</b>	kisrégiós	<b>X</b>	<b>Módszertani alkalmasság</b>	Önálló e szköz	<b>X</b>
	Megalakult regionális hálózatok	<b>X</b>		régiót átívelő			Kiegészítő eszköz ----- „mini eszköz“	
	Ambiciózus regionális hálózatok			határon átnyúló				

## 6.7

### Regionális szakképzési vásár

#### Indoklás

Egyre több tehetséges fiatal vándorol a régiókból a központi sűrűn lakott körzetekbe azért, hogy szakképzést szerezzen, és szakmai karrierjét elkezdhesse. De ez által a regionális vállalatoknál hosszútávon hiányzik a szükséges munkaerő.

#### Az eszköz lényege

Célzott információs rendezvények által kellene a fiatalokat a saját régiójukon belüli és annak környezetében lévő szakmai esélyekről és szakképzési lehetőségekről informálni, és egy regionális vállalkozásnál szakmai karrierre ösztönözni.

#### Az eszköz célja

- A fiatalok szakmai esélyének növelése saját régiójukban az igényeknek megfelelő képzéssel
- Az üzemek regionális szakmunkás létszámának biztosítása és növelése a fiatalok regionális képzésével

#### Szükséges előkészületek

- Képzési- és munkalehetőségek összegyűjtése a régióon belül és környékén
- Támogatási és tanácsadási szervek összegyűjtése
- A vállalkozások szükségleteinek vizsgálata
- Együttműködés kiépítése a régió iskoláival

#### Megvalósítás

Információs rendezvény vagy szakképzési vásár szervezése a következő tartalommal:

- Szakképzési és foglalkozási lehetőségekkel kapcsolatos információ a régióban
- Információ a tanácsadási és támogatási lehetőségekről
- Vásár és információs standok; tanácsadó szervek, szakképzési (oktatási) intézmények és regionális vállalatok középtávú foglalkoztatási lehetőségekkel

A diákok, tanárok, és szülők meghívása legjobban az iskolán keresztül történik.

#### Lehetséges kiegészítő tevékenységek

- Az ifjúságnak megfelelő keretprogram (zene, kabaré, stb.)
- A fiataloknak a rendezvényre díjmentes utazási lehetőség megszervezése
- Szakképzési jegyzék létrehozása, amely minden képzési lehetőséget és képzési helyet magában foglal

#### A siker kulcsa

- Rövid, az ifjúságnak megfelelő prezentációk
- Konkrét példák a képzésben résztvevő fiatalokról és a vállalkozásokról

**Javasolt követő tevékenység**

- Rendszeres megrendezés
- Regionális jutalom a fiatalok számára a szakmai képzés keretein belül
- A régiók szakképzőinek arculattervezése nyomtatásban és az Interneten

Mely területekre alkalmazható az eszköz?								
<b>Tartalmi alkalmazmasság</b>	A hálózat felépítése és működtetése (O2B)	Hálózat szervezése						
		Arculati kép kialakítása és tájékoztatás						
		A regionális gazdaság kötődése a hálózathoz						
	Hálózatépítés és kompetenciaépítés (B2B)	Vállalkozói hálózatok építése						
		Új együttműködési és üzleti kapcsolatok kiépítése						
		<b>Kompetenciaépítés</b>					<b>X</b>	
Régiómarketing (B2C)	Innováció támogatása							
	Régiómarketing a régióban							
	Régiómarketing a régió kívül							
<b>Időbeli alkalmazmasság</b>	Hálózatok építés alatt							
	Megalakult regionális hálózatok	<b>X</b>	<b>Regionális alkalmazmasság</b>	kisrégiós	<b>X</b>	<b>Módszertani alkalmazmasság</b>	Önálló eszköz	<b>X</b>
	Ambiciózus regionális hálózatok	<b>X</b>		régiót átívelő	<b>X</b>		Kiegészítő eszköz	
		határon átnyúló			„mini eszköz“			

7

**INNOVÁCIÓ TÁMOGATÁSA**

7.1

**Regionális termékfejlesztési workshop**

**Indoklás**

A megfelelő egyedi jellemzővel rendelkező új termékek és szolgáltatások fejlesztése egyre fontosabb a regionális vállalkozások számára annak érdekében, hogy a nemzeti és nemzetközi versenyben sikeresek legyenek. Viszont ezt a feladatot a kisebb és közepes vállalkozások a napi teendőikkel kapcsolatos hajszában gyakran elhanyagolják.

**Az eszköz lényege**

Egy vagy több impulzus workshop során ösztönözni kell a regionális vállalkozásokat új ötletek, termékek és szolgáltatások fejlesztésére és ezek közös megvalósítására.

**Az eszköz célja**

- A regionális vállalkozások innovációs tevékenységének aktivizálása
- Új termékek fejlesztése és értékesítése a regionális vállalkozásokon keresztül

### Szükséges előkészületek

- Az új termékek és szolgáltatások fejlesztéséhez szükséges lehetőségekkel rendelkező regionális vállalkozások megkeresése
- Gyakorlott előadó kiválasztása
- Vállalkozások célirányos meghívása

### Megvalósítás

Egész napos, félnapos vagy esti workshop szervezése az alábbi tartalmakkal:

- Információk az új termékek és szolgáltatások fejlesztéséhez
- Időbeosztás az új termékek konkrét egyéni vagy csoportos fejlesztésének kidolgozásához
- A további lépések megtervezése

### Lehetséges kiegészítő tevékenységek

Hasznos lehet a termékfejlesztési workshop előtt a vállalkozások első közös ötleteit kifejleszteni (pl. egy üzletember találkozó keretén belül), amelyek ezen workshop során továbbfejleszthetők.

### A siker kulcsa

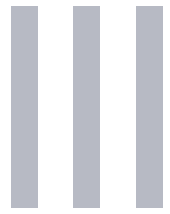
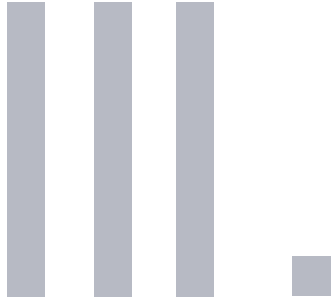
- Innovatív, érdeklődő vállalkozók motiválása a részvételre
- A kis- és középvállalati szférában gyakorlati tapasztalattal rendelkező, elsőrangú előadó

### Javasolt követő tevékenység

- Folytatólagos workshop
- Innovatív tanácsadási ajánlatok közlése a regionális vállalkozások számára

### Mely területekre alkalmazható az eszköz?

<b>Tartalmi alkalmazmasság</b>	A hálózat felépítése és működtetése (O2B)	Hálózat szervezése				
		Arculati kép kialakítása és tájékoztatás				
		A regionális gazdaság kötődése a hálózathoz				
	Hálózatépítés és kompetenciaépítés (B2B)	Vállalkozói hálózatok építése				X
		Új együttműködési és üzleti kapcsolatok kiépítése				X
		Kompetenciaépítés				
Régiómarketing (B2C)	Innováció támogatása				X	
	Régiómarketing a régióban					
	Régiómarketing a régió kívül					
<b>Időbeli alkalmazmasság</b>	Hálózatok építés alatt					
	Megalakult regionális hálózatok					
	Ambiciózus regionális hálózatok		X			
<b>Regionális alkalmazmasság</b>	kisrégiós		X			
	régiót átívelő		X			
	határon átnyúló					
<b>Módszertani alkalmazmasság</b>	Önálló eszköz					X
	Kiegészítő eszköz „mini eszköz“					



## III.

## RÉGIÓMARKETING (B2C)

## 8

## A VÁSÁRLÓERŐ RÉGIÓBAN TARTÁSA

## 8.1

## Regionális vállalkozói jegyzék

**Indoklás**

A többnyire vidéki strukturáltságú kistérségeknek csak akkor van tartós gazdasági jövője, ha meg lehet állítani a vásárlóerő városi központokba történő elvándorlását. Ennek az a feltétele, hogy a vállalkozások és a fogyasztók fokozódó mértékben a saját kistérségükben vásároljanak. Ez azonban csak akkor sikerülhet, ha a nagyvárosok reklámáradata mellett mind a vállalkozók mind a fogyasztók alternatív információkat is kapnak a regionális fogyasztási kínálatról.

**Az eszköz lényege**

Átfogó, attraktív brosúra a régió vállalkozásairól, a vállalkozások termék és szolgáltatás kínálatáról. Olyan brosúráról van szó, amely különbözik az eddigiektől.

**Változatok**

- B2C vállalkozói jegyzék azon régiók fogyasztói számára, amelyekben még nincs regionális vállalkozói jegyzék
- B2B vállalkozói jegyzék vállalkozások számára, a cégek közötti üzleti tevékenység élénkítésére

**Az eszköz célja**

- Tájékoztatás a regionális vállalkozások kínálatáról
- Vállalkozások közötti üzleti tevékenység intenzívebbé tétele
- A regionális vásárlóerő régióban tartása
- A regionális gazdasági körforgás élénkítése
- A regionális gazdaság jelentőségének tudati erősítése a foglalkoztatás, a helyi áruellátás és a létfenntartás biztosítása érdekében

**Szükséges előkészületek**

- A régió összes vállalkozása elérhetőségének (címek) begyűjtése
- Részvételi szándékra és a részletes vállalkozási adatokra vonatkozó írásos és telefonos felmérés

**Megvalósítás**

- Brosúra összeállítása, formai megjelenése és nyomtatása
- Terjesztés a régió minden vállalkozása, önkormányzata és háztartása számára
- Kihelyezés információs standokon és tájékoztató rendezvényeken

**Lehetséges kiegészítő tevékenységek**

- Web alapú vállalkozói adatbank
- Prezentációs rendezvény tartása vállalkozások számára
- Ipari vásárok/ Regionális vállalkozások bemutatkozása

**A siker kulcsa**

- A régió összes vállalkozásának teljes körű felmérése
- Postai terjesztés minél szélesebb körben

**Javasolt követő tevékenység**

- Rendszeres aktualizálás és ismételt terjesztés

Mely területekre alkalmazható az eszköz?								
Tartalmi alkalmazmasság	A hálózat felépítése és működtetése (O2B)	Hálózat szervezése						
		Arculati kép kialakítása és tájékoztatás					X	
		A regionális gazdaság kötődése a hálózathoz					X	
	Hálózatépítés és kompetenciaépítés (B2B)	Vállalkozói hálózatok építése					X	
		Új együttműködési és üzleti kapcsolatok kiépítése					X	
		Kompetenciaépítés						
		Innováció támogatása						
Régiómarketing (B2C)	Régiómarketing a régióban					X		
	Régiómarketing a régió kívül					X		
Időbeli alkalmazmasság	Hálózatok építés alatt	X	Regionális alkalmazmasság	kisrégiós	X	Módszertani alkalmazmasság	Önálló eszköz	X
	Megalakult regionális hálózatok	X		régiót átívelő			Kiegészítő eszköz	
	Ambiciózus regionális hálózatok			határon átnyúló			„mini eszköz“	X

## 8.2

### Regionális fizetőeszköz

#### Indoklás

Egyre több vállalat és személy ajándékoz ünnepnapokon és ünnepi alkalmakkor utalványt és kuponokat konkrét tárgyi ajándék helyett. Ahhoz, hogy a vásárlóerő az adott régióban maradjon és az ajándékutalványok, ill. kuponok ne a nagy városi bevásárlóközpontokba vándoroljanak, a kisrégióknak is szükségük van attraktív kínálatra.

#### Az eszköz lényege

A regionális ajándékutalványok és kuponok eladása készpénzben fixen megállapított áron (pl. €10,00), amelyet minden regionális vállalkozásnál be lehet váltani!

#### Az eszköz célja

- Regionális vásárlóerő megtartása a régióban
- A regionális vállalkozások forgalmának növelése
- A regionális vállalkozások hálózatba kapcsolása egy közös ajándékutalványon keresztül
- A regionális identitás növelése

#### Szükséges előkészületek

- Teljes koncepció kidolgozása
- Regionális szervezet létrehozása a megvalósításhoz és az elszámoláshoz
- A vállalkozások beváltóhelyként való bekapcsolása
- Árusítóhelyek kiválasztása az ajándékutalványok eladásához

#### Megvalósítás

- Egy koordinált szervezet fix értékben (pl. €10,00) nyomtat utalványokat és kuponokat, majd eladja ezeket a vállalatoknak és a fogyasztóknak az árusítóhelyeken keresztül
- A vállalatok és a fogyasztók ezeket az ajándékutalványokat vagy kuponokat ajándékozzák karácsonykor, születésnapokon, anyák vagy apák napján és más egyéb alkalmakkor

- A megajándékozottak ezekkel az utalványokkal vagy kuponokkal árukat, szolgáltatásokat vásárolhatnak minden résztvevő vállalatnál
- A vállalatok visszakapják az utalvány vagy kupon értékét az összefogó szervezettől (néhány régióban az ügyintézésért költség-hozzájárulást vonnak le)

#### Lehetséges kiegészítő tevékenységek

- Az ajándékutalvány aktív reklámozása a vállalatokon, a községeken és a regionális médián keresztül
- Jegyzék összeállítása a résztvevő vállalatokról
- A résztvevő vállalatok megjelölése jelvény segítségével

#### A siker kulcsa

- Az ajándékutalvány használata a községek által jubileumajándékként, stb.
- Olyan árusítóhelyek nagy számban, amelyek hétvégén is nyitva vannak
- Intenzív kezdőreklám
- Magas hamisítás elleni védelem (pl. folytonos számozás által)
- A résztvevő vállalatok nagy száma
- A regionális bankok árusító- és beváltóhelyként létrejövő integrációja

#### Javasolt követő tevékenység

- Egy közös bónuszakcióval történő bővítés (pl. időben korlátozott)
- Egy közös nyereményjátékkal történő bővítés

#### Mely területekre alkalmazható az eszköz?

<b>Tartalmi alkalmazmasság</b>	A hálózat felépítése és működtetése (O2B)	Hálózat szervezése			
		Arculati kép kialakítása és tájékoztatás			
		A regionális gazdaság kötődése a hálózathoz			
	Hálózatépítés és kompetenciaépítés (B2B)	Vállalkozói hálózatok építése			X
		Új együttműködési és üzleti kapcsolatok kiépítése			
		Kompetenciaépítés			
Régiómarketing (B2C)	Innováció támogatása				
	Régiómarketing a régióban			X	
		Régiómarketing a régión kívül			X
<b>Időbeli alkalmazmasság</b>	Hálózatok építés alatt				
	Megalakult regionális hálózatok	X			
	Ambiciózus regionális hálózatok	X			
<b>Regionális alkalmazmasság</b>	kisrégiós		X		
	régiót átívelő				
	határon átnyúló				
<b>Módszertani alkalmazmasság</b>	Önálló eszköz				X
	Kiegészítő eszköz ----- „mini eszköz“				X

## Regionális vásár

### Indoklás

A televízió és a régió túl újágok reklám- és információs hatása, és az új elektronikus média ahhoz vezettek, hogy a regionális vásárlóerő egyre inkább a nagy vonzásközpontokba vándorolt, és a regionális vállalkozások figyelmen kívül maradtak. Csak akkor lehet a régió fennállásához szükséges munkahelyeket hosszútávon biztosítani, ha a vásárlóerőt ismét fokozottan a régióban lehetne tartani.

### Az eszköz lényege

A régió központi helyén megrendezésre kerülő vásár keretében a régió vállalkozásai bemutathatják termékeiket és szolgáltatásaikat a térség lakosainak.

### Az eszköz célja

- A regionális lakosság kötődésének növelése a regionális vállalkozásokhoz
- Új üzleti kapcsolatok generálása az egyes lakosok és régió vállalatai között
- A regionális vásárlóerő lekötése
- A regionális identitástudat növelése

### Szükséges előkészületek

- Részletes rendezvénytervezés
- A megfelelő, az időjárás viszonyosságainak messzemenően ellenálló rendezvényhelyszín kiválasztása
- A regionális vállalkozások meghívása
- A rendezvény intenzív reklámozása

### Megvalósítás

Egy- vagy kétnapos regionális vásári rendezvény megvalósítása

- a régió vállalkozásainak tájékoztató- és árusítóstandjaival
- a látogatószám növelése érdekében nyereményjátékok, különleges attrakciók, stb.
- kulináris ajánlatok
- lehetőség szerint zenei előadások (habár a tapasztalat azt mutatja, hogy az attraktív zenei előadások az eladási sikerre gátlólag hatnak)

### Lehetséges kiegészítő tevékenységek

- A rendezvény hivatalos megnyitása díszvendégekkel a politika és a gazdasági élet területéről, így a régióért is lobbizhatnak
- A regionális vállalati hálózatról tájékoztatóstand
- A partnerrégiók tájékoztatóstandjai
- Gazdasági delegációk és a partnerrégiókból vállalkozások meghívása

### A siker kulcsa

- A résztvevő vállalkozások nagy száma
- A vállalkozások speciális, attraktív vásári ajánlatai
- A rendezvény intenzív reklámozása elsősorban a résztvevő vállalkozások által

### Javasolt követő tevékenység

- Rendszeres megvalósítás



## Mely területekre alkalmazható az eszköz?

Tartalmi alkal- masság	A hálózat felépítése és működtetése (O2B)	Hálózat szervezése						
		Arculati kép kialakítása és tájékoztatás				X		
		A regionális gazdaság kötődése a hálózathoz				X		
	Hálózatépítés és kompetenciaépítés (B2B)	Vállalkozói hálózatok építése				X		
		Új együttműködési és üzleti kapcsolatok kiépítése				X		
		Kompetenciaépítés						
Régiómarketing (B2C)	Innováció támogatása							
	Régiómarketing a régióban				X			
		Régiómarketing a régión kívül						
Időbeli alkal- masság	Hálózatok építés alatt							
	Megalakult regionális hálózatok	X	Regionális alkal- masság	kisrégiós	X	Módszertani alkalmasság	Önálló e szköz	X
	Ambiciózus regionális hálózatok	X		régiót átívelő	X		Kiegészítő eszköz ----- „mini eszköz“	X
				határon átnyúló	X			

## 9

## MARKETING A RÉGIÓN KÍVÜL

## 9.1

## Régióról szóló film

## Indoklás

A regionális vállalkozói hálózatok egyik fontos célja, hogy a régión belül és kívül népszerűsítsék, és vonzó termék- és szolgáltatáskínálatot felvonultató márkaként pozícionálják a regionális gazdaságot.

## Az eszköz lényege

Egy vagy több film segítségével a régió gazdaságának vonzó és izgalmas bemutatása.

## Az eszköz célja

- A régió lakossága becsülje a saját gazdaság értékeit.
- Érdeklődés felkeltése a regionális gazdaság szolgáltatásainak igénybevétele iránt adott célcsoportokban (régión kívüli turisták, ügyfelek)
- Regionális identitás erősítése a régió vállalkozásainál

## Szükséges előkészületek

- A film célkitűzésének, célcsoportjának és tematikájának meghatározása
- A film felhasználási lehetőségeinek meghatározása
- Filmet elkészítő vállalkozás kiválasztása
- Rendezvény intenzív népszerűsítése

### Megvalósítás

Olyan régióról szóló film készítése, amely célcsoportoktól függően bemutatja a régió gazdasági szolgáltatási kínálatát:

- idegenforgalmi kínálat
- építőipar, kézműipar kínálata
- kereskedelmi kínálat
- stb.

A film felhasználása regionális rendezvényeken, vásárokon, információs standokon, nyilvános kivetítőkön és reklámeszközként az interneten.

### Lehetséges kiegészítő tevékenységek

- A filmben bemutatandó közös regionális ajánlatok kifejlesztése

### A siker kulcsa

- A film célkitűzésének konkrét meghatározása
- Professzionális kivitelezés és izgalmas forgatókönyv
- A film intenzív hasznosítása

### Javasolt követő tevékenység

- A film aktualizálása nagyobb időközönként

Mely területekre alkalmazható az eszköz?								
Tartalmi alkal- masság	A hálózat felépítése és működtetése (O2B)		Hálózat szervezése					
			Arculati kép kialakítása és tájékoztatás				X	
			A regionális gazdaság kötődése a hálózathoz				X	
	Hálózatépítés és kompetenciaépítés (B2B)		Vállalkozói hálózatok építése					
			Új együttműködési és üzleti kapcsolatok kiépítése					
			Kompetenciaépítés					
Régiómarketing (B2C)		Innováció támogatása						
		Régiómarketing a régióban				X		
		Régiómarketing a régión kívül				X		
Időbeli alkal- masság	Hálózatok építés alatt	X	Regionális alkal- masság	kisrégiós	X	Módszertani alkalmasság	Önálló e szköz	X
	Megalakult regionális hálózatok	X		régiót átívelő			Kiegészítő eszköz ----- „mini eszköz“	X
	Ambiciózus regionális hálózatok			határon átnyúló				

## Hírlevél

### Indoklás

A regionális gazdasági hálózatok kialakításának előfeltétele a hálózat tevékenységeiről, a kapcsolattartókról és a régióban található vállalkozásokról elérhető átfogó tájékoztatás.

### Az eszköz lényege

A regionális vállalatok hálózata számára hírlevelet fejlesztettek ki, ami a hálózatról és az aktuális tevékenységekről tudósít, és havonta jelenik meg.

### Az eszköz célja

- A regionális vállalatok hálózatának felépítésében és tevékenységeiben való részvételhez a vállalkozások informálása és motivációja
- A projekt és tevékenységei ismertségi fokának növelése
- A projektrégióon belül kölcsönös információcsere a tevékenységekről és az eljárásokról

### Szükséges előkészületek

- A hírlevél tartalmának koncepciója
- A szükséges források megszervezése a havi megjelenéshez és lefordításhoz
- A tartalom beszerzése

### Megvalósítás

- A projektpartner intézkedéseiről és tevékenységeiről folyamatosan informálódnak és fordítják azokat
- Elküldés a hírlevél terjesztőnek

### Lehetséges kiegészítő tevékenységek

- Rendezvények meghirdetése

### A siker kulcsa

- A szükséges folyó források megszervezése
- Az egyes projektrégiókból a tevékenységekről és intézkedésekről szóló információ beszerzése

### Mely területekre alkalmazható az eszköz?

Tartalmi alkal- masság	A hálózat felépítése és működtetése (O2B)	Hálózat szervezése						
		Arculati kép kialakítása és tájékoztatás	X					
		A regionális gazdaság kötődése a hálózathoz	X					
	Hálózatépítés és kompetenciaépítés (B2B)	Vállalkozói hálózatok építése	X					
		Új együttműködési és üzleti kapcsolatok kiépítése	X					
		Kompetenciaépítés						
Régiómarketing (B2C)	Innováció támogatása							
	Régiómarketing a régióban	X						
		Régiómarketing a régión kívül	X					
Időbeli alkal- masság	Hálózatok építés alatt	X	Regionális alkal- masság	kisrégiós	X	Módszertani alkalmasság	Önálló e szköz	X
	Megalakult regionális hálózatok	X		régiót átívelő	X		Kiegészítő eszköz ----- „mini eszköz“	
	Ambiciózus regionális hálózatok			határon átnyúló	X			



**A REGIONÁLIS  
HÁLÓZATÉPÍTÉS  
ESZKÖZEI**