



THE BLACK UNICORN

TARTALMI EGYÜTTMŰKÖDÉS ESETTANULMÁNY DOKUMENTUM

Ügyfél: Webshippy

Iparág: E-kereskedelem, Logisztika, IT

Cím: Sikertörténet – Royaltuning.hu

Kiadás: 2019 november

Benedek Gergő

gergo@theblackunicorn.eu

+36206175791

theblackunicorn.eu/

Sikertörténet – Royaltuning.hu

Virág Gergely még csak 25 éves, de már lassan 10 évnyi e-kereskedelmi tapasztalata van: gyakorlatilag együtt nőtt fel a netes rendeléssel. A [Royaltuning.hu](https://royaltuning.hu) öt éve jelenti a fő megélhetési forrását, a shoppal sikeresen kovácsolta össze hobbiját, az autózást a munkájával. Manapság olyan dinamikusan fejlődnek a digitális technológiák, hogy sokszor pont a fiataloktól lehet tanulni valami izgalmasat, úgyhogy kifaggattuk Gergőt is, hogyan lehet egy olyan kompetitív e-kereskedelmi területen, mint az autós termékek, olyan magabiztosan fejlődni, mint ahogy ő halad előre.

Sokaknak válik szenvedélyévé az autózás, gondolom nálad is régebben kezdődött ez a dolog, igaz?

Persze, apám mindig bütykölt valamit a kocsin én meg mindig néztem, hogy mit csinál, úgyhogy kiskorom óta megvan ez az érdeklődés nálam.

Hogyan lett ebből autós kiegészítőket forgalmazó webshop?

Már a gimi alatt elkezdtem mindenfélével kereskedni. Az egyik ismerősöm rendelgetett eBay-ről, és eltanultam tőle. Akkor még mindent egymástól tanultunk, gyakorlatilag ekkortól volt netem bekötve otthon, ez még 2005 környékén kezdődött. Elkezdtem így magamnak rendelgetni aztán egyre többen kerestek meg, hogy ezt-azt hozzak be nekik, mert ők nem tudják, nem merik, félnek, hogy elvész a pénz... Én ezt mindig elvállaltam, minimális összegeket rátettem, hiszen ez nekik így is

megérte. Ahogy a barátaimon keresztül egyre többen fordultak hozzám, elkezdtem körülnézni apróhirdető oldalakon, gondolván, hogy ha ilyen sok ismerősömet érdeklí ez, akkor biztosan másnak is szüksége van rá. Kiderült, hogy elég sok termék van fent ezeken az oldalakon, ami eBay-en, Alin is ott van, szóval bizony láttam, hogy már más is foglalkozik ilyesmivel. Az apróhirdető oldalaknak ekkor szinte semmi költsége nem volt. Közben dolgoztam diákmunkákat, és az ott keresett pénzt is visszaforgattam a rendelésekbe. Úgy láttam, többet is ki lehetne hozni ebből.

Az egyik vonal a műkörmös cuccok voltak, azt nagyon vitték. Egy hölgy sorban hozta nekem a vevőket, magának is sokmindent rendelt, de másoknak is. Egy másik jó irány a horgászat volt, abban is apám tudott segíteni, elmondta, mi lesz kelendő, azzal is szórakoztam egy darabig. Illetve szintén a nagyobb volumenű dolgok közé tartoztak a fehérneműk és az ilyen erotikusabb cuccok, mert ugye ezeket inkább rendelték a netről az emberek, minthogy bemenjenek érte a plázába.

Úgyhogy szépen lassan akkora lett a forgalmam, hogy úgy voltam vele, ideje lenne leszűkíteni valamire ezt, és akkor már foglalkoztam autós-motoros áruval is. Úgy gondoltam, hogy ez egy rétegpia, nem mindenki ért hozzá, vagy tudja úgy eladni az áruit, mint én.

Végül 2014-ben elkezdtem vállalkozásként végezni a kereskedést.

Nem titok, hogy azóta is ez a fő profilod, hiszen ezért is beszélgetünk most. Hogyan döntöttél úgy a tanulás után, hogy álláskeresés helyett az e-kereskedelemmel akarsz komolyabban foglalkozni?

Ez egy folyamatos fejlődés volt, és nem volt értelme váltani, a pénztárcám is megérezte egy idő után. Nem akartam a végzettségemnek megfelelően személyi edzőnek elmenni, itthon nem egy nagy karrier ez. Úgyhogy inkább elmentem egy autókölcsönzőbe kiséíteni. Ott pedig ugye láttam, hogy

mik kellenek az autókhoz, amikor rendbeszedik őket, és mindent segítetttem is beszerezni, tehát a saját üzletem része lett az ottani munkám.

Szóval végül így lett az autózás az a terület, amire specializáltad magad.

Igen, ha nagyon költői akarok lenni, akkor mindenki foglalkozzon azzal, amit szeret is csinálni. A műkörmös dolgok annyira nem jöttek át. Ebben a motoros-autós témában tényleg úgy tudok eladni, és olyan tanácsokat adni, ami hiteles, én magam is használom a saját autómon a termékeket, testhezálló az egész.

Mikor váltottál saját webshopra az aprózás helyett?

A vállalkozás indítása idején már nagyon reklámozták őket, és ahogy egyre jobban belebonyolódtam az e-kereskedelembé, mindenhol az jött vissza, hogy ez a király. Nyilván előnye, hogy egy katalógust lehet felépíteni, nem egyesével ajánlani a vevőknek, hogy mi van még. Elkezdtem bérelni egy webshopmotort. ÁSZF-mintát vettem, képeket fotóztam én magam, és töltöttem fel, hogy egyedi és szép legyen a bolt. Fizetőkaput létrehozni, lepapírozni, futárszolgálatokkal szerződni, és mindent beállítani. Amúgy ezért is jó a bérelt shop, mert mindenben segítenek, minden előre le van gyártva, nekem csak meg kell venni és beállítani.

Az eleje egy masszív két hét, minden nap hajnalig meló és görnyedés a gép előtt, mire meglettem a készlet feltöltésével.

Ekkor már saját fizikai készleted volt és azt vitted fel?

Persze, semmi előrendelés meg ilyenek. Itt a szobámban voltak az áruk, tárolószekrényekben, aztán a padlás, aztán a garázs, aztán elkezdtem bérelni egy kisebb raktárat... és amikor az is kevésnek bizonyult, akkor jött a Webshippy. Először még heti egy-két rendeléssel indult, annak is örültem, de egyre több lett. Mindent magamnak csináltam, és csinálom most is, ez alatt a Facebook-hirdetéseket

és a tartalmat is értem. Őszintén szólva volt együttműködésem marketingessel, de szerintem semmire nem volt jó, rengeteg pénzért. Ott elszállt bennem ez a dolog, onnantól mindent magamnak csinállok, amíg fel tudom építeni úgy, ahogy én akarom. Veszek olyan oktatásokat, ami tényleg meg is éri.

Hogyan döntöd el egy oktatásról előre, hogy ez megéri?

Ez úgy szokott működni, hogy mindig van egy adott probléma, amit meg kell oldani. Akkor elkezdek utána nézni és nekem az a tapasztalatom, hogy akinek igazán jó ingyenes anyagaik vannak, amelyek már önmagában jól használhatók és jól össze vannak rakva, azoknál érdemes a fizetős tartalmat is megvenni, mert az tényleg annyira jó is lesz. Szóval mindig mindent igyekszem elolvasni, és leszűröm, hogy engem személy szerint mi érdekel, és abban képzem ki magam. Rengetegszer futottam bele, hogy valamit nagyon nagy hévvel megcsináltam, aztán rá egy évre rájöttem, hogy ez egy baromság. Ennek mindig megvan az a veszélye, hogy az akkori tudásod szerint megcsinálod, és elbénázod. Míg egy szakember lehet, hogy frankón megcsinálná elsőre. De ha folyamatosan csinálod, akkor előbb-utóbb rájössz, hogy mi működik.

És nálad mi működik? Szerinted mi különböztet meg téged?

Szerintem az, hogy minőségi tartalmat adok hozzá. Nem cikkek vagy ilyesmi formájában, hanem tényleg olyan leírásokat biztosítok, amelyekkel megismerhető a termék. Kint vannak a vélemények, hivatalos, árukeresős, független vásárlói vélemények, nem saját oldalról megírt gagyik. Az szerintem egy nagy plusz.

Illetve mindig a legújabb termékeket, a legjobb cuccokat próbálom keresni és egy baráti hangulatot kialakítani azokkal a vevőkkel, akik visszatérők, és nagy hangsúlyt fektetek a tanácsadásra, kommunikációra.

A vevőkör azokkal indult, akik ismertek már az apróhirdetős korszakból – az ottani vevőimnek ajánlottam, hogy van ez az oldal, ha megint vásárolnának valamit.

Milyen marketing-aktivitásaid vannak?

Hát most jelenleg Facebook fut, azok mindig változó kampányok. Ott termékeket reklámozok. Szerintem webshop esetében ez az ami járható, bár most pont másfele indulok el, mivel ha a Googleból eljutnak a termékleírásaimhoz, az úgymond ingyen pénz is lehet.

A PPC elég kemény dió tud lenni, az AdWords-ben végtelen időt el lehet bíbelődni és elég komoly mélységei vannak...

Egyetértek, iszonyat bonyolult tud lenni, de most jutottam el odáig, hogy próbálok keresni valami céget, mert ugye az lenne a cél, hogy kiadjam a munkákat, haladjak az automatizálás felé. De először próbálok magamnak csinálni, hogy kitanuljam legalább alapszinten és ha majd kiadom a munkát, akkor már tudjam, hogy mit és miért csinálnak, ne csak égessük a pénzt.

Ennek a folyamatnak az egyik lépése volt a logisztikád kiszervezése is?

Hát az most nyáron fogalmazódott meg... A 'Shippy-tól függetlenül mondom, hogy azt hittem, ezek a fulfillment szolgáltatások ilyen bődületes összegekbe kerülnek, és én még tuti nem tartok ott, hogy kiszervezhessem ezt a részt. Aztán nyáron szerettem volna egyetlen hetet nyaralni, sőt, csak öt napot igazából: mire visszajöttem, olyan szinten begyűltek a csomagok, hogy utána egy teljes hónapig kaptam a hívásokat, hogy hol késik a rendelés. És ez bántott. Úgy voltam vele, ez nem mehet így, hogy nem tudok pihenni. Vagy mi lesz, ha gyerekem lesz, nem maradhatok ki egy hétig, vagy pár napig sem? És akkor eldöntöttem, hogy hát a munkának ez a legnagyobb része, és ez az, amit nem tudok bárhonnán csinálni, szóval rákerestem a fulfillmentre, és a 'Shippyról sokat lehetett olvasni.

Az év végére terveztem a váltást, de olyan meggyőző volt az egész, hogy még ott helyben, nyár végén beléptem.

Azért is érdekes a helyzeted, mert az autós cuccok azért egy elég általános irányt képviselnek, bizonyára nagy a verseny ebben a szektorban. Mik a kilátásai a Royal Tuningnak szerinted?

Az autózás hatalmas piac, és igen, vannak óriási cégek, akik mellett ugye labdába se tudnék rúgni, olyan büdzséjük van. Ezért is foglalkozom ezekkel a kicsit izgalmasabb kiegészítőkkal. Illetve ebben a szektorban mindig vannak új cuccok, az autóiipar is fejlődik, és mindenki mindig arra vágyik, ami a legújabb modellekben van. Szívesen csinosítgatja az ember a saját öregebb autóit, hiszen azoknak még lelke van, és így fel lehet dobni a legmodernebb finomságokkal. Én is így vagyok vele. Nekem is van egy régebbi autóm, egy 3-as Golf kabrió, ami a szerelemautó, a pénztemető, a minden. Ő volt az első autóm, kintről hoztuk, egy pajta mellől. Volt vele meló bőven, és a mai napig is tupírozgatom.

Úgyhogy úgy látom, hogy megvan a piaca annak, amit csinálok. Ha elérkezett az idő és úgymond kimaxoltam az itthonit, akkor lehet kacsingatni külföld felé. [A Kosárérték meetupon beszélgettem a Heiszer Zsuzsival és a Webshippy képviselőivel](#), szerintük a szlovák és a cseh piac is nagyon jó, ezekkel kezdenék én is.

Van valami tanácsod annak, aki most inspirálódik ennek a beszélgetésnek a hatására?

Igen, van egy konkrét dolog, talán érdekes lehet. Ha jó vagy, akkor előbb-utóbb meg fog történni, hogy valaki jön, és telibe lemásolja az egész oldalt. Persze, van konkurencia, sokan foglalkoznak ilyesmivel, de amikor egy az egyben copy-paste az egész, csak más névvel, na, az egy olyan mozzanat, ami szíven üti az embert, és könnyen elcsüggedhet.

Kemény érzés lehet, amikor szembejön a boltod klónja.

Persze. Simán fellépek a Facebookra, és mondom, nahát, ott a reklámom oldalt! De miért látom a saját reklámomat? És hopp, az egy másik link, egy másik oldalra. Akkor már kábé két éve ment a boltom, és itt egy másik, két hónappal ezelőtt bejegyezve. Oh, mondom, nagyszerű. Szóval erre érdemes lélekben felkészülni, és inkább visszaigazolásnak venni, hogy jól csinálod, amit csinálsz. Valójában tök jó motiváció és felpörgeti a versenyt.



Gergő Benedek

Startup-kommunikációs szakértő, sharing economy evangelista. 2002 óta blogol, nyughatatlanul kutatja a leginnovatívabb témákat és platformokat.



Benedek Gergő
gergo@theblackunicorn.eu
+36206175791
theblackunicorn.eu/

Minden jog fenntartva. ©