

Szombathely Város Vásárcsarnok fejlesztésére, vezetésére vonatkozó program

1. A Vásárcsarnok esztétikai és minőségi színvonalának növelése, az azzal járó lehetőségek kiaknázása

A Vásárcsarnok nagyszabású felújításának sajnálatos elhalasztása véleményem szerint nem zárja ki azokat az apróbb esztétikai változtatásokat, melyekkel szélesebb vásárlói réteget lehetne bevonni a piac közönségébe. Mivel eddig is egy jól meghatározható fogyasztói réteg igényeit elégítette ki, a hangulati elemek alkalmazásával járó minőségbeli változást fizetőképesebb kereslet bevonására használnám. Számos nagyváros Vásárcsarnokaihoz hasonlóan a minőséget képviselő bérlőkkel rendszeres látogatóvá tenné a szombathelyi polgárokat. Kiaknázatlan a város idegenforgalmában betöltött szerepe, ehhez megfelelő marketingtevékenység szükséges, amire kidolgoztam egy marketing stratégiát.

2. A Vásárcsarnok Marketingtervének kidolgozása

Meggyőződésem, hogy a városban és a szűkebb vonzáskörzetben (akár határon túl is) is szükség van reklámtevékenységre. Szombathely idegenforgalmi koncepciójában külön pontot szentelnék a Vásárcsarnok szerepének. El kell érni, hogy a városban megforduló turisták, üzletemberek felkeressék a piacunkat. Ehhez elengedhetetlen feltételnek tartom a Vásárcsarnok gasztronómiai kínálatának hangsúlyosabbá tételét.

Ki kell domborítani a multikkal szembeni minőségbeli fölényünket, a manapság mind népszerűbb helyi termelők termékeinek sokrétűségét.

Tematikus órákat szerveznék iskolásoknak, óvodásoknak a hazai termékek előnyeit bemutatva, bevonnám az adott témához kapcsolódó, szívesen közreműködő civil szervezeteket. A Vásárcsarnoknak hangsúlyos szerepe kell, hogy legyen a hazai termékek és helyi termelők népszerűsítésében.

3. Online jelenlét

Nélkülözhetetlennek tartom, hogy a Vásárcsarnoknak legyen webes felülete, jelen legyen a közösségi oldalakon. Jelenleg se honlapja nincs, se egy olyan felület, ahol lehetne tájékozódni a Vásárcsarnok bérlőiről, a területén kapható termékekről, a helyi termelőktől való vásárlás előnyeiről. A fiatal generáció egyértelműen online tájékozódik, ha rá akarjuk őket szoktatni a „piacozásra”, nem kérdés, hogy lépni kell ezen a téren is.

4. Helyi termelők körének további bővítése, termelői piac

A helyi termékek piacra juttatása újabb termelők bevonásával és a régiók megtartásával egy szélesebb termékkört eredményezne a piacon. Célszerűnek tartanám az MMIK előtti termelői piac beintegrálását. A termelői piacon a manapság népszerű Bio és Öko termékek megjelenítésének külön hangsúlyt szentelnék, mivel ezzel a határon túlról érkező vásárlókat nagyobb számban is meg lehetne nyerni. Azokat a vásárlókat, akik a vonzáskörzetünkől azért utaznak 100-150km-t, hogy elmenjenek egy – amúgy hangulatos - termelői piacra olyan termékeket vásárolni, amiket akár a mi Vásárcsarnokunkban is megvehetnének, szeretném visszahódítani, és megtartani.

5. Tematikus vásárrend kialakítása

Pl.: Disznótoros termékek vására, Füstölt élelmiszerek vására, Palánta vásár, Sajtvásár, Bio termékek vására, Befőzéshez való gyümölcsök vására, Virág vásár, Méhészeti termékek vására, Mindenszentek, stb.

6. Kapcsolattartás, fórumok

Bérlőkkel való évenkénti kapcsolattartó fórumokon észrevételek, panaszok, ötletek megvitatása. Fontosnak tartom a bérlőkkel folyamatosan betartatni a Vásárcsarnok minőségi színvonalának megtartását.

Szorgalmaznám pár alkalmas workshop megtartását bérlők részére, melyeken többek között az aktuális minőségi változtatások, eladásösztönzés, vevőmegtartás lenne a téma.

Felvenném a kapcsolatot más – akár külföldi - nagyvárosok piacvezetőivel, jól bevált ötleteket, tapasztalatokat beépíteném a mi Vásárcsarnokunk működésébe.

7. Pályázatok

A piac további fejlesztésével, és működésével kapcsolatos pályázati lehetőségek figyelése.

Szombathely, 2019. december 18.



Polákovics Marietta