



Open2Europe - új pr-szereplő a magyar piacon

A párizsi székhelyű Open2Europe pr-ügynökség idén már a magyar vállalkozásoknak is kínálja szolgáltatásait. A cég a szokásostól eltérő üzleti modellt követ: a helyi piacokon nem nyitnak irodákat, hanem a központból egy 22-féle nemzetiségű, kommunikációs- és médiaszakemberekből álló csapat kezeli az ügyfelek pr-teendőit - tudtuk meg Veres Gyöngyitől, az Open2Europe magyarországi konzultánsától.

Vezető hírünk

Open2Europe - új pr-szereplő a magyar piacon

[2007.02.16. 09:31]

A párizsi székhelyű Open2Europe pr-ügynökség idén már a magyar vállalkozásoknak is kínálja szolgáltatásait. A cég a szokásostól eltérő üzleti modellt követ: a helyi piacokon nem nyitnak irodákat, hanem a központból egy 22-féle nemzetiségű, kommunikációs- és médiaszakemberekből álló csapat kezeli az ügyfelek pr-teendőit - tudtuk meg Veres Gyöngyitől, az Open2Europe magyarországi konzultánsától.

A több mint 40 ezer európai újságíróval és médiaszakemberrel együttműködő Open2Europe számos amerikai, ázsiai és európai vállalkozás partnere már az európai terjeszkedésben. Az ügynökség ügyfele például az Epson, az európai internetes keresőprogram tulajdonosa, az Accoona, a telefon-kiegészítőket gyártó Bluetrek, a vírusvédelemmel foglalkozó Bitdefender és a Motorola. Az ügynökség az IT- és telekommunikációs szektoron kívül kulturális pr-munkát is intéz: például Bernard Vidal francia festőművész január 15-i Carrousel du Louvre-beli kiállításának megnyitója kapcsán az Open2Europe látta el a public relation feladatokat.

A régióban Csehországban, Lengyelországban, Romániában, Bulgáriában, Szlovákiában, Olaszországban és Ausztriában vannak ügyfelei a cégnek, és a magyarországi terjeszkedés után Oroszország irányába is nyitni akarnak.

A magyarországi tevékenységet Veres Gyöngyi koordinálja, akinek szerepe elsősorban a magyar vállalatok és az Open2Europe csapata közötti közvetítés. A konzultáns szerepkörébe tartozik a magyar ügyfelek igényeinek feltérképezése, az ehhez igazított páneurópai program kidolgozása, tanácsadás, az Európára kiterjesztett tevékenység vizionálása és koordinálása.

Veres Gyöngyi elmondta: az európai terjeszkedésben az ügynökség ügyfeleit kiterjedt kapcsolatrendszerével és helyi piaci ismeretével tudja segíteni.

„A központból való irányítás minden piacon sikeresen működik. Ha például egy magyar borász például spanyol területen szeretné ismertté tenni borát, akkor az ügynökség spanyol munkatársai veszik kézbe az ügyet, akik állandó kapcsolatban állnak a helyi sajtóval” - mondta a szakember a Kreatív Online-nak, majd hozzátette: mindez azért költséghatékonyan, mert nem kell helyi irodákat fenntartani a munkákhoz.

Iroda így Budapesten sem lesz, a hozzánk legközelebbi kirendeltség Németországban van, ahol az ügynevezett business development ügyeket intézik, például a forgalmazóknak segítenek piacot találni, illetve a fordítási munkákban nyújtanak segítséget. A párizsi székhelyhez hasonló Open2Europe iroda Kanadában működik még.

Az üzletszerzés lehetőségeiről Veres Gyöngyi elmondta: sok megkereséses úton jövő felkérés érkezik a párizsi központba, főleg az olyan piacokon, ahol az Open2Europe neve már ismert. Ezenkívül az egyes helyi piacokon is indulnak tendereken. A potenciális megbízásokat az egyes országok helyi konzultáns derítik fel, ők közvetítenek a tenderezetési ügyekben, és tendergyőzelem esetén ők állnak közvetlen kapcsolatban az ügyféllel is.

Beóthy Barbara
A szerző cikkei