

PROJEKTINFORMÁCIÓK

GINOP_PLUSZ-2.1.3-24-2025-00948

A Harum Zrt. gyártási és marketing innovációs képességének támogatása

- **a kedvezményezett neve:** HARUM INVESTMENT Gépjármű Üzemeltető Zrt
- **a fejlesztés tárgya, célja:** A Harum Zrt. gyártási és marketing innovációs képességének támogatása
- **elszámolható összköltség:** 42 011 536 Ft
- **támogatás összege:** 29 408 075 Ft
- **a támogatás mértéke:** 70,00%
- **a projekt befejezési dátuma:** 2027.04.30.

Projekt tartalmának bemutatása:

A projekt egyik fő célja a szolgáltatási folyamatok digitalizációja, amely jelenleg manuális, papír alapú űrlapkezelésre épül. A bérleti szerződések teljesítéséhez kapcsolódóan több ponton történik adatrögzítés (átadás-átvételi jegyzőkönyv, mozgatási lap, állapotlap), amelyek a vállalat saját formanyomtatványai. Ezek a dokumentumok jogi és elszámolási szempontból kulcsfontosságúak, két példányban, kézzel kerülnek kitöltésre, majd manuálisan kerülnek felvitelre és archiválásra a vállalatirányítási rendszerbe. E folyamat több szereplőt (üzemeltetési tanácsadó, adminisztrátor, kontroller) is érint, megnöveli a hibalehetőségeket és erőforrás-igényessége révén rontja a vállalat működésének hatékonyságát.

A projekt keretében megvalósuló digitalizáció révén a folyamatok radikálisan leegyszerűsödnek. A vállalat informatikai fejlesztés keretében bevezeti az lliner.digital rendszeréhez kapcsolódó, saját igényekre szabott digitális űrlapkezelő szoftvert, valamint mobil eszközöket (tablet elektronikus tollal), amelyeken keresztül az adatok valós időben rögzíthetők, elektronikus aláírással hitelesíthetők, és automatikusan archiválásra kerülnek a vállalatirányítási rendszerben. Az új rendszer használatával nemcsak a hibák száma csökken 0%-ra, hanem a feldolgozási idő is jelentősen lerövidül.

A másik kulcsfontosságú terület a marketingfolyamatok innovációja. A projekt során a marketingtevékenység új alapokra helyezése történik meg. Elkészül egy stratégiai marketingterv, amely világosan meghatározza a célcsoportokat (300–3000 millió Ft közötti árbevételű cégek, jellemzően 3–10 járművet üzemeltetők), kijelöli a költséghatékony marketingcsatornákat (közösségi média, Google Ads, LinkedIn), meghatározza a célcsoport számára releváns üzeneteket, valamint kialakítja az ehhez szükséges ütemezést, tartalmi struktúrát és büdzsét. A Harum Zrt. két belső, marketingre kijelölt munkatársat von be a megvalósításba, akiket a marketingtanácsadó a terv megvalósításában támogat. Az új marketingfolyamatok célja, hogy a kieső ügyfelek helyére gyorsabban tudjanak új szerződéseket kötni, javuljon a piaci ismertség, és az új vevők megszerzésének költsége csökkenjen.

A vállalat versenyképessége ezáltal növekszik, bevételei kiegyensúlyozottabbá válnak, ügyfélkockázatai csökkennek. A vállalati kultúra részévé válik a tudatos, adatvezérelt marketingműködés, a folyamatos ügyfélkommunikáció, és az ügyféligenyekhez igazodó szolgáltatásfejlesztés. A közösségi média jelenlét, valamint az új honlap és hirdetési kampányok révén a Harum Zrt. megjelenik azokon a platformokon, ahol célcsoportja aktívan keres szolgáltatást.

A projekt megvalósítása után a munkavállalói terhelés csökken, a hibaszázalék nullára redukálódik, az ügyfél-elégedettség nő. A Harum Zrt. a projekt megvalósításával kettő területen – termelés (szolgáltatás) és marketing – hajt végre átfogó üzleti folyamatinnovációt.

A fejlesztés Budapesten, Rétköz utca 5. szám alatt valósul meg.