

# Acta Wekerleensis

Tudományos időszakkiadvány

- 2025/1



**WEKERLE SÁNDOR**  
NEMZETKÖZI EGYETEM

## Módszertani közelítés egy felsőoktatási intézmény STP stratégiájának kidolgozásához

Dr. Pénzes Ibolya Rózsa

főiskolai tanár, Wekerle Sándor Nemzetközi Egyetem

Dr. Gyenge Balázs

egyetemi docens, Wekerle Sándor Nemzetközi Egyetem

### Absztrakt

A Wekerle Sándor Nemzetközi Egyetem a magyar felsőoktatás legfiatalabb tagjaként 2025. augusztus 1.-i hatállyal működik alkalmazott tudományegyetemi státuszban. Az intézmény életében a 2023. év mérföldkőnek számít, mivel tulajdonosváltás történt, valamint sikeresen lezárult az intézményi akkreditáció, amelynek során a Magyar felsőoktatási Akkreditációs Bizottság értékes javaslatokat fogalmazott meg az intézményfejlesztés érdekében. E körülmények szükségessé tették az intézmény stratégiájának megújítását. A magyar felsőoktatási piacon a gazdaságtudományi képzési területen intenzív verseny jellemző és a piac telítettnek mondható. Az egyetem jogelődjeként működő Wekerle Sándor Üzleti Főiskola hallgatóinak döntő többsége alapképzési szakokon tanul (Gazdaságtudományok 5 szak, Informatika 1 szak), amelyek iránt a kereslet a megalakulás óta eltelt időszakban viszonylag alacsony volt, amely elsősorban a verseny intenzitására, valamint az ismertség hiányára vezethető vissza.

Ezen körülmények indokolták egy, a korábbinál hatékonyabb STP stratégia kialakítását és megvalósítását, amely magában foglalta a piac szegmentációját, a célpiac kiválasztását és a pozicionálást. E tanulmányban bemutatjuk a szegmentálás és a célpiac kiválasztásának általunk alkalmazott, statisztikai adatokra alapozott módszereit és az alkalmazásuk során kialakuló célpiaci szegmentumok jellemzőit és a javasolt pozicionálást.

**Kulcsszavak:** felsőoktatás, alapképzési szakok, szegmentáció, célpiac kiválasztása, pozicionálás

### Abstract

Wekerle Sándor International University, the youngest member of Hungarian higher education, has been operating as an applied university since August 1, 2025. The year 2023 is a milestone in the life of the institution, as there has been a change of ownership and the institutional accreditation process has been successfully completed, during which the Hungarian Higher Education Accreditation Committee made valuable recommendations for the development of the institution. These circumstances necessitated a renewal of the institution's strategy. The Hungarian higher education market is characterized by intense competition in the field of economics education and can be considered saturated. The vast majority of students at the Wekerle Sándor Business College, the university's legal predecessor, are enrolled in undergraduate programs (five programs in economics and one in computer science), for which demand has been relatively low since the college's establishment, due to the intensity of competition and a lack of awareness.

These circumstances justified the development and implementation of a more effective STP strategy than before, which included market segmentation, target market selection, and positioning. In this study, we present the statistical data-based methods we used for segmentation and target market selection, as well as the characteristics of the target market segments that emerged during their application and the recommended positioning.

**Keywords:** higher education, undergraduate programs, segmentation, target market selection, positioning

### 1. Bevezetés

A magyar felsőoktatási piaca kompetitív piac, amelyben a gazdaságtudományi képzési területen intenzív verseny tapasztalható. Ez megmutatkozik a képzést folytató intézmények

számában, a képzés szakonkénti összetételében, a felsőoktatási jogszabályok változásában, a felsőoktatási eljárás verseny tudatos szabályaiban és a felvételizők magatartásában is. Ilyen piaci helyzetben a felsőoktatási intézmények számára egyre nagyobb kihívást jelent a továbbtanulni vágyók integrálása képzésükbe.

E kutatás célja a gazdaságtudományi képzési területen, kiemelten az intézmény által oktatott szakok körében

- a piac elemzése és annak szegmentálása statisztika adatbázisok felhasználásával,
- a piaci rések, a verseny és a belső erőforrások összhangjára építő célpiaci szegmentumok kiválasztása, valamint
- az intézmény erőforrásainak jövőbeli hatékonyabb felhasználását célzó pozicionálás.

## 2. Anyag és módszer

A cikk alapját képező vizsgálat a felvi.hu 2021. és 2022. évre vonatkozó felvételi statisztikai adatainak, valamint a Központi Statisztikai Hivatal 2022. évre vonatkozó népszámlálási adatainak és 2021. évi megyei statisztikai adatainak felhasználásával készült. Mindkét adatbázis kizárólag a piacelemzés - szegmentálás - pozicionálás folyamatának megfelelő, magyar nyelvű képzési piac információit vette figyelembe és használta fel. Az idegen nyelvű piacok elemzése sem a hazai, sem a nemzetközi térben nem képezték a vizsgálat tárgyát. A vármegyék gazdasági potenciáljának meghatározásához, illetve a szegmentáláshoz és a célpiac kiválasztásához kapcsolódó módszertani és számítási jellegzetességeket az eredmények részletezésénél tartottuk logikusabbnak bemutatni.

## 3. Eredmények

### 3.1. A piac szegmentálása

A piac szegmentálását 2023-ban, az aktuálisan rendelkezésre álló információk alapján a gazdaságtudományi képzési területre vonatkozóan végeztük el, amely a főiskola hallgatói létszámának megoszlása alapján történt. A 2022-2023. 1. félévben a Főiskolán a Gazdaságinformatikus alapképzésben és felsőoktatási szakképzésben résztvevő hallgatók létszáma 20 fő volt, amely az összes létszám 2,7 százalékát tette ki. Ennek alapján úgy döntöttünk, hogy a piac elemzésében a gazdaságtudományok képzési területre összpontosítunk.

A piac szegmentálásával kapcsolatban több ismérv is felmerült, az általános ismérvek (Rekettye, Töröcsik, Hetesi 2016) felhasználási lehetőségeinek vizsgálata mellett a felsőoktatás szegmentációjánál alkalmazott ismérvekre fókuszáltunk (Kuráth 2007, Yuan Chih Fu, Frank Fernandez, Jui Hung Kao, Kuo Hao Tseng 2022). A szerzők által ajánlott ismérvek mellett figyelembe vettük a felsőoktatási képzések iránti kereslet jellemzőit (Polónyi 2023) és a vármegyék eltérő potenciálját.

A piac szegmentálására négy fő ismérvet határoztunk meg:

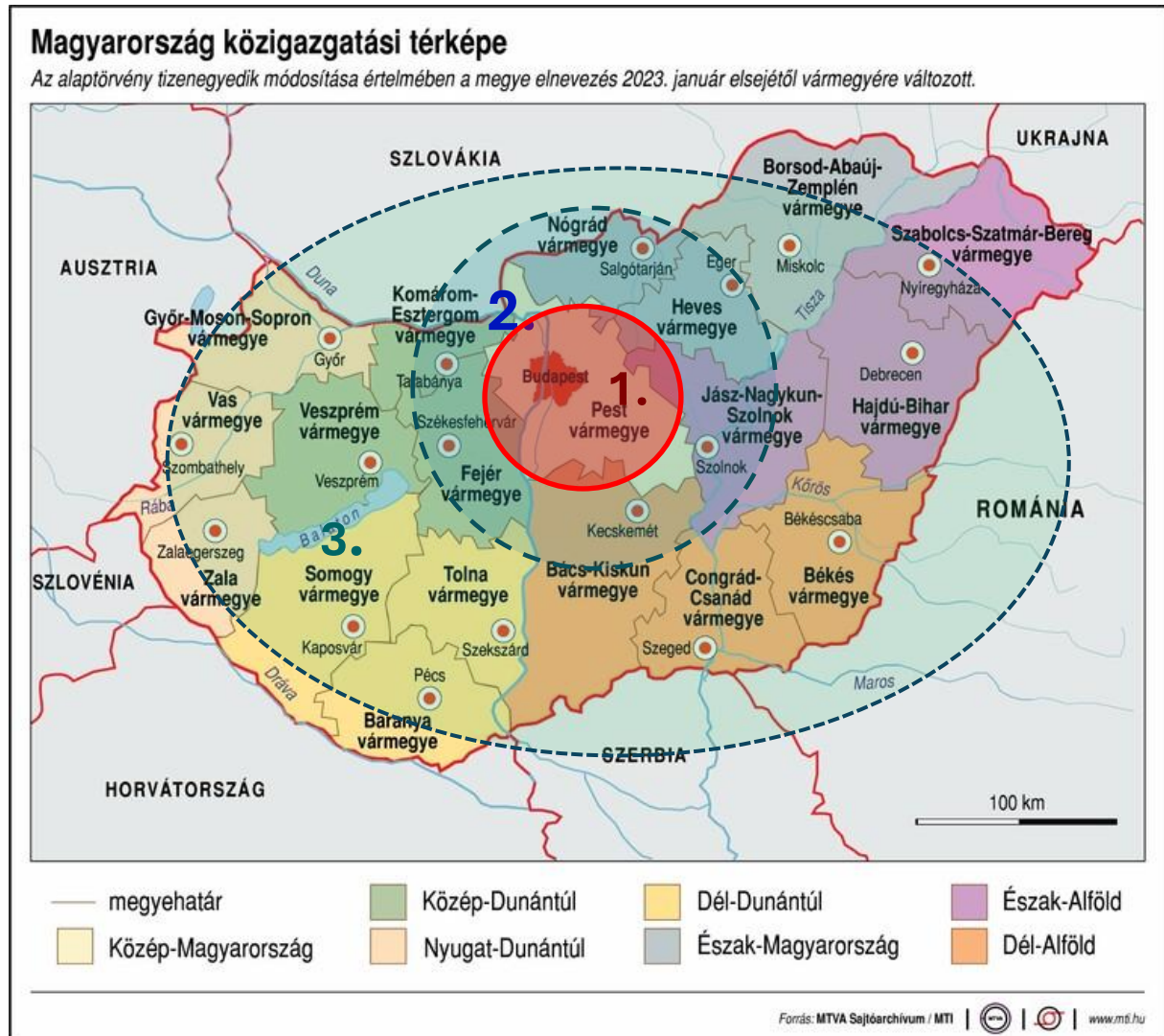
- a WSUF földrajzi elérhetősége (lakóhelytől való távolság),
- a gazdaságtudományi képzési terület iránti kereslet,
- vármegyék gazdasági potenciálja,
- vármegyék továbbtanulási potenciálja.

A földrajzi elérhetőség és az oktatás munkarendje fontos ismérv, mivel a főiskola hallgatóinak túlnyomó többsége (93,8%) részidejű (levelező) munkarendben tanul. A főiskola belső kutatásai azt mutatják, hogy az intézmény-választásban a levelező tagozatos hallgatók körében a földrajzi elérhetőség és megközelítés fontos szempont.

Második ismervként a gazdaságtudományi képzések iránti keresletet választottuk, amelynek forrását a felsőoktatási jelentkezési és felvételi statisztikák alkották 2021. és 2022. évek tekintetében (felvi.hu).

A vármegyei adatokat a továbbtanulási és a gazdasági potenciál alapján vontuk be a szegmentálás ismérvei közé. Feltételeztük, hogy a vármegyék népességének megoszlása hatással van a jelentkezésre, valamint azt is, hogy a vármegyék vállalkozásainak felsőfokú végzettséggel rendelkezők iránti munkaerő kereslete szintén befolyásoló tényező.

### 3.1.1 A földrajzi elérhetőség alapú szegmentumok



1.sz. ábra: Potenciális jelentkezők lakóhelye a WSUF gazdaságtudományi képzési területe kapcsán elérhető hallgatók esetén

A WSUF és a potenciális hallgatók lakóhelye közötti távolság alapján az alábbi szegmenseket különítettük el.

1. Zóna: Budapest és Pest Vármegye: A Főiskolától való távolság alapján az intézmény jól megközelíthető, tömegközlekedéssel és személyautóval egyaránt.
2. Zóna: Komárom-Esztergom, Fejér, Bács-Kiskun, Jász-Nagykun-Szolnok, Heves, Nógrád Vármegyék: a lakóhely távolsága az 1. szegmentumnál ugyan nagyobb, de

megközelítése mind tömegközlekedéssel, mind személyautóval 1-2 órán belül megvalósítható.

3. Zóna: 1-2. csoporton kívül eső vármegyék: az intézmény megközelítése problémás mind a közlekedési viszonyok, mind annak időtartama szempontjából.

### 3.1.2. Gazdaságtudományi képzési terület iránti továbbtanulási igény

A piac összetételének e szegmentációs ismerv alapján történő elemzéséhez a felsőoktatási felvételi statisztikák adatait használtuk fel a 2021. és 2022. év alapeljárásai vonatkozásában (felvi.hu). Ennek során a WSUF képzési kínálatához illeszkedő elemzésben a nappali és levelező tagozatra jelentkezőket vizsgáltuk, az esti és távoktatásra vonatkozó információk nem került be az elemzésbe. A piac méretét a gazdaságtudományok képzési területre jelentkezők és felvettek számával mértük.

Felvételi eljárás	Jelentkezők száma fő		
	Nappali tagozat	Levelező tagozat	Összesen
2021./A	21413	10182	31595
2022. /A	21771	8925	30696
	Felvettek száma fő		
2021./A	12390	5609	17999
2022./A	12475	4737	17212

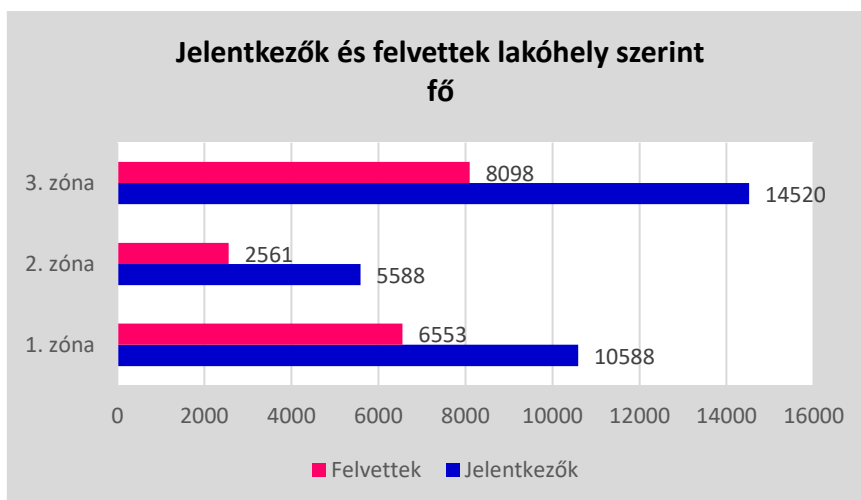
#### 1.sz. táblázat

Gazdaságtudományok képzési területre jelentkezők és felvettek száma  
 Forrás: Saját szerkesztés felvi.hu (2021, 2022) alapján

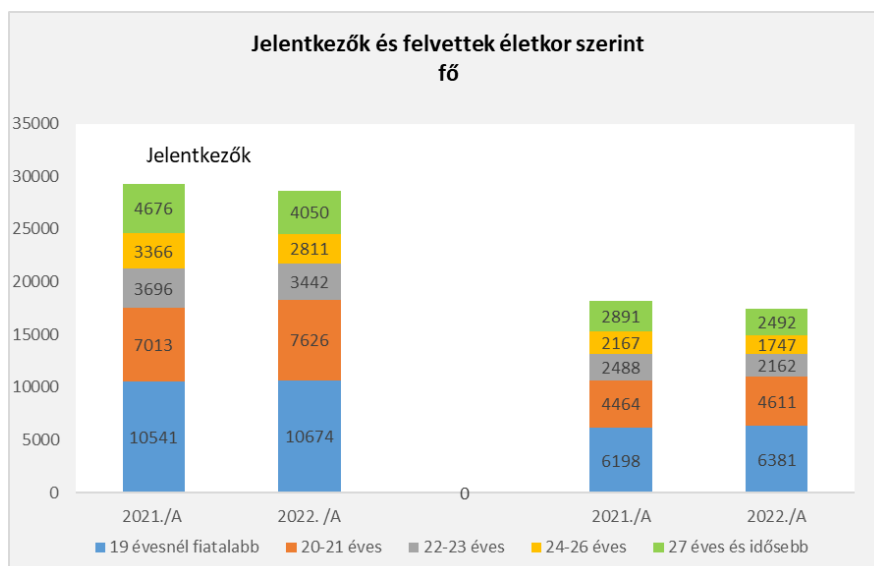
2022-ben a gazdaságtudományi képzési területre 30696 fő jelentkezett, amely az előző évhez viszonyítva 2,8 %-kal csökkent. Ezt a levelező tagozat iránti kereslet csökkenése eredményezte.

2021. évi alapeljárásban a jelentkezők 61,7 százaléka Budapestet jelölte meg potenciális képzési helyként, amelynek aránya a következő évben 1 százalékponttal növekedett.

Az alábbi grafikon a 2022/A felvételi eljárás eredményét mutatja a jelentkező lakóhelye szerint. Jól látható, hogy Budapestről és Pest megyéből közel 17 ezer fő jelentkezett, a felvételi arány 61,9 % volt. A földrajzi szegmentálás alapján kialakult, 6 vármegyét magában foglaló 2. zónából 5588 fő jelentkezett gazdaságtudományi szakokra, a felvételi arány azonban csak 45,8 % volt.



2.sz. ábra Jelentkezők és felvettek száma lakóhely szerinti bontásban az alapeljárásban, országosan, a gazdaságtudományi területeken 2021-ben  
Forrás: saját szerkesztés felvi.hu (2021) alapján



3.sz. ábra: Jelentkezők és felvettek száma életkori bontásban az alapeljárásban, országosan, a gazdaságtudományi területeken 2021-ben és 2022-ben  
Forrás: saját szerkesztés felvi.hu (2021, 2022) alapján

2022-ben a jelentkezők 34,8 százaléka 19 évesnél fiatalabb, tehát az alapeljárás évében érettségizett. Ez az előző évhez viszonyítva 1,5 százalékponttal emelkedett. A felvetteket vizsgálva megállapítható, hogy míg 2021-ben a 19 évesnél fiatalabbak 34,4 százaléka került be gazdaságtudományi felsőfokú képzésre, addig ez az érték 2022-re 37 százalékra növekedett.

Fenti adatokat összevetve a képzés munkarendjével, jól valószínűsíthető az, hogy a nappali tagozatra jelentkezők elsősorban a 18-23 éves korosztályból kerülnek ki, míg a levelező képzés iránt érdeklődők 24 évnél idősebbek.

2021-ben a jelentkezők közel 40 százaléka jelentkezett önköltséges képzésre, míg a következő évben ez az arány csökkent. A hallgatók korábbi tanulmányainak intézményét vizsgálva megállapítható, hogy mind a jelentkezők, mind felvettek esetében a gimnázium dominánsnak tekinthető.

A gazdaságtudományi képzések iránti kereslet alapján két szegmens különíthető el, amelyek az alábbi sajátosságokkal rendelkeznek:

1. Szegmentum: nappali tagozatos képzés iránti kereslet, 18-23 év, munkahelyi tapasztalat nincs, vagy kevés
2. Szegmentum: levelező tagozatos képzés, 24 éves, vagy idősebb, munkahelyi tapasztalat inkább jellemző, a jelentkező munkája és a képzési terület feltehetően összhangban van

### 3.1.3. A vármegyék gazdasági potenciálja

A kutatás során fontosnak tartottuk annak elemzését, hogy adott vármegyének milyen a gazdasági potenciálja, milyen vonzerővel rendelkeznek a felsőoktatási oklevelet szerzett személyek felé. Ez elsősorban a levelezős hallgatók szempontjából meghatározó, mivel ők életkorukból és családi helyzetükből adódóan feltehetően ragaszkodnak jelenlegi lakóhelyükhöz, valamint a felsőoktatásban megszerzett tudást vagy jelenlegi munkahelyükön, vagy lakóhelyükön működő más vállalkozásnál szeretnék kamatoztatni.

A vármegyék gazdasági potenciálját ennek megfelelően adott vármegye lakosságának számával, a bruttó jövedelemmel, a foglalkoztatottak számával, az egy főre jutó GDP-vel és a regisztrált vállalkozások számával mértük.

Vármegye	Lakosság (fő)	Bruttó jövedelem (ft/hó)	Foglalkoztatottak (fő)	1 főre jutó GDP (Ft)	Regisztrált vállalkozások száma (db)
Budapest	1672443	630000	859300	14597000	421106
Pest megye	1315964	450000	655200	5929000	242981
Fejér	418542	485000	207300	7000000	65202
Komárom-Esztergom	300869	490000	150600	6285000	43907
JNSZ	358883	407000	165400	4310000	56061
Nógrád	183318	395000	81000	3136000	24277
Heves	288430	460000	130600	4885000	48370
Bács-Kiskun	495675	430000	225300	5151000	103218

2.sz. táblázat A vármegyék gazdasági potenciáljának számításához használt adatok 2022-ben

Forrás: saját szerkesztés KSH (2022) alapján

Mivel a vármegyék a különböző vonzerő tényezőkben teljesen heterogén képet mutatnak, ezért értékelési rendszert dolgoztunk ki.

Az egyes vármegyékhez a vonzerők értékének tekintetében 1-8 pontszámot rendeltünk (adott tényező számszerű növekedésének sorrendjét jelölve), míg a vonzerők fontosságának besorolására (továbbtanulásra gyakorolt hatás) 1-5 skálát alkalmaztunk. A végleges értékelést súlyozott számtani átlaggal határoztuk meg.

Vármegye	Lakosság súlysúlyszám 3	Bruttó jövedelem súlysúlyszám: 5	Foglalkoztatottak súlysúlyszám: 4	1 főre jutó GDP súlysúlyszám:3	Regisztrált vállalkozások száma súlysúlyszám 3	Átlag
Budapest	8x3=24	8x5=40	8x4=32	8x3=24	8x3=24	144:18=8,0
Pest megye	7x3=21	4x5=20	7x4=28	5x3=15	7x3=21	105:18=5,8
Fejér	5x3=15	6x5=30	5x4=20	7x3=21	5x3=15	101:18=5,6
Komárom-Esztergom	3x3= 9	7x5=35	3x4=12	6x3=18	3x3= 9	83:18=4,6
JNSZ	4x3=12	2x5=10	4x4=16	2x3= 6	4x3=12	56:18=3,1
Nógrád	1x3= 3	1x5= 5	1x4= 4	1x3= 3	1x3= 3	18:18=1,0
Heves	2x3= 6	5x5=25	2x4= 8	3x3= 9	3x3= 9	57:18=3,2
Bács-Kiskun	6x3=18	3x5=15	6x4=24	4x3=12	6x3=18	87:18=4,8

3. táblázat A vármegyék gazdasági potenciálja 2022-ben

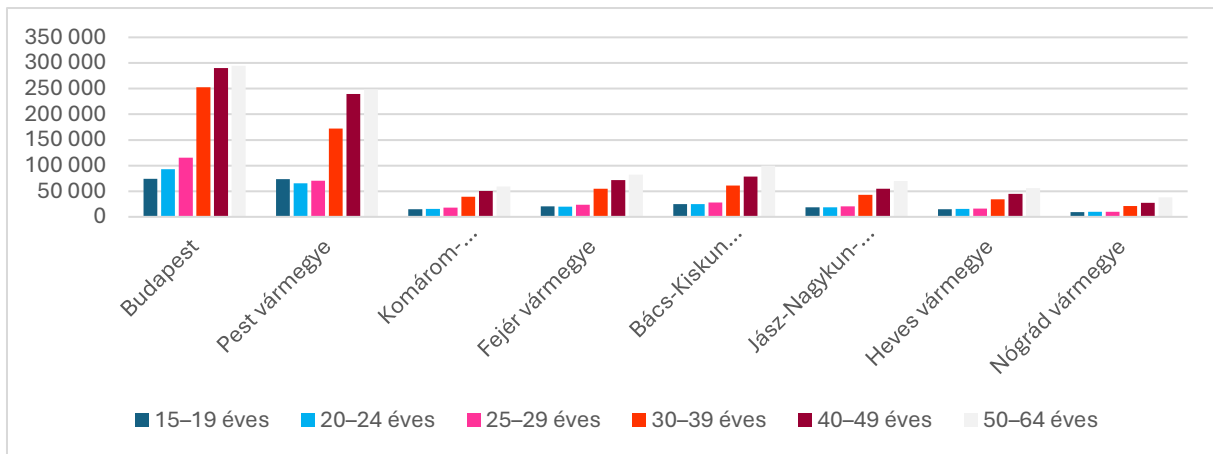
Fenti adatok alapján látható, hogy Budapest minden szempont szerint a legjobb eredményt érte el, az átlagos értéke: 8. Pest vármegye a lakosság, a foglalkoztatottak és a regisztrált vállalkozások számában közvetlenül Budapest után következett, de a bruttó jövedelem és az egy főre jutó GDP vonatkozásában gyengébb eredményt mutatott. Így átlagosan 5,8 értéket kapott. Az átlagos értéket tekintve Pest vármegyétől alig marad el (5,6) Fejér vármegye. Komárom-Esztergom és Bács-Kiskun vármegyék átlagos értékelése közel azonos, bár megjegyzendő, hogy a vonzerő tekintetében magas súlyszámmal rendelkező bruttó jövedelem Komárom-Esztergom vármegyében 14 százalékkal magasabb, mint a másik vármegyében. Ezt az előnyt azonban a Bács-Kiskun vármegyei vállalkozások jóval nagyobb száma kiegyenlíti. Hasonlóan azonos szintet mutat Jász-Nagykun-Szolnok és Heves vármegyék gazdasági potenciálja, de a bruttó bérek tekintetében Heves vármegye sokkal jelentősebb lehetőségeket kínál. A sort Nógrád vármegye zárja, amely minden szempont szerint utolsó helyre került.

Ennek alapján a körvonalazódó csoportok:

1. Szegmentum: Budapest: kiemelkedő gazdasági potenciállal jellemezhető, minden szempont szerint legmagasabbra értékelt.
2. Szegmentum: Pest vármegye, Fejér vármegye: jó gazdasági potenciállal jellemezhető, vegyes értékelésű
3. Szegmentum: Komárom-Esztergom vármegye, Bács-Kiskun vármegye: közepesen magasabb gazdasági potenciállal jellemezhető, vegyes értékeket mutató
4. Jász-Nagykun-Szolnok vármegye, Heves vármegye: gyengébb gazdasági potenciállal jellemezhető, vegyes értékeket mutató
5. Szegmentum: Nógrád vármegye: gyenge gazdasági potenciállal jellemezhető, alacsony értékeket mutató.

#### 3.1.4. Vármegyék továbbtanulási potenciálja

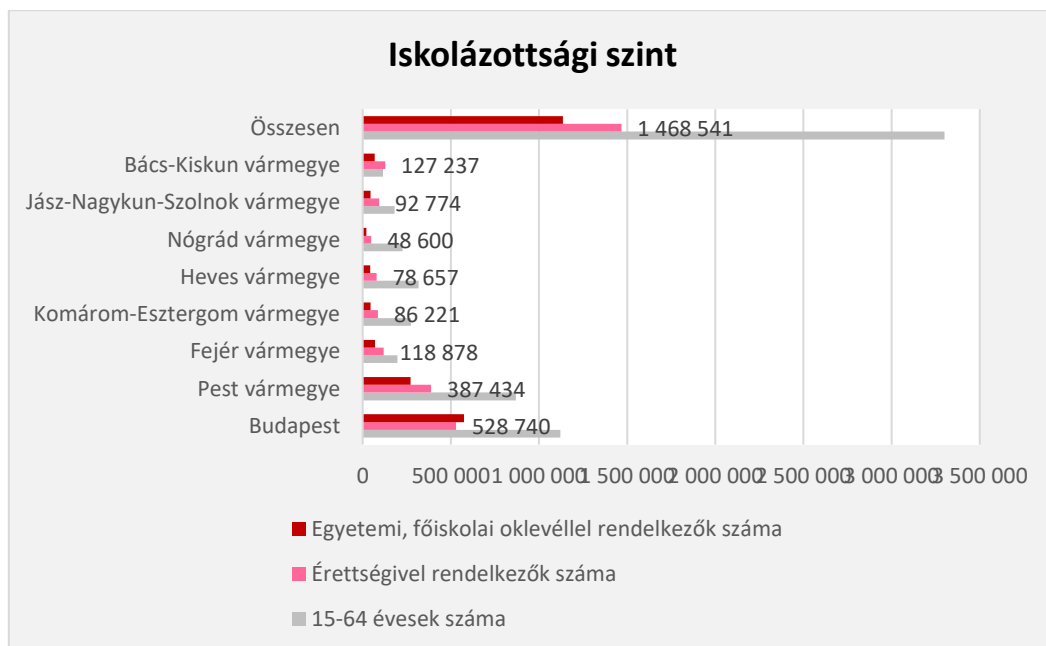
Az egyes vármegyékre jellemző, várható továbbtanulási potenciált egyrészt a vármegyék demográfiai adatai, másrészt a felvételizők bázisát biztosító középiskolák számával és összetételével jellemeztük.



4. ábra Vármegyék lakossága életkor szerint 2022-ben  
 Forrás: saját szerkesztés KSH (2022) alapján

A 4. ábra a statisztikai számbavétel problémái miatt elsősorban a levelező tagozat iránti keresletet közelíti jól, ugyanis a 15-19 éves életkorú középiskolásoknak csak kisebb része rendelkezik érettségivel, így a teljes korosztály a továbbtanulás szempontjából csak hosszabb távon vehető számba. A lakosság életkor szerinti megoszlását vizsgálva látható, hogy a levelező tagozat hallgatóinak potenciális bázisa Budapest és Pest vármegye, ahol a 25-49 évesek száma a fiatalabbakhoz képest lényegesen magasabb. A kisebb lélekszámmal jellemezhető vármegyék közül Bács-Kiskun és Fejér mutat kedvező képet.

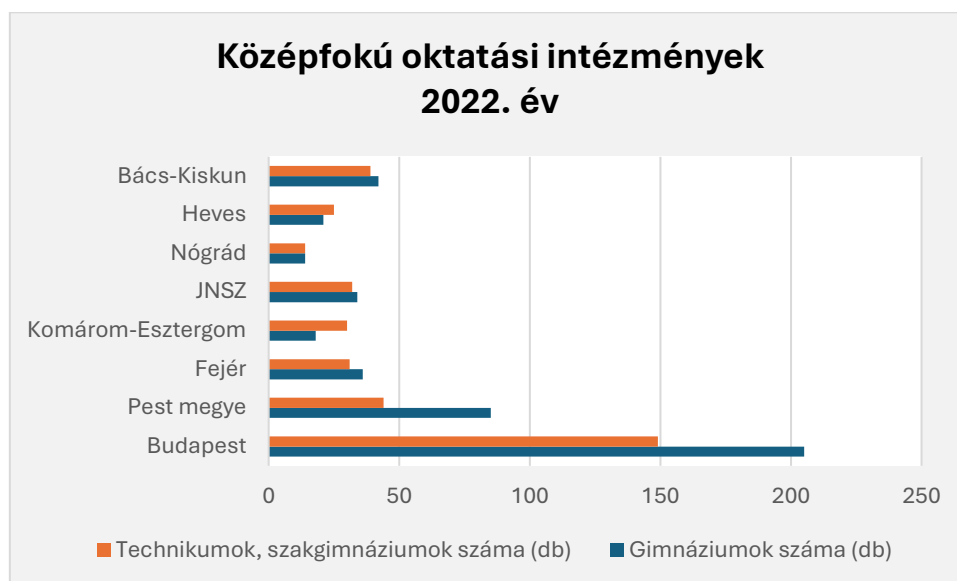
A továbbtanulás szempontjából fontosnak tartottuk azt vizsgálni, hogy az egyes vármegyékben élők iskolázottsága milyen szintű. Ezt az érettségivel és felsőfokú oklevéllel/diplomával rendelkezők számával mértük.



5.sz. ábra Iskolázottsági szint az egyes vármegyékben 2022-ben  
 Forrás: saját szerkesztés KSH (2022) alapján

Az iskolázottság legmagasabb mértékű Budapesten és Pest vármegyében, majd a sorban Bács-Kiskun és Fejér vármegye következik. A 15-64 éves korú lakossághoz viszonyítva legkedvezőbb képet Bács-Kiskun vármegye mutatja, amelyből a lakosság felsőoktatási végzettség iránti igényeire is következtethetünk, mivel a vármegye gazdasági potenciálja jól támogatja azt.

Fenti információkat egészíti ki a középiskolai ellátottság adott vármegyében, amelyet az alábbi ábra szemléltet. A frissen érettségizők szempontjából a legkedvezőbb képet Budapest, Pest vármegye, Bács-Kiskun, Fejér és Jász-Nagykun-Szolnok vármegye adja.



6.sz. ábra Középfokú oktatási intézmények száma 2022-ben  
Forrás: Saját szerkesztés KSH (2022) alapján

Fentiek alapján a következő szegmentumok mutathatók ki:

1. Budapest
2. Pest vármegye
3. Bács-Kiskun és Fejér vármegye
4. Komárom-Esztergom, Heves és Jász-Nagykun-Szolnok vármegye
5. Nógrád vármegye

### 3.1.5. Több ismérven alapuló komplex szegmentálás

Az alábbi táblázat együttesen mutatja be a különböző szempontok alapján kialakuló vármegyék közötti rangsort, az egyes ismérvek fontossága nélkül.

4. táblázat: A vármegyék összesített rangsora

Szegmentálási ismérték	Budapest	Pest	Bács-Kiskun	Fejér	Komárom-Esztergom	Jász-Nagykun-Szolnok	Heves	Nógrád	Egyéb
Földrajzi elérhetőség	1	1	2	2	2	2	2	2	3
Gazdasági potenciál	1	2	3	2	3	4	4	5	
Továbbtanulási potenciál	1	2	3	3	4	4	4	5	
Átlagos érték	1	1,7	2,7	2,3	3	3,3	3,3	4	

Fenti eredményt összevetettük a gazdasági felsőoktatás munkarendje iránti kereslettel, a kettő kombinációjában alakultak ki az alábbi piaci szegmensek.

		Képzés munkarendje	
		18-23 év, nappali tagozat, munkahelyi tapasztalat hiánya	24+ éves, levelező tagozat, munkahelyi gyakorlat
Lakóhely sajátosságai (elérhetőség, gazdasági-, továbbtanulási potenciál)	Budapest -Pest vármegye	1.	2.
	Bács-Kiskun, Fejér vármegye	3.	4.
	Komárom-Esztergom, Jász-Nagykun, Heves vármegye	5.	6.
	Nógrád vármegye	7.	8.

7. ábra: Komplex piaci szegmentumok

A többszempon্তু szegmentálás során két jól jellemezhető tényezőcsoport (lakóhelyi sajátosságok, képzés munkarendje) alapján nyolc piaci szegmentumot különítettünk el.

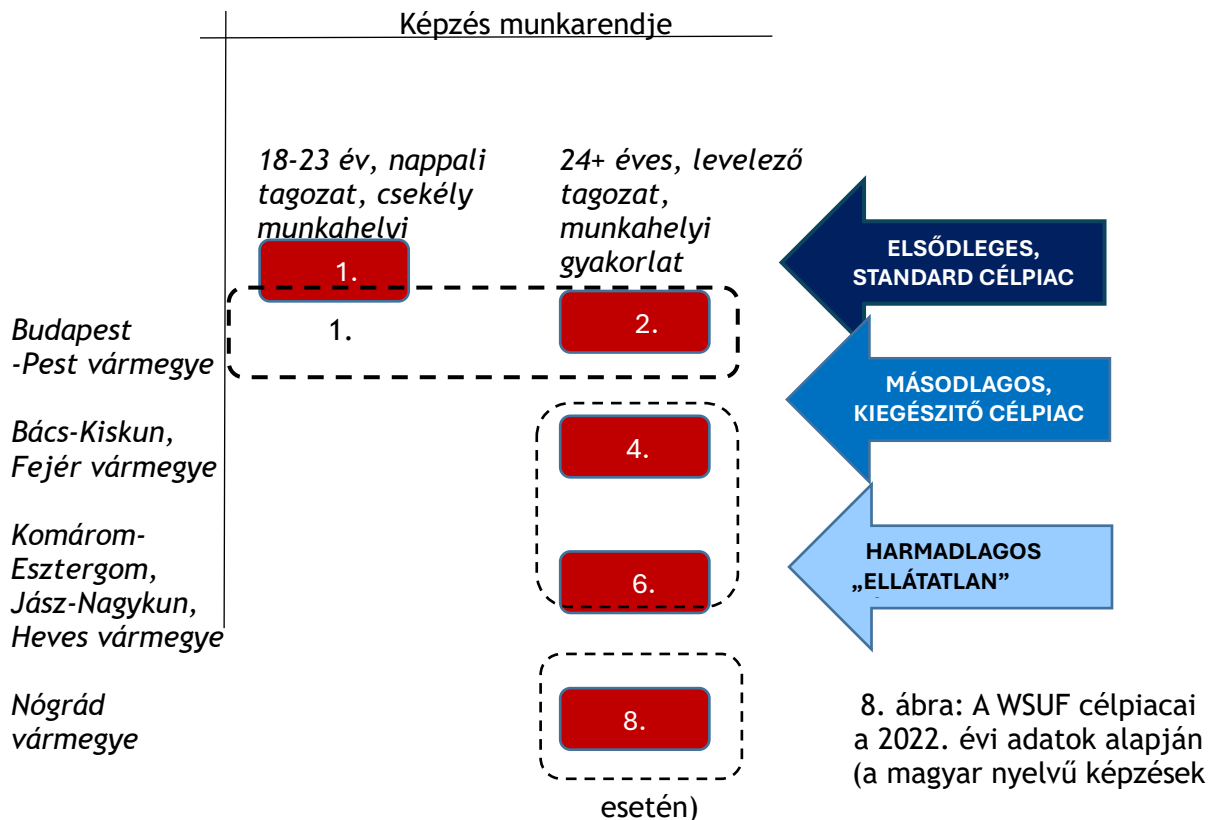
1. Szegmentum: Budapestről és Pest vármegyéből jelentkező nappali tagozatos munkarend iránt érdeklődő potenciális hallgatók.
2. Szegmentum: Budapestről és Pest vármegyéből jelentkező levelező tagozatos munkarend iránt érdeklődő potenciális hallgatók.
3. Szegmentum: Bács-Kiskun, Fejér vármegyéből jelentkező nappali tagozatos munkarend iránt érdeklődő potenciális hallgatók.
4. Szegmentum: Bács-Kiskun, Fejér vármegyéből jelentkező levelező tagozatos munkarend iránt érdeklődő potenciális hallgatók.
5. Szegmentum: Komárom-Esztergom, Jász-Nagykun-Szolnok, Heves vármegyéből jelentkező nappali tagozatos munkarend iránt érdeklődő potenciális hallgatók.
6. Szegmentum: Komárom-Esztergom, Jász-Nagykun-Szolnok, Heves vármegyéből jelentkező levelező tagozatos munkarend iránt érdeklődő potenciális hallgatók.
7. Szegmentum: Nógrád vármegyéből jelentkező nappali tagozatos munkarend iránt érdeklődő potenciális hallgatók.
8. Szegmentum: Nógrád vármegyéből jelentkező levelező tagozatos munkarend iránt érdeklődő potenciális hallgatók.

#### 4.1. Célpiaç kiválasztása

A célpiaç kiválasztásánál több szempontot vettünk figyelembe, amely kiterjedt a szegmentum nagyságára, a versenytársakra, a várható profitra, az intézmény erőforrásaira (Kotler, Fox 1995).

- A szegmentum nagyságát elsősorban adott területi egység potenciális keresletet jelentő lakosainak számával mértük.
- A különböző szegmentumokban vizsgáltuk a főiskola kínálatában szereplő szakok versenytársait. A versenytársak meghatározásánál minden hasonló képzést nyújtó intézményt figyelembe vettünk, mivel a jelentkezők több helyet is megjelölhetnek a jelentkezéskor.
- Adott szegmentum profittermelő képességének elemzésekor alapvetőnek tekintettük, hogy az egyes szegmentumokra milyen vásárlóerő jellemző.
- Az intézmény erőforrásai tekintetében kiemeltük a saját épületet, a férőhelyek számát, a képzési portfóliót és a képzés munkarendjét.

Fentiek alapján az alábbi szegmentumokat választottuk ki.



- A Főiskola elsődleges célpiacát a Budapesten és Pest vármegyében élő gazdasági felsőoktatásban nappali és levelező munkarendben továbbtanulni szándékozó személyek alkotják.
- Másodlagos célpiacnak tekinti a Főiskola a 4. és 6. szegmentumban található öt vármegye továbbtanulni szándékozó fiataljait, de a főiskola erőforrásai miatt (kollégium hiánya) ez levelező tagozatos igénnyel rendelkező lakosokra szűkül.
- Harmadlagos célpiacnak tekintjük Nógrád vármegyét, amely ugyan minden szempont szerint lemaradó jellegű, azonban a versenytársak magatartása alapján feltehetően ellátatlan szegmentumnak számít.

#### 4.2. Pozicionálás

A Wekerle Sándor Üzleti Főiskola piacszegmentálásának és célpiac kiválasztásának eredményei alapján a pozicionálás legmarkánsabb elemei a következők.

#### 4.1.2. A szerényebb hallgatói képességek és a hallgató élethelyzetéből következő adottságok figyelembe vétele

Az országos felvételi pontokra és érettségi átlagokra vonatkozó tendenciához kapcsolódva (felvi.hu, 2021, 2022) *a WSUF magyar nyelvű képzésének nappali és levelező tagozata tovább differenciálja a főiskola helyzetét.* A nappali tagozat hallgatóinak érettségi eredményei rendre a hazai átlag közelében, de leginkább az alatt helyezkednek el, a levelező tagozat hallgatói esetében kevésbé a hozott pontok (és az ezeket alakító érettségi eredmény, illetve alapszakos hallgatók esetén az esetleges korábbi felsőfokú végzettségéből - jellemzően FOSZK-ból - származó pontok) nagysága, sokkal inkább a felvételi eljárás és az érettségi évének távolsága a meghatározó.

Míg tehát a nappali tagozat esetén a szerényebb hallgatói képességek, a tanuláshoz való hozzáállásban tapasztalható attitűdbeli problémák, a tanulmányok abszolválásával kapcsolatos „törekvés” vagy éppen a felsőoktatási intézményben való mindennapi létezéshez szükséges érettség hiánya jelenthetnek problémát, addig a levelező tagozat kapcsán inkább a munkahely és a család melletti teljesítés életvezetési kérdései kerülnek előtérbe. Utóbbi esetén az oktatási rendszerbe történő, az érettségihez képesti későbbi (magas arányban 4 éven túli) visszakerülés, továbbá az ebből származó, a tanulással kapcsolatos elbizonytalanodások fontos jellemzői és kezelendő problémái a képzésnek (felvi.hu 2021, 2022, neptun.wsuf.hu 2021,2022).

***A Wekerle Sándor Üzleti Főiskola piaci pozicionálásának egyik legfontosabb eleme az ilyen jellemzőkkel bíró hallgatók elérése, felvétele és sikeres diplomához juttatása.***

A pozicionálás ezen tényezője a minimumpontoszámmal való bekerülés lehetőségének biztosításával, a felvételihez szükséges nyelvvizsga elengedésével és a közép szintű érettségi elfogadásával jelenik meg az intézményi stratégiában. Mind a levelező, mind a nappali tagozatos hallgatók fent részletezett jellemzőinek kezelésében kiemelt jelentőséggel bír a *Hallgatói Szolgáltatások Iroda* és a *Főiskola mentori rendszere*, mely a Tanulmányi Hivatal, kijelölt oktatók, az Idegen nyelvi lektorátus és a Hallgatói Szolgáltatások Iroda együttműködésében támogatja a hallgatókat.

#### 4.1.3. Hallgatóbarát oktatási rendszer

A fenti adottságokhoz kapcsolódva a Főiskola az elmúlt években kifejezetten azon hallgatókat célozta meg, akik számára a tanulmányok elvégzését komfortosabbá teszi az alacsonyabb hallgatói létszám, a közvetlenebb, hallgatóbarát rendszer, az egyéni tanulástámogatás vagy a rugalmas időbeosztás. A Wekerle Sándor Üzleti Főiskola a hallgatói piac azon részére pozicionálja magát, melynek tagjai nem akarnak a felsőoktatás „tömegképzéseiben” tanulni.

Ezen hallgatói igények hangsúlyozása természetesen nem csak a főiskola kommunikációjában és felvételi kampányaiban, hanem az oktatásszervezésben, az órarend készítésben, az oktatók munkájában egyaránt megjelennek.

#### 4.1.4. Üzleti képzésekre specializált kínálat

A másodlagos és harmadlagos célpiachoz tartozó vármegyék esetében az elsődleges célpiachoz viszonyítva arányaiban kevesebb az egyetemi vagy főiskolai diplomával rendelkező foglalkoztatott (és egyébként munkanélküli is). Elismerve, hogy a diploma megszerzését rengeteg tényező befolyásolja, a másodlagos és harmadlagos célpiacon diplomával nem rendelkező (érettségizett) lakossága egyáltalán nem biztos, hogy akar is oklevelet szerezni, vagy hogy ez az irány éppen a gazdasági szakok felé mutat, az aránybeli eltolódás a Főiskola számára mégis potenciális piacot jelöl ki.

Ebből következően a Wekerle Sándor Üzleti Főiskola pozicionálásban a másodlagos és harmadlagos célpiacon számára kihangsúlyozandó a kizárólag üzleti képzésekre specializálódott intézményi profil és az ehhez kapcsolt sikeres vállalati együttműködési rendszer.



mentation influence higher education opportunity A spatial investigation of enrollment at one Taiwanese university

11. WSUF Neptun Egységes Tanulmányi rendszer <https://www.wsuf.hu>