



„Az internet korszakban nincs nagyobb kockázat annál, mint kimaradni a lehetőségből”



Profit termelő internetes vállalkozás felépítése vállalkozóknak és magánszemélyeknek

**Kérdezz- Felelek kézikönyv az internetes üzlet elméleti
működéséről és a gyakorlati megvalósításról !**



online vállalkozás felépítése

PROGRAMOZÓI TUDÁS NÉLKÜL

10 11 12



„Az internet korszakban nincs nagyobb kockázat annál, mint kimaradni a lehetőségből”



e-book

A profit termelő online vállalkozás alapjai ötletekkel és segédletekkel kiegészítve



Copyright © online-vallalkozas.com

– 2010 –

Néhány jog fenntartva

Ezt az elektronikus könyvet szabadon másolhatod, terjesztheted, felhasználhatod előadásaid során azzal a feltétellel, hogy mindig megjelölöd az online-vallalkozas.com weboldalát, mint származási helyet. Nem változtathatsz rajta és nem adhatod el pénzért.

Erre a műre a [Creative Commons Attribution – Non Commercial – NoDerivativeWorks](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/) (Nevezd meg, Ne add el, Ne változtasd) licenc feltételei érvényesek

A szerző nem vállal felelősséget a könyv félreértelmezéséből, használatából eredendő károkért.



Ajánlás

Ez az e-book nem a szakembereknek íródott, hanem azoknak a magánszemélyeknek és kisvállalkozóknak, akiket komolyan foglalkoztat a gondolat, hogy hogyan tudnák kihasználni az internet adta lehetőségeket profitszerzés céljából a saját vagy a vállalkozásuk számára.

*A célom felhívni a figyelmet arra, hogy ma már mindenféle **programozói** (html, php, mysql stb) **tudás nélkül** is bárki könnyedén létre tudja hozni a saját, **profit termelő online vállalkozását**, ha ismeri ennek az elméleti működését és a gyakorlati megvalósításhoz szükséges eszközöket.*

Mindezt igyekeztem úgy megírni, hogy akár egy hetedikes is könnyen megértse.

BARABÁS CSABA

És még valami :)

Kínosan ügyeltem arra, hogy ennek az e-könyvnek az elolvasása ne vegyen fel több időt, mint 30 perc.



Fontosabb témák, amelyekről szó esik:

- **Ki vagyok és miről szól ez az ebook**

Néhány szó rólam és a könyvről...

- **Egy profit termelő online vállalkozás felépítésének a lépései**

Az online vállalkozás nem csak weboldal készítésről szól hanem sokkal többről – ha sikeres akarsz lenni, akkor tudatosan építkezel, ha nem akkor olyan mintha lottóznál, vagy bejön vagy nem. A leggyakoribb kérdések és válaszok amelyek egy online vállalkozás esetén felmerülnek...

- **Tippek, esettanulmányok**

Konkrét tippek, ötletek, online üzleti vállalkozás létrehozásához...

- **Tennivalók, összefoglaló**

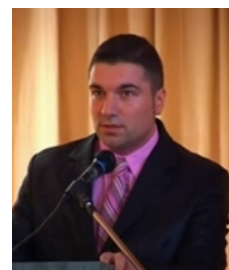
Semmi sem változtatja meg jobban az életünket, mint az önmagunknak feltett kérdések...

- **Segédletek**

*Hogy ne csak az információkkal maradj, hanem **garantáltan** tudd is megvalósítani őket!!!*



Ki vagyok és miről szól ez az ebook?



A nevem Barabás Csaba és örülök, hogy találkoztunk. Még ha csak így virtuálisan is.

A sors úgy hozta, hogy nekem nem jutott egyetlen örökös nélküli gazdag amerikai nagybácsi sem, így ha valamire szükségem volt, akkor azért nekem kellett megoldozni.

Én a saját időmmel és a saját pénzemmel „játszadózok” és csak az tudja, hogy mennyire értékes ez a két dolog, aki szintén ezt teszi.

Már több éve foglalkozok oktatással, egy ideje azonban oktató videókon keresztül segíték magánszemélyeknek és kisvállalkozóknak felépíteni a saját, online vállalkozásukat. Egyedülálló módon garanciát is vállalok az oktatóanyagaim megvalósíthatóságáért.

Sokan még a mai napig, online vállalkozás alatt egy weboldal elkészítését értik. Pedig ez ma már gyerekjáték. Azonban ahhoz, hogy a weboldal profitot is termeljen, valamivel több teendőre van szükség és erről a többség csak nagyon kevés információval rendelkezik.

A munkám során nagyon sok kérdéssel találkoztam. Ebben az ebookban a leggyakoribbakat gyűjtöttem össze és igyekeztem megválaszolni olyan sorrendben, ahogy szembesül velük az, aki egy profit termelő online vállalkozás elindításán munkálkodik.





„Az internet korszakban nincs nagyobb kockázat annál, mint kimaradni a lehetőségből”



1. MIT SZERETNÉL ELADNI?

Az első dolog amit pontosan meg kell határozni az nem más, mint az a termék vagy szolgáltatás, amit értékesíteni szeretnél az internet segítségével.

Amíg erre nem tudod a választ, addig nincs tovább.



Mit lehet eladni az interneten?

Az interneten bármit el lehet adni, legyen szó termékről vagy szolgáltatásról.

Én mit adjak el?

Ha már van vállalkozásod, akkor természetesen az általad kínált termékekre vagy szolgáltatásra érdemes vevőt szerezni az internet segítségével. Ha még nincs, akkor keresned kell valamit. Léteznek internet specifikus termékek, illetve szolgáltatások is, ezek közül is válogathatsz.

Mik azok az internet specifikus termékek, szolgáltatások?

Olyan dolgok, amelyek szorosan kötődnek az internethez. Ilyen lehet egy reklámfelület értékesítése a weboldalon – ha van egy nagy látogatottságú weboldalad, akkor másoknak pénzért kiteszed a reklámját. Vagy árulhatsz internetes tárhelyet is – az összes információ, ami az interneten megjelenik, valamilyen internetes tárhelyen kell legyen elhelyezve. Például ha egy cég azt szeretné, hogy a weboldala megjelenjen az interneten, akkor ennek a tartalmát egy internetes tárhelyre kell feltöltenie – lehetsz te is, aki ilyen szolgáltatást kínál.

Nos, akkor mi is a Te terméked, illetve szolgáltatásod, amit az internet segítségével szeretnél értékesíteni?

(Ezt neked kell megválaszolni)





2. KULCSSZAVAK

A második lépés a kulcsszó meghatározása.

Ki kell választanod, hogy melyik az a szó vagy kifejezés, amelyik a legjobban kötődik az általad kiválasztott termékhez, illetve szolgáltatáshoz.



Mik azok a kulcsszavak?

Az emberek ha keresnek valamit az interneten, akkor szavakat írnak be a keresőkbe (google, yahoo, bing...) és a kapott eredményekből válogatnak. Olyan szót, illetve szavakat kell választanod, amelyekre az emberek gyakran keresnek az interneten és szorosan kötődik a termékedhez, illetve szolgáltatásodhoz. Ezek lesznek a te kulcsszavaid.

Honnan tudom meg, hogy milyen szavakra keresnek az interneten?

Léteznek kulcsszó javasoló eszközök, ezek segítségével fel tudjuk mérni, hogy pontosan milyen kifejezésekre mennyien keresnek rá. Ilyen eszköz például az [Overture Keyword Suggestion Tool](#), a [Wordtracker](#), a [Digitalpoint Keyword Suggestion Tool](#), vagy a [Google Adwords Keyword Tool](#). Ezek segítségével hamar meggyőződhetsz, hogy például mennyire nem mindegy, hogy a „faház”, „faházak”, „rönkház”, vagy a „gerendaház” kifejezést választod, ugyanis minden egyes szóra más a kereslet, hiába hogy nagyjából azonos termékről vagy tevékenységről van szó.

Az a jó kulcsszó, amire a legtöbben keresnek?

Nem. Az a jó kulcsszó, amelyik szorosan kötődik a termékedhez és van rá akkora kereslet, hogy megéri időt és energiát áldozni azért, hogy a keresőkben arra a kulcsszóra a weboldalunk az elsők között szerepeljen.

Mit jelent az, hogy „szorosan kötődik a termékemhez”?

Tegyük fel, hogy cipőket szeretnél árulni az interneten. A „cipő” illetve „cipők” kifejezésre látni fogod, hogy milyen sokan keresnek rá. Ebből te csak akkor tudsz profitálni, ha ezekre a



kulcsszavakra sikerül a weboldaladdal az első tízbe bekerülni. Mivel ezek a legkeresettebb kulcsszavak, így itt a legnagyobb a verseny is és ha nem kerülsz be az első tíz közé, a nagy kereslet ellenére csak elvétve találhatnak rád a keresőkben. Ilyenkor az a teendő, hogy egy több szóból álló kifejezést választasz kulcsszónak, ami ráadásul szorosan kötődik a termékedhez is. Például „férfi cipők”, „kínai cipők”, „tenisz cipők”, „sport cipők” vagy „férfi sport cipők”. Ezekre már kisebb lesz a kereslet, de kisebb a verseny is, és neked is nagyobb esélyed lesz bekerülni az első tízbe. Arra vigyázz csak, hogy ezekre a kifejezésekre is legyen még mindig akkor kereslet, hogy megérje neked ilyen kulcsszót választani.

Miért fontos ennyire a jó kulcsszó?

Azért, mert egy jól kiválasztott kulcsszóval esélyünk van arra, hogy naponta sok látogatót szerezzünk a weboldalunknak. A későbbiekben ugyanis majd arra kell törekednünk, hogy amikor valaki beírja a keresőbe az általunk kiválasztott kulcsszót, akkor a mi weboldalunk lehetőleg az első tíz találat között szerepeljen, mert a többség ezekre kattint rá.

Mire figyeljünk még kulcsszó kiválasztásakor?

Mindenképp ellenőrizzük le, hogy milyen a keresési trend. Vagyis az általunk kiválasztott kulcsszóra csökkenő vagy növekvő a kereslet, létezik-e időszakos kereslet, amikor az év valamelyik hónapjában nagyon nagy, utána pedig jelentéktelen. Ezt könnyedén le tudjuk ellenőrizni a [Google Trends](#) segítségével

Melyek a Te kulcsszavaid?

(Ezt a kérdést is Neked kell megválaszolni)





3. KÉSZÍTSD EL A WEBOLDALAD



A Te online üzleted nem más, mint a weboldalad. Nincs weboldal - nincs üzlet. Készítened kell egyet. Ez lesz a harmadik lépés.

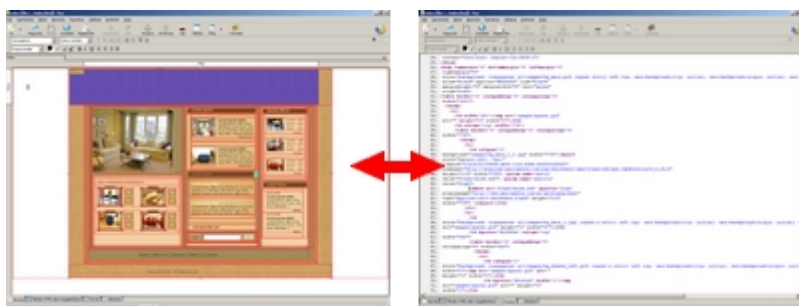
Nem értek a weboldal készítéshez, akkor hogyan készítek magamnak weboldalt?

Régebb csak néhány „beavatott” programozó tudott weboldalt készíteni, hiszen MySQL, php, html meg egyéb programozási nyelvek ismeretére volt szükség.

Ma már olyan eszközök állnak a rendelkezésünkre, amelyek segítségével az átlag számítógép felhasználók is könnyedén tudnak maguknak professzionális weboldalakat készíteni, ráadásul pillanatok alatt. Ilyenek a [WYSIWYG](#) weboldal szerkesztők vagy az ingyenes tartalom kezelő rendszerek.

Mik azok a WYSIWYG weboldal szerkesztők?

*A WYSIWYG - **What You See Is What You Get**”, vagyis „amit látsz, azt kapod” elven működő weboldal szerkesztők. Egy a mindenki számára ismert MS Word szövegszerkesztőhöz hasonló felületen kell megszerkeszteniünk a weboldalt, miközben a program automatikusan megírja a HTML kódot. Ezt a munkát még könnyebbé teszik a kész weboldal sablonok, amelyeket ha letöltünk az*



internetről, akkor a weboldal dizájnjával sem kell foglalkoznunk, csak a weboldal tartalmát kell megírni akár egy szövegszerkesztőben és máris egy szép dizájnnal rendelkező weboldalunk van.



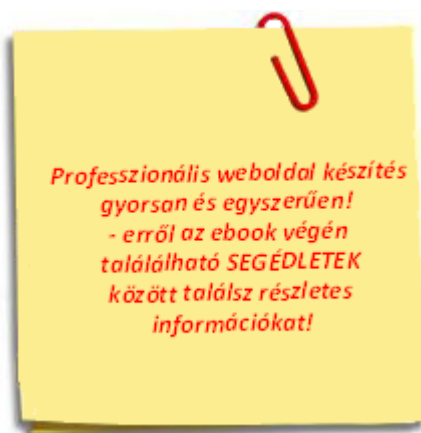
Mik azok a Tartalom Kezelő Rendszerek?

A [tartalom kezelő rendszerek](#) segítségével könnyedén tudunk létrehozni akár komplexebb weboldalakat is. Ezek közül az ismertebbek [Joomla](#), [Drupal](#), [Wordpress](#) már rengeteg bővítménnyel rendelkeznek, így nem okoz gondot egy fórum integrálása a weboldalba (egyetlen gombnyomás) vagy egy Webshop elkészítése sem.



Ok, de mégis hogyan fogjak hozzá?

Biztos vagyok benne, hogy ha veszel egy új mosógépet, akkor nem fogod tudni használni egyből minden funkcióját, ha azonban kicsit próbálgatod, elolvasod a használati utasítást, akkor egy idő után már gyerekjáték lesz a kezelése. Így van ez a weboldal készítéssel is – el kell kezdeni foglalkozni vele és ezeknek az eszközöknek a segítségével egy idő után már úgy fogod szerkeszteni a weboldalakat, mint ahogy a TV távkapcsolójával bánsz.





Min lehet könnyedén elcsúszni weboldal készítésekor?

Sokan kérdezik, hogy mire figyeljenek oda egy weboldal elkészítésekor.



A Design

A design, vagyis a weboldal kinézete az egyik legidőgyilkosabb dolog. A weboldal szerkesztés során a többség az ideje nagy részét erre fordítja. A tapasztalat azt mutatja, hogy senki sem fog tőled vásárolni csak azért, mert „jaj be szép a weboldalad” !!! (Az online üzleti világban járatlan cégvezetők gyakran rendelnek maguknak szép weboldalakat a webdizájnerektől, ők pedig szívesen csinálnak animációkkal és különböző vizuális effektekkel teletűzdelt weboldalakat, mert annál több pénzt kérhetnek érte).



A vagány weboldal

Sokan esnek abba a hibába, hogy tele rakják animációkkal a weboldalukat, szép háttérzenét tesznek stb.... Ezek valójában idegesítik a látogatókat és nem pozitív benyomást keltenek, hanem kifejezetten károsak egy üzleti weboldal esetében.



Kacatok

Még mindig vannak olyanok, akik a weboldaluk nyitóoldalán naptárat, névnapokat jelenítenek meg, számlálót, amelyik hogy kiírja, hogy épp hányadik látogatók vagyunk stb... Ezek valójában teljesen feleslegesek és nem tesznek mást mint elvonják a figyelmet. Ne pakold tele kacatokkal az oldalad.



Másra bízom

Csak akkor bíz másra, ha pontosan meg tudod mondani, hogy nézzen ki, milyen tartalom legyen rajta – És mindezt tudatosan teszed - tehát tudod/érted hogy mi miért kell olyan legyen. Ráadásul gondold végig azt is, hogy a későbbiekben minden apróságért, az illetőt kell-e hívjad, hogy végezze el a módosítást és hogy ez meg fogja-e érni.





Hogyan kerül az internetre a Weboldalam?

Ha elkészült a weboldalam, mit kell tennem, hogy felkerüljön az internetre és hogyan fogja tudni más is megnézni azt?

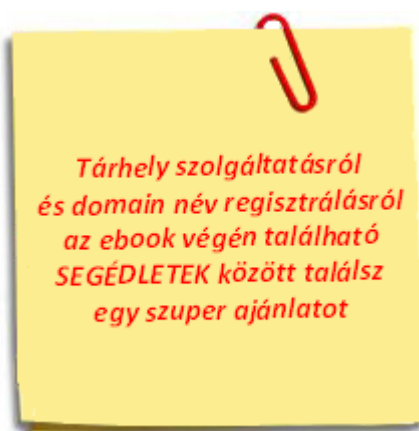
Ahhoz, hogy az interneten keresztül elérhető legyen a weboldalad, két dologra van szükséged:

- egy **tárhelyre** – bérelned kell egy tárhelyet valamelyik tárhely szolgáltató cégtől (ilyen cég rengeteg van) és erre a tárhelyre kell felmásold a kész weboldalad.
- egy **domain névre** – ezt kell majd begépelje a böngészőbe az, aki meg akarja nézni a weboldalad. Vagyis ezen a címen lesz elérhető. Például www.cégnév.hu vagy www.azéntermékem.com stb. – Attól függ, hogy milyen domain nevet választasz.



Hogyan tehetek szert internetes tárhelyre és domain névre?

Internetes tárhely szolgáltató cég nagyon sok van, keress rájuk a googleben és rengeteget találsz. Ezek általában elvégzik az általad kiválasztott domain név beregisztválását is. Miután kiválasztottál egyet, a további szükséges információkat arról, hogy hogyan tudod a tárhelyedre feltölteni a weboldalad, mindig tőlük fogod megkapni.



Tárhely szolgáltatásról
és domain név regisztrálásról
az ebook végén található
SEGÉDLETEK között találsz
egy szuper ajánlatot



4. LÁTOGATÓK SZERZÉSE

Mit ér az az üzlet, ahová nem mennek be az emberek?

Mit ér az a weboldal, amit nem látogatnak?

Mit kell tennem, hogy a weboldalamnak sok látogatója legyen?



Először is szükséged van egy eszközre, amelyik segítségével mérni tudod a weboldalad látogatottságát. Erre a célra az egyik legprofibb ingyenes eszköz a [Google Analytics](#). Erről részletes magyar nyelvű leírást találsz [ide](#) kattintva.

Miért jó egy ilyen forgalommérő eszköz?

Azért, mert ez az eszköz nem csak azt mutatja meg, hogy hányan látogatják a weboldalad, hanem információk egész halmazával lát el a látogatókkal kapcsolatban: honnan jönnek a látogatók, mennyit időznek a weboldaladon, milyen oldalakat néztek meg, ezekből hány új, hány visszatérő látogató van stb... ezeket az információkat a későbbiekben majd fel tudjuk használni a weboldalunk látogatottságának a megnövelésére.



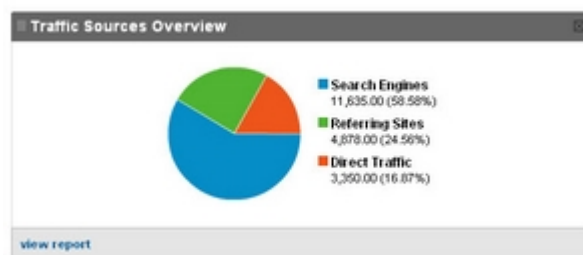
Hogyan lehet felhasználni a weboldalunk látogatottságának a megnövelésére a Google Analytics által nyújtott információkat?

Erre számtalan lehetőség van, és igazából csak fantázia kérdése, hogy ki mihez kezd ezekkel az információkkal.

Vegyünk egy példát – az egyik legfontosabbat. Nézzük meg, hogy honnan jönnek a látogatóink. A Google Analyticsnél ha megnézzük a Traffic Sources Overviewt, akkor látni fogjuk, hogy három nagy terület van, ahonnan **látogatók** jöhetnek a **weboldalunkra**:



- **A KERESŐKBŐL**
- **A TE WEBOLDALADRA MUTATÓ LINKEK UTÁN**
- **BEÍRJÁK A BÖNGÉSZŐBE A WEBOLDALAD CÍMÉT**



Tehát ez az a három terület, amelyikkel foglalkozni kell, ha több látogatót szeretnél.

Hogyan jönnek látogatók a keresőkből?

A legtöbb ember ha keres valamit az interneten, akkor elindít egy internetes keresőt ([google](#), [yahoo](#), [bing](#)...), beírja azt amit keres, majd a megjelenő weboldalak közül kiválaszt egyet és arra kattint.



A statisztika szerint a nagy többség az első tíz weboldal közül választ. Éppen ezért nagyon fontos, hogy a weboldalunkat ne csak beindexeljék ezek a keresők, hanem minél előbb szerepeljünk a találati listájukon akkor, ha olyan szavakra keresnek a keresőkben, amelyek a te cégeddel, tevékenységeddel kapcsolatosak..vagyis a kulcsszavaidra.

Mit kell tennem, ha azt szeretném, hogy a weboldalam minél előrébb szerepeljen az internetes keresőkben?

Meg kell ismerkedned a kereső optimalizálással (SEO - Search Engine Optimization). A kereső optimalizálás azokat a weboldal szerkesztési elveket foglalja magába, amelyek segítségével az általunk kiválasztott kulcsszavakra előrébb tudunk kerülni a keresők találati listáján.

Melyek ezek az elvek?

Az internetes keresők üzleti titokként kezelik azokat az algoritmusokat, amelyek szerint rangsorolják a weboldalakat. Természetesen nagyon sok alapvető információt tesznek közzé azzal kapcsolatban, hogy milyen típusú weboldalakat részesítenek előnyben. Ezeknek az információknak a segítségével is már jó helyezéseket lehet elérni. De... de jól jön





„Az internet korszakban nincs nagyobb kockázat annál, mint kimaradni a lehetőségből”

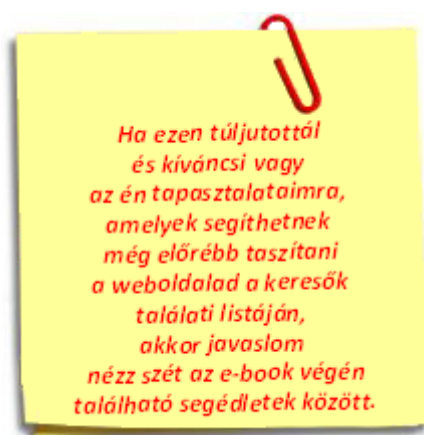


még egy kis plusz infó, néhány kiegészítő tanács. Ezeket a dolgokat azonban ki kell kísérletezni. És azok, akik időt és pénzt áldoznak erre, nem szívesen teszik közzé a tapasztalataikat ingyen.

Kezdő létemre hogyan kezdjem a kereső optimalizálást?

Elkezdeni mindenképp azzal érdemes, amit a legnagyobb keresőcég, a Google ajánl.

Létre is hozott egy ingyenes eszközt, a [Google Webmaster Tools](#)-t. Ide érdemes beregisztálni és felvenni a weboldalunkat, majd elolvasni és követni az összes útmutatást. Ezek segítségével „kereső barátta” tudjuk tenni a weblapunkat és első sorban ez a legfontosabb.



Hogyan szerezzek látogatókat a weboldalamra mutató linkek után?

Úgy, hogy más weboldalakon elhelyezel egy hivatkozást, vagyis egy linket, amelyre ha valaki rákattint, akkor a te weboldaladra kerül. Ezt nevezik linképítésnek.



Hogyan kezdjem?

Azt javaslom, hogy kezd, azzal, hogy beregisztárod a weboldalad a különböző webkatalógusokba. Érdemes a [lap.hu](#) oldalakkal kezdeni. Ki kell keresni azokat a témájú [lap.hu](#) oldalakat, amelyek kapcsolódnak a weboldalunk témájához és regisztrálni azokon.



Még miért érdemes link építéssel foglalkozni?

Azon kívül, hogy növeljük a weboldalunk látogatottságát vele, besegítünk a keresőoptimalizálásba is. Egy weboldalra minél több link mutat, az annál értékesebb a keresők szemében. A google például 1-10 ig osztályozza a weboldalakat az általa kifejlesztett [PageRank](#) algoritmus szerint, ennek az alapja pedig az adott weboldalra mutató linkekre épül.

Hol érdemes elhelyezni a linkjeinket?

Elsősorban olyan oldalakon, amelyeknek a témája kapcsolódik a mi weboldalunk témájához. Az ilyen linket releváns linknek nevezzük és a keresők is pozitívan bírálják el ezeket. Másodsorban pedig azt is figyelembe veszi, hogy az az oldal, ahonnan a link mutat a mi weboldalunkra, az az ő szemükben mennyire értékes, vagyis mekkora a PageRank-je az adott oldalnak.

Hogyan tudom meg, hogy mekkora egy weboldal pagerankje?

Nagyon sok ingyenes eszköz létezik erre, ha firefox böngészőt használsz, akkor elegendő telepítened egy kis [alkalmazást](#) és a böngésző mindig mutatja, hogy az a weboldal amit épp nézel mekkora PageRank-el rendelkezik. De több olyan [weboldal](#) is létezik, amely segítségével le tudjuk ellenőrizni bármilyen weboldal PR értékét.

Még hogyan lehet látogatókat szerezni link építéssel?

Link építéskor ne csak más weboldalakban gondolkodj! Használd ki például a közösségi média erejét is. Ma már a vállalkozások is beregisztrálnak az iwiw-re a facebook-ra, videókat tesznek fel magukról a youtuber, képeket osztanak meg a flickr-en, szakmai blogot vezetnek...





„Az internet korszakban nincs nagyobb kockázat annál, mint kimaradni a lehetőségből”



Hogyan jöhetnek olyan látogatók, akik már tudják a weboldalam címét és direkt beírják a böngészőbe, nem pedig más weboldalakon vagy a keresőkből találják rám?



Két eset lehetséges: már jártak a weboldalamon és megjegyezték a címét, vagy pedig látták valahol leírva a weboldalam internet címét és megjegyezték. És ez utóbbi az, amit nagyon kevesen használnak ki látogató szerzésre...

Hol láthatják meg a weboldalam címét?

Nem csak az interneten! És pontosan ez a lényeg. Mostantól sose felejtse el a weboldalam internet címét odabiggyeszteni a reklámod végére, legyen szó újsághirdetésről, reklámpólóról, golyóstollról, céges autóról, névjegykártyáról, számláról, cégtábláról, nyitvatartási programról...Hidd el, hogy akit érdekel, az meg fogja jegyezni, hazamegy és meg fogja nézni a weboldalam.

Még milyen látogatottság növelő eszközök léteznek?

Az egyik legfontosabb látogatottság növelő eszköz az internetes hirdetés. Ezeket két csoportra kell osztanunk.

- Az egyik csoportba tartoznak azok a típusú hirdetések, amikor egy fix összegért egy bizonyos időtartamra elhelyezzük a reklámunkat egy weboldalon, amelyre ha valaki rákattint, akkor a mi weboldalunkra kerül.*
- A másik csoportba tartoznak a ppc (pay per click) alapú hirdetések. Ezeknél csak akkor kell fizetni, ha látogató érkezik, vagyis ha rákattintanak a reklámunkra. Minden egyes kattintásért egy bizonyos összeget kell fizetni. A legismertebbek ezek közül a Google Adwords és az Etarg*



5. ONLINE MARKETING

Lássuk hol tartunk most:

- van termékünk/szolgáltatásunk, amit el szeretnénk adni,
- van weboldalunk is, ahol a látogató megtekintheti az ajánlatunkat,
- vannak látogatók is szép számmal, köszönhetően a jó kulcsszó választásnak és a látogatószerzési stratégiáknak,
- ...milyen érzés, amikor sokan bejönnek hozzád az üzletbe és vásárlás nélkül távoznak? Arra kell még törekednünk, hogy minél több látogató vásároljon tőlünk. És ebben fog segíteni az online marketing.

Miért más az online marketing mint a hagyományos marketing?.

Az online értékesítés és a hagyományos értékesítés két különböző dolog. Lehet, hogy a valóságban jól megy az üzleted, jó értékesítési szakember vagy, az eredmények is ezt igazolják, de ennek ellenére Online mégis hamar csődöt mondhatsz.

Miért? Mert itt a vevők nem veled találkoznak, hanem a weboldaladdal. Így nincs szemkontaktus, nem látod, hogyan reagál amikor meglátja a terméket, az árat, nem tudsz tenni semmit, ha látod, hogy ez egy olyan vevő, hogy csak épp egy kis biztatásra vár, vagy esetleg az a típus, akit nem szabad győzködni, mert akkor elriasztod. Interneten másképp kell eladni, mint a hagyományos értékesítés esetében.



Hogyan lehet eladni egy weboldal segítségével?

Sokan egyből arra gondolnak, hogy a terméküket vagy szolgáltatásukat megpróbálják online értékesíteni egy weboldalon keresztül, vagyis a weboldalon keresztül a vásárló megrendeli a terméket, én leszállítom, ő kifizeti és megvan az üzlet.

Nem minden esetben van ez így, ugyanis egy weboldalnak nem csak az lehet a célja, hogy direktbe eladjon!



Sok esetben a weboldal csak behozza az érdeklődőket, a konkrét üzlet már nem online kötődik meg. Ez attól is függ, hogy milyen stratégiát választunk. Tehát amikor weboldalt készítünk, már tudnunk kell, hogy **mi a célunk a weboldalunkkal**, és ennek függvényében választunk majd stratégiát is.

Ha megfigyeled, csak nagyon kevés weboldalon történik direkt értékesítés, sokan olyan stratégiát választanak, hogy a weboldallal csak felkeltik a vevő érdeklődését vagyis csak potenciális ügyfeleket szereznek az internetről, akikkel majd később hagyományos módon kötik meg az üzletet.

Milyen online marketing praktikák léteznek, amelyekkel meg lehet növelni egy weboldal hatékonyságát?

A legtöbb online marketing eszközt titok fedi. Miért? Mert ezeket is ki kell kísérletezni és senki sem árulja el szívesen, hogy milyen marketing praktikákkal növeli meg az eladásait. A marketing tanácsadóktól vagy gyakorlott online vállalkozóktól lehet ellesni ezeket. Vegyünk néhány példát.

Az öt másodperces szabály

A valóságban ha belépsz egy üzletbe, akkor már az a minimum, hogy szétnézel benn. Az interneten, ha rákattintasz valakinek a weboldalára, akkor a statisztika szerint átlag 5 másodpercet időzöl ott, hacsak... valami nem fog meg, valami nem ragad meg, ami arra késztet, hogy ne kattints tovább.



Mi az a te weboldalad nyitó lapján, ami arra készteti a látogatókat, hogy tovább maradjanak? Mivel kelted fel az érdeklődésüket és veszed rá arra, hogy tovább olvassanak és ne gyorsan tovább kattintsanak?

Ugye a Te weboldalad sem úgy kezdődik, hogy „Üdvözöllek a weboldalamon, cégünk 1990-ben alakult kezdetben mint családi vállalkozás de azóta.....” Komolyan gondolod, hogy az embereket az érdekli, hogy mások céges történetét olvassák?





Még egyszer leírom. Öt másodperc – tehát valami olyan szembetűnő dolog kell legyen a weboldalad nyitó oldalán, ami maradásra bírja a látogatókat.

Tipp : Google Analytics – ezzel mérni tudod, hogy a látogatók mennyit időznek a weboldaladon...

A nagy számok törvénye

Ha bemegy ezer ember hozzád az üzletbe, akkor valószínűleg lesz néhány aki vásárolni is fog tőled. Így van ez az interneten is, ha ezer ember meglátogatja a weboldalad, nagy valószínűséggel lesznek olyanok, akik vásárolni is fognak tőled.

A kérdés csak az, hogy ezer látogatóból hány fog vásárolni, és mit tehetnél te annak érdekében, hogy ez a szám minél nagyobb legyen. Vagyis javítani a konverziót.



a.) Split teszt

Egyik módszer amit az interneten alkalmaznak a konverzió növelésére, az nem más mint az A/B teszt.

Ennek a lényege a következő.

Nem egy, hanem két különböző weboldalt készítesz. Egy „A” és egy „B” verziót.

Miért?

Azért, mert könnyedén be tudod állítani, hogy minden második látogatónak a „B” verzió jelenjen meg, majd méred, hogy kik vásároltak többen, azok, akiknek az A verzió jelent meg, vagy akik a B verziót látták.

Így természetes, hogy azt az oldalt fogod véglegesnek meghagyni, amelyik jobban konvertál.



b.) Az adatbázis biznisz

A másik módszer arra, hogy több vevőt konvertáljunk a látogatókból, az az adatbázis építés.

Bizonyára észrevetted Te is, hogy nagyon sok weboldalon regisztrálni kell. Ezt sokan teljesen céltalanul alkalmazzák, valójában hihetetlenül meg lehet növelni vele a vásárlók számát.



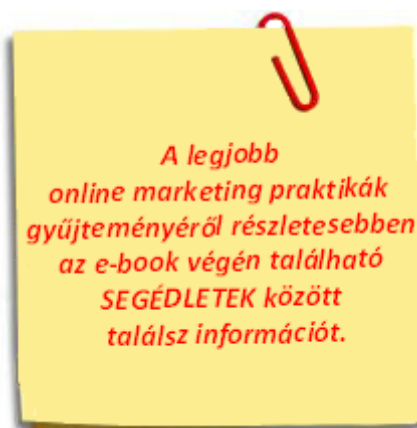
Hogyan?

Nagyon sok ember van, aki nem vásárol elsőre. Találkozik egy ajánlattal, de nem dönt azonnal. Ilyenkor valahogy rá kell vidd, hogy adja meg az e-mail címét és ajánlatokat kell küldened neki e-mailban.

Ha sokan elsőre nem is vásárolnak, de sokan lesznek, akik második, harmadik, negyedik ötödik alkalomra szánják csak rá magukat a vásárlásra. Ha nem szerzed meg az e-mail címüket, akkor hogyan fogod elérni őket?

Hamarosan rá fogsz jönni, hogy az e-mail adatbázisod lesz a céged egyik legértékesebb tulajdona. Nincs annál jobb és kényelmesebb módja nincs annak, hogy hogyan tartsd a kapcsolatot a vevőiddel, hogyan érdd el őket, mint e. Nem kell mást tenned, mint küldeni egy e-mailt, hogy jövő héten milyen akciók lesznek nálad, milyen új terméket fogsz forgalmazni, hogy megváltozott a nyitásprogramod vagy épp a legújabb termék katalógusodat küldöd el emailban stb.

Mennyivel olcsóbb, praktikusabb és hatékonyabb így tartani a kapcsolatot a klienseiddel.



A legjobb
online marketing praktikák
gyűjteményéről részletesebben
az e-book végén található
SEGÉDLETEK között
találsz információt.



TIPPEK & ÖTLETEK

ESETTANULMÁNYOK

Az alábbiakban néhány tippet, ötletet mutatok be, főleg kezdő online vállalkozóknak, ezek közül is inkább azoknak, akiknek még vállalkozásuk sincs és az internet segítségével szeretnének elindítani egyet.



Az alábbi tippek megvalósításhoz nincs szükség programozási ismereteket, sőt a legtöbbjük nulla, vagy elhanyagolhatóan kis összegű befektetést igényel.



10+1 bónusz tipp

Végre valaki, aki nem csak mondja, hanem meg is mutatja...



1. KÉSZÍTS WEBSHOPOT!



Mi az a webshop?

A webshop egy külön weboldal, vagy pedig egy létező weboldalba integrált online áruház, ahonnan otthonról lehet termékeket rendelni, vásárolni.

Kiknek éri meg webshopot készíteni?

- Azoknak a vállalkozóknak, akik több terméket is szeretnének értékesíteni az interneten
- azoknak a magánszemélyeknek, akik pénzért szeretnének készíteni és karbantartani webshopot vállalkozóknak

Mennyi idő elkészíteni?

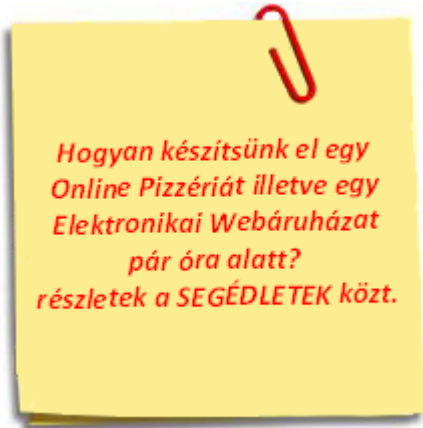
Egy átlagos webshop elkészítéséhez néhány órára van szükség, ehhez még hozzájön a termékek feltöltése.

Mennyibe kerül?

Egy webshop elkészítése csak akkor kerül pénzbe, ha mással csináltatod meg.

Megéri?

Egyre többen és többen kezdenek megbátorodni és termékeket rendelni az internetről. Az online kereskedelem évek óta növekvő tendenciát mutat, így csak tőled függ, hogy mekkora szelet jut neked ebből a tortából.



Hogyan készítsünk el egy
Online Pizzériát illetve egy
Elektronikai Webáruházat
pár óra alatt?
részletek a SEGÉDLETEK közt.



2. WEBOLDAL SZERKESZTÉS ÉS KARBANTARTÁS

Kiknek ajánlott?

- Kezdő online vállalkozóknak
- cégtulajdonosoknak, akik a saját vállalkozásuknak szeretnék elkészíteni és karbantartani a weboldalát

Mennyi pénzt kell befektetni?

Nulla befektetéssel is készíthetsz professzionális weboldalakat



Mennyi idő elkészíteni?

Egy délután.

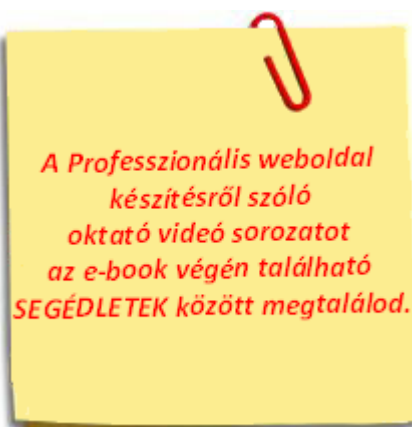
Weboldal szerkesztés és karbantartás –

Már említettem, hogy rég lejárt az az idő, amikor csak azok tudtak weboldalakat készíteni, akik ismerték a webes programozási nyelvezeteket. Ma már professzionális weboldal szerkesztő programok léteznek, amelyek segítségével könnyedén lehet weboldalt készíteni.

Elkészítheted saját magadnak a weboldalad, vagy létrehozatsz egy olyan céget, amelyik másoknak készít weboldalakat, sőt ezeknek az utólagos módosításait, vagyis karbantartását is vállalja.

Az első professzionális weboldaladat biztosan nem egy délután fogod elkészíteni, de ha rááldozod egy hétvégédet, akkor rá fogsz jönni, hogy mennyire egyszerű a weboldal készítés manapság és nulla is befektetéssel gond nélkül tudsz boldogulni.

Egyébként már a webdesignerek is modern, weboldal készítő eszközöket használnak.





3. ADSENSE

Kiknek ajánlott?

- Olyan weboldal tulajdonosoknak, akik reklámokat szeretnének elhelyezni az oldalukon.



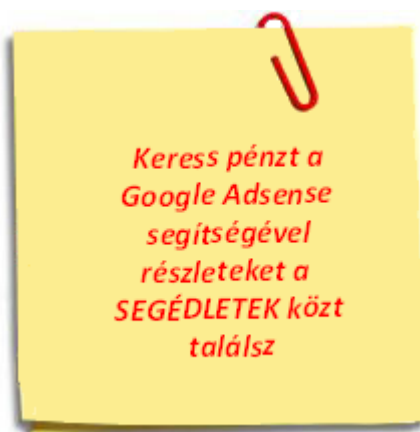
Mennyi pénzt kell befektetni?

Nincs szükség egyetlen fillérre sem.

Mennyi idő elindítani?

Ha már van egy weboldalad, akkor a regisztráció és annak a jóváhagyása után mindössze pár percet vesz igénybe a reklámok elhelyezése az oldalon.

AdSense – Nem csak kisvállalkozók, alapítványok jutnak plusz bevételhez ezáltal, hanem sok diák is a [Google AdSense](#) segítségével keresi meg a zsebpénzét. Készítesz egy weboldalt, majd beregisztrálsz a Google AdSense programjába és hirdetéseket helyezel el a weboldaladon. A hirdetéseket a Google biztosítja, Te csak kijelölöd a weboldaladon azt a felületet, ahol szeretnéd, hogy megjelenjenek a hirdetések. Minden egyes látogató után pénzt kapsz, aki a weboldaladon megjelenő valamelyik hirdetésre kattint. A Google évente több száz millió dollárt fizet ki az olyan weboldal tulajdonosoknak, akik beregisztráltak nála.





4. AFFILIATE

Kiknek ajánlott?

- Kezdő online vállalkozóknak, akiknek még nincs termékük, amit eladjanak

Mennyi pénzt kell befektetni?

Nincs szükség egyetlen fillérre sem.

Mennyi idő elindítani?

Általában néhány percet vesz igénybe.



Affiliate

Egyes vállalkozások jutalékot fizetnek azoknak, akik nekik vevőket hoznak. Beregisztrálsz egy ilyen cégnél, kiteszed a linkjét a Te weboldaladra, és az interneten nyomon követhető, hogy az illető cég vásárlói közül kik érkeztek hozzá a te weboldaladon keresztül – ezek után a vevők után Te mind jutalékot kapsz. Az interneten a 2-3%-os jutalék nagyon kevésnek számít, nem ritka a 25-30%-os jutalék, így nagyon meg tudja érni, ha valaki arra hegyezi ki a weboldalát, hogy potenciális vevőket küldjön olyanoknak, akiknek beregisztrált a partnerprogramjába.



Vállalkozóknak : készíts Te is partnerprogramot! Így nem csak a Te weboldaladon, hanem sok-sok weboldaladon keresztül is elérhető lesz a terméked, hiszen sokan lesznek hajlandóak arra, hogy egy kis jutalékért a Te termékeidet árulják.



5. RESELLER HOSTING

Kiknek ajánlott?

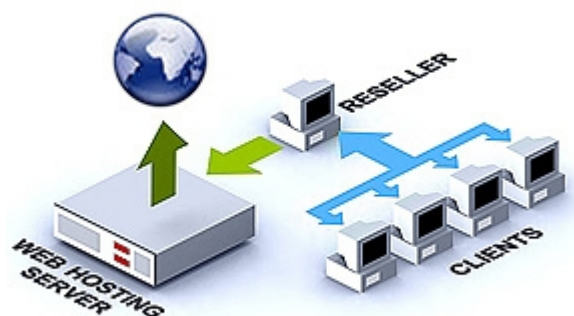
- Kezdő online vállalkozóknak, akiknek még nincs termékük, amit eladjanak

Mennyi pénzt kell befektetni?

Kb 30 \$.

Mennyi idő elindítani?

Pár óra a weboldal készítéssel együtt.



Reseller hosting

Minden az interneten megjelenő adatot el kell tárolni egy úgynevezett internetes tárhelyen – minden weboldalon és annak a tartalma valamilyen internetes tárhelyen van eltárolva. Régebb, hogy tárhelyszolgáltató lehess, komoly szakértelemre volt szükség, legalább egy internetes szervert be kellett tudnod konfigurálni. Ez mára már teljesen leegyszerűsödött ez. A nagy tárhely szolgáltató cégektől lehet bérelni nagyobb tárhely felületet, amit Te feldarabolhatsz és továbbadhatsz, saját tárhely csomagokat alakítva ki. Így nincs szükséged otthoni internet szerverre, annak az adminisztrálására, hiszen mindezt elvégzik helyetted, így már a „hozzá nem értők” is „profi” tárhely szolgáltatóvá tudnak válni.

Olyan ez, mint aki földet vásárol, felparcellázza és továbbadja. A jó az, hogy az emberek ritkán váltanak tárhely szolgáltatót, így a klienseid száma csak nőni fog és ezzel arányosan a bevétel is.

Nagyon kevés macera van vele, ráadásul könnyen ki lehet egészíteni ezt a szolgáltatást domain név regisztrációval, illetve weboldal készítéssel is.

Internetes tárhely szolgáltatás
elindítása és menedzselése
részletek a SEGÉDLETEK közt.



6. INFO TERMÉK

Kiknek ajánlott?

- Bárminek, aki nem az idejét, hanem a tudását szeretné értékesíteni.

Mennyi pénzt kell befektetni?

Általában nem kell vagy nagyon elhanyagolható a befektetendő összeg.



Mennyi idő elindítani?

Néhány nap vagy hét egy saját infótermék kifejlesztése. Ez 100%-ban tőled függ.

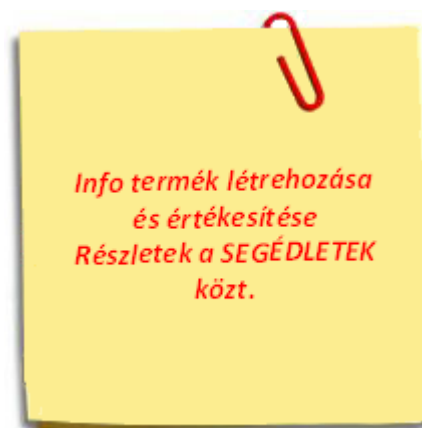
Infó termék

Információt adsz el pénzért. Tegyük fel, hogy van egy olyan terület, amit jól ismersz, mert az a szakmád, az a munkád, vagy épp a hobbid. Ezeket az információkat összeszeded és készítesz egy Infó Terméket belőle. Vagy ha nincs ilyen, akkor megkéred egyik barátodat, ismerősedet, hogy segítsen.

*Például egyik barátod már évek óta használt nyugati autót hoz be és adja tovább. Valószínűleg az évek során sok gyakorlati tapasztalatra tett szert, ami a használt autóvásárlást illeti. Megkéred, hogy mondjon el minden kis trükköt, amivel könnyedén rá lehet jönni egy autó hibáira. Majd készítesz egy infóterméket és eladod azoknak, akik épp használt autót szeretnének vásárolni, biztosan nem fognak sajnálni pár ezer forintot, hogy szert tegyenek egy olyan tudásra, amit más hosszú évek folyamán gyűjtött össze, mintsem megvásároljanak egy használt autót amiről csak akkor derül ki, hogy mennyit kell még költeni rá, amikor már hazavitték.

Hogy néz ki egy Infó Termék?

Általában egy PDF dokumentum, de van, amikor hangfelvételt is csatolnak hozzá, nagy ritkán videót is Cd, illetve DVD formájában.





„Az internet korszakban nincs nagyobb kockázat annál, mint kimaradni a lehetőségből”



7. EMBER A WEBOLDALON



Kiknek ajánlott?

- Kezdő online vállalkozóknak
- Olyan weboldal

tulajdonosoknak, akik saját maguk szeretnék hatékonyabbá tenni az értékesítésüket.

Mennyi pénzt kell befektetni?

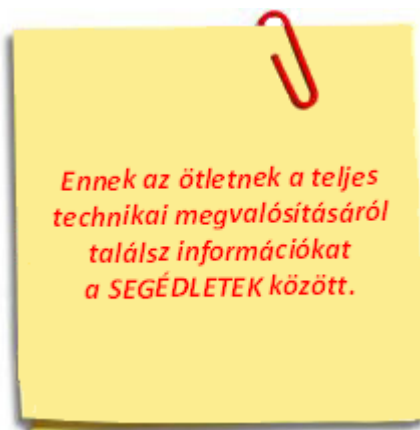
Egy videokamerára (ez ma már majdnem mindenkinek van) és néhány szoftverre van szükség.

Mennyi idő elkészíteni?

Pár óra egy videó spot elkészítése és integrálása a weboldalba.

Ember a weboldalon

Nincs annál figyelemfelkeltőbb, mint amikor a weboldalon egy ember jelenik meg. Ez egy újfajta online reklámozási forma is, vannak cégek akik színészeket alkalmaznak erre és másoknak gyártanak ilyen reklámokat, de akár a weboldal tulajdonossal is készítenek ilyen videó spotot. Mindezt te is könnyedén elkészítheted magadnak, nem annyira bonyolult, mint inkább szórakoztató az egész folyamat. A hatékonysága azonban lenyűgöző.





8. GYŰJTŐ OLDALAK



Kiknek ajánlott?

- Kezdő online vállalkozóknak

Mennyi pénzt kell befektetni?

Nagyon minimális, általában elhanyagolható

Mennyi idő elkészíteni?

Egy délután.

Gyűjtő oldalak

Képgyűjtő oldalak, zene spot gyűjtő oldalak, weboldal sablon gyűjtő oldalak... Például készítesz egy weboldalt, ahová fotósok a saját képeiket tudják feltölteni, mások pedig pénzért megvásárolni, illetve letölteni azokat te pedig jutalékot adsz annak, akinek a képét letöltötték. Én például a <http://www.dreamstime.com> – oldalt használom, ebben az e-bookban szereplő képek többségét onnan vásároltam. De ez érvényes zenészekre, weboldal készítőkre stb. Természetesen nem muszáj gyűjtő oldal legyen, ha te ezzel is foglalkozol, akkor a saját munkáidnak is készíthetsz egy ilyen oldalt és árulhatod azokat.

Ennek az ötletnek a teljes
technikai megvalósításáról
találsz információkat
a SEGÉDLETEK között.



9. LÁTOGATÓK SZERZÉSE

Kiknek ajánlott?

- Haladó online vállalkozóknak

Mennyi pénzt kell befektetni?

Nincs szükség befektetésre.

Mennyi idő elindítani?

Egy weboldalt kell összedobni, tovább az ügyfelekkel kell megegyezni, hogy mit és milyen szolgáltatás szeretnének.



Látogatók szerzése

Sok weboldal tulajdonos szenved abban, hogy kevés a weboldalának a látogatottsága. Pedig tudjuk jól, a látogatók potenciális ügyfeleket jelentenek, ezért az a cél, hogy minél több legyen belőlük. Ha már van egy kis tapasztalatod a keresőoptimalizálásban (SEO) és az online businessben, valamint ismersz olyan praktikákat, amelyek segítségével meg lehet növelni egy weboldal látogatottságát, akkor ezt a tudásodat értékesítsd – szerezz látogatókat mások weboldalának.

Hogyan?

Optimalizáld az oldalukat, hogy a keresőkben minél jobb pozíciót érjenek el, építs az oldalukra mutató linkeket, használd ki a közösségi média erejét, szervezz nekik AdWords kampányt...





10. ÉPÍTS KÖZÖSSÉGET

Kiknek ajánlott?

- kezdő online vállalkozóknak
- szakembereknek
- akiknek van valamilyen hobbijuk



Mennyi pénzt kell befektetni?

Nincs szükség befektetésre.

Mennyi idő elindítani?

Egy weboldalt, blog vagy fórumot kell összedobni.. pár perc,max egy óra az egész..

Építs közösséget

Sokan keresnek információkat az interneten a hobbijukkal, szakmájukkal kapcsolatosan. Legyél te az, aki összegyűjti ezeket az információkat egy helyre, hiszen akkor ezek az emberek is egy idő után köréd fognak gyűlni, indíts egy szakmai blogot, egy fórumot, egy weboldalt amelyik csak az adott témával foglalkozik... Na de honnan lesz neked ebből pénzed? Egy idő után hatalmas adatbázisod lesz, amelyik olyan embereknek az elérhetőségét fogja tartalmazni, akiket az általad kiválasztott téma érdekel – ők pedig szívesen költenek pénzt arra, amit te ajánlasz nekik – egy termékre ami után te jutalékot kapsz, egy oktatóanyagra amit te fejlesztettél ki, egy újdonságra, amit te forgalmazol – a szakmai weboldalak hihetetlenül jól konvertáló látogató réteget tudnak maguk mögött.



+1. ÉPÍTS SIKERDÍJAS ONLINE VÁLLALKOZÁST



Kiknek ajánlott?

- haladó online vállalkozóknak

Mennyi pénzt kell befektetni?

Minimálisan egy weboldal és egy domain név árát.

Mennyi idő elindítani?

Ha megvan a megfelelő partner, akkor már csak egy hosszú délutánra van szükség

Építs sikerdíjas online vállalkozást

Még mindig sok olyan cég van, amelyiknek nincs weboldala, vagy pedig van de nem igazán hoz be vevőket. Ilyen cégeket kell keresni, ezek közül is ajánlott a sikerebbeket kiválasztani és felajánlani nekik, hogy ha te hozol nekik vevőket az internetről, akkor adjanak neked jutalékot minden egyes vevő után.

Nekik ez nem kerül semmibe, mert te vásárolsz egy domain nevet, készítesz egy weboldalt, szerzel látogatókat neki, marketing stratégiát választasz, egyszóval te fektetsz be, te csinálsz mindent, velük csak meg kell egyezned erről, majd hónap végén felvenni a jutalékot. Kezd el az ismerősöd cégeinél, vagy az ismerősöd ismerőseinél...



TENNIVALÓK – ÖSSZEFOGLALÓ

„Semmi nem változtatja meg jobban az életünket, mint az önmagunknak feltett kérdések.”

Online Vállalkozás – Gyorsteszt

Igyekezz megválaszolni a kérdéseket és elgondolkodni rajtuk.



1. Mit szeretnél értékesíteni az interneten?

(Az általam gyártott vagy forgalmazott termékeket, illetve szolgáltatásokat szeretném online értékesíteni, érdeklődőket szeretnék szerezni akikből majd később lesz vásárló, nagy látogatottságú oldalakat szeretnék és majd reklámfelületet szeretnék eladni, internetes tárhelyet szeretnék értékesíteni, az ügyfeleimmel való kapcsolattartásra használok, stb – a lényeg az, hogy legyen egy világosan meghatározott konkrét célod, amire fel akarod használni az internetet - amit egy mondatban meg tudsz fogalmazni!)

2. Hogyan kívánod elérni a célodat?

(Választanod kell egy stratégiát, amelyik segítségével könnyedén el tudod érni az általad kitűzött célt – például, az ügyfeleimmel való kommunikációra használok, e-mailban értesítem őket az újdonságokról, az akciókról stb – akkor email adatbázis gyűjtésre állsz rá és folyamatosan hírleveleket küldesz nekik, tehát az egész tevékenységed arra helyeződik ki, hogy minél többen megadják az e-mail címüket. Vagy online értékesítést tervezel és mivel több terméked is van, akkor webshopot készítesz és direkt eladással próbálkozol. - a lényeg, hogy ne csak gy weboldalt készíts és majd lesz ami lesz, hanem válaszd ki a megfelelő stratégiát is, amivel könnyebben el tudod érni a célodat.)

3. Mi a fő kulcsszavad?

(amíg nincs meg a fő kulcsszavad, addig nem fogsz tudni tudatosan tovább építkezni...)

4. Mit teszel annak érdekében, hogy sokan látogassák a weboldald?

(hányadik vagy a google találati listáján a fő kulcsszavadra, bejegyeztetted-e a weboldald minél több link katalógusba stb)



5. Honnan jön a legtöbb látogató?

(Követed-e a google analytics-el azt, hogy kik, mikor és honnan látogatják a weboldalt, mennyit időznek ott, milyen kulcsszavakra találnak rád stb – ezek nélkül az információk nélkül nehéz tudatosan tovább növelni a látogatók számát)

6. Mekkora a konverzió?

(Vagyis a látogatók hány százaléka teszi meg azt, amiért a weboldalt készítettél, vagyis a mi a weboldalt célja. Például 100 látogatóból hányan adják meg az e-mail címüket, vagy 100 látogatóból hányan vásárolnak a webshopodból – ha ezeket az adatokat nem tudod, akkor hogyan tudod növelni a konverziót? Hogyan tudod eldönteni, hogy ha ilyen vagy amolyan módosítást eszközöltél az oldalon, akkor az milyen eredményt hozott?)

7. Ismered-e a fő konkurenciádat?

(Kik szerepelnek előtted a fő kulcsszavakra a google találati listáján, ezek közül ki számít neked konkurenciának, mit lehetnél el tőle, mit csinál jobban mint te, neki honnan jönnek a látogatói stb...)

8. Milyen online marketing stratégiákat használsz?

(Milyen marketing eszközöket használsz annak érdekében, hogy minél könnyebben elérd a célod, hogy nőjön a konverzió a weboldalon? Például e-mail adatbázis gyűjtése a célod, ezért „cselesen” nem teszed ki a weboldalra az árajánlatodat, hanem elküldöd e-mailban. Így akit érdekel, az megadja az e-mail címét és automatikusan meg is kapja az árajánlatodat, neked pedig máris egy e-mail címmel több van.)

Sajnos sokan az online vállalkozást abban látják, hogy készíttetnek egy weboldalt és azzal le is van tudva az egész. Láthatod, hogy a weboldal készítés csupán egy lépés a sok közül, ráadásul az egyik legegyszerűbb.

Valójában nagyon kevés időt és pénzt kell rászánnod azért, hogy beinduljon az online üzleted, csupán el kell hinned, hogy képes vagy rá, neki kell fogni és csinálni kell. És ha elakadsz valahol, akkor nézz szét a weboldalamon, itt nagyon sok hasznos segédanyagot megtalálsz

<http://online-vallalkozas.com>



SEGÉDLETEK

Segédanyagok azoknak, akik a tettek mezejére szeretnének lépni!

Fogadjunk, hogy meg tudod csinálni? !!!

GARANCIA A SIKERRE!!!

az általunk javasolt **oktató videók** segítségével olyan dolgokat leszel képes könnyedén megvalósítani, amelyekről eddig nem is álmodtál!!!

- **Professzionális weboldal készítés** gyorsan és egyszerűen (oktató videók)
<http://online-vallalkozas.com/webdesign>
- Az egyik legjobb **tárhely szolgáltatás** és domain név ajánlat kisvállalkozóknak és online vállalkozóknak
<http://online-tarhely.com>
- **Kereső optimalizálás** – én hogy csinálom. (oktató videók)
<http://online-vallalkozas.com/seo>
- **A legjobb Online Marketing praktikák/tippek** gyűjteménye. (oktató videók)
<http://online-vallalkozas.com/onlinemarketing>
- **Professzionális Webshop készítés** – oktató videók! (oktató videók)
<http://online-vallalkozas.com/webshop>
- Hogyan **keress pénzt** a weboldaladon elhelyezett **reklámokkal?** (oktató videók)
<http://online-vallalkozas.com/adsense>
- Online viszont eladói rendszerek létrehozása (oktató videók)
<http://online-vallalkozas.com/affiliate>



- **Professzionális tárhely szolgáltatás létrehozása pillanatok alatt !!!** *(oktató videók)*
<http://online-vallalkozas.com/webhosting>
- **Infó termék készítése és értékesítése** *(oktató videók)*
<http://online-vallalkozas.com/infotermek>
- **Ember a weboldalon – a leghatékonyabb online reklám elkészítése** *(oktató videók)*
<http://online-vallalkozas.com/reklam>
- **Bankkártyás és egyéb Online fizetési lehetőség a weboldalamra** *(oktató videók)*
<http://online-vallalkozas.com/paypal>

További segédletek:

- Kövesd a szakmai blogomat:
<http://online-vallalkozas.com/blog>
- Kövess twitteren
<http://twitter.com/barabascsaba>

Kérlek írd meg pár szóban a véleményed ezzel a könyvvel kapcsolatban.

<http://online-vallalkozas.com/feedback>

Ajánld ezt a könyvet másoknak is.

<http://online-vallalkozas.com/ajanlas>

**GYERE ÉS LÁTOGASD MEG A
WEBOLDALUNKAT**
online-vallalkozas.com





Érdemes online vállalkozást indítani egy kisvállalkozónak?

mennyibe idomet rabolja majd el?

mennyibe kerül?

mit nyerek vele?

kell új alkalmazottat felvegyek?

egyedül menni fog?

miben más az online business?

mennyit veszíthetek?

mire lesz szükségem?

**Néhány ok a sok közül,
amiért érdemes
online vállalkozást indítani...**



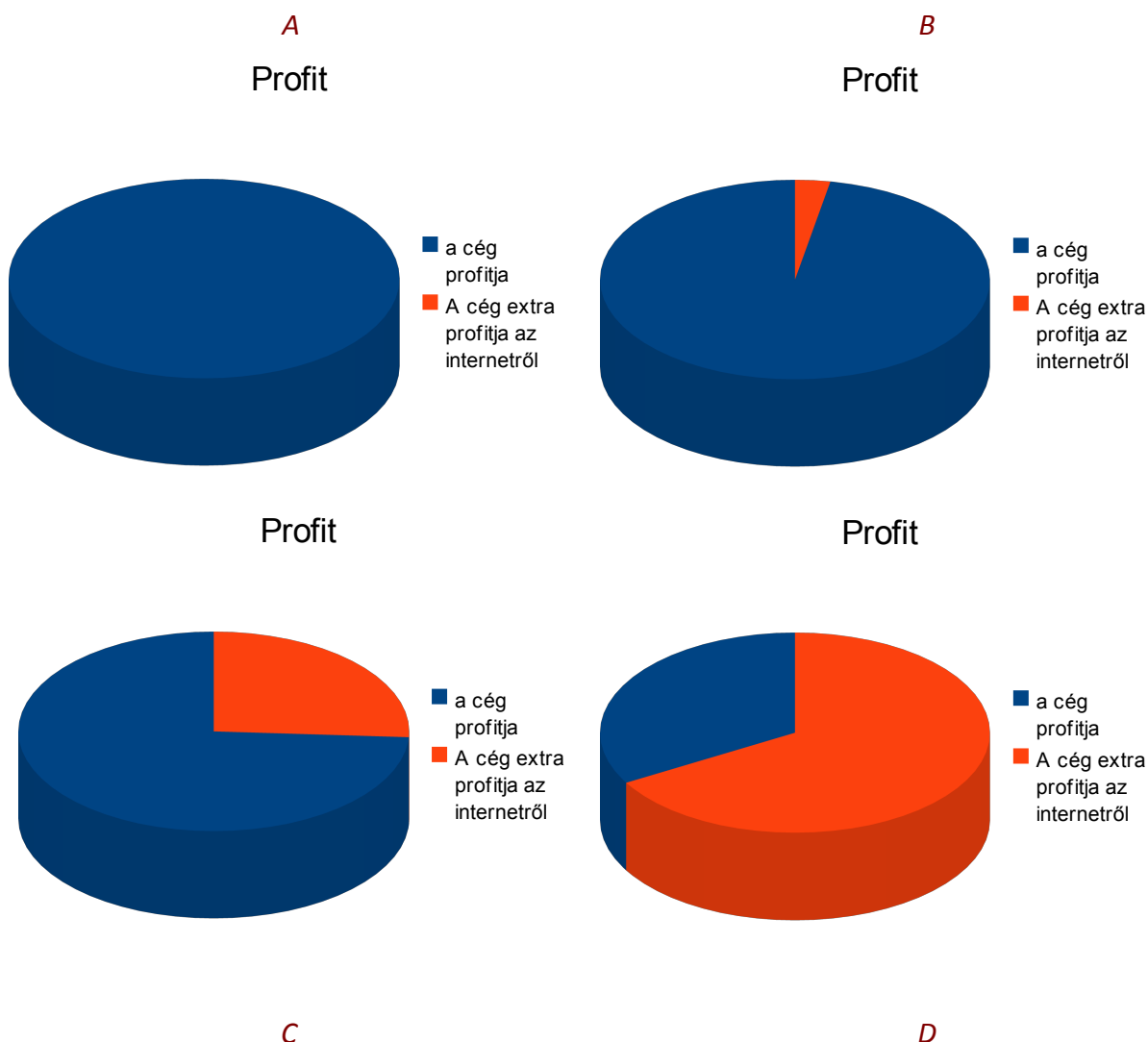
- ✓ Egy online vállalkozás elindítása „fillérekbe” kerül. Egy domain névre, egy tárhelyre és egy weboldalra van szükséged. Mindezt már akár havi 2-3 euróból is meg tudod oldani. Ennyi, nincs több költség, sem engedélyeztetési, sem működtetési, sem pedig fenntartási költség.
- ✓ Nagyon hamar elindítható, akár pár óra alatt el lehet készíteni és beüzemelni egy weboldalt.
- ✓ Ott és akkor foglalkozol vele, amikor csak akarsz, otthonról, az irodából, vagy amikor épp semmi jó nincs a TV-ben, egy számítógép és egy internet kapcsolat kell csak.
- ✓ A weboldalad a nap 24 órájában elérhető – olyan ez mint egy Non-Stop üzlet.
- ✓ A potenciális klienseid száma megnő – mostantól egyetlen kattintással elérhető az üzleted a világ bármely pontjáról.
- ✓ Nincs szükség eladókra, alkalmazottakra, üzletvezetőre... ez az üzlet „magától megy”.
- ✓ Akkor is termel, ha lebetegedsz, szabadságolsz, vagy épp otthon alszol...
- ✓ Teljesen automatizálni lehet – nagyon minimális foglalkozást igényel csak.
- ✓ Nemcsak szépen kiegészítheti a céged profitját, hanem akár meg is többszörözheti azt! Új dimenziókat nyithat a céged fejlődésében!



„Az internet korszakban nincs nagyobb kockázat annál, mint kimaradni a lehetőségből”



Melyik hasonlít a Te cégedre a legjobban?



Te mennyi profitot szerzel az internet segítségével?

„Az Internet korszakban nincs nagyobb kockázat annál, mint kimaradni a lehetőségből.”



<http://online-vallalkozas.com> - **NEM VAGY EGYEDÜL!!!**