

EREDMÉNYES ÜGYFÉLSZERZÉS INTERNETEN 5+1 LÉPÉSBEN

Eredményes ügyfélszerzés interneten!

Egyszerűen, olcsón, érthetően

5+1 lépésben

„Eredményes ügyfélszerzés a Neten”
Kezdőknek, egyszerűen, röviden!

A csapból is az folyik, hogy az on-line marketinggé a jövő, illetve már a jelen is.

Hát nézzük!

Most induló sorozatomban, mint gyakorlott, hagyományos üzletkötő, **józanésszel** körbejárom, hogy valóban így van-e, **nekem segíthet-e**, és ha igen, akkor hogyan, a forgalmam növelésében. Egyszerűen, közérthetően, és **„félrebeszélés, nagy szavak” nélkül** megmutatom, hogy mi mire jó ebben a műfajban.

1. lépés: Mi az előnye, és mi a nehézsége (ezek mindig együtt járnak ☹)
2. lépés: Hogyan működik, az internetes ügyfélszerzés, mi a lényege
3. lépés: Mit kell tudnom, hogy eredményes legyek
4. lépés: Milyen honlap tudja kiszolgálni az értékesítési folyamatot

5. lépés: Hol és hogyan hirdessek olcsón, eredményesen, mire kell figyelnem

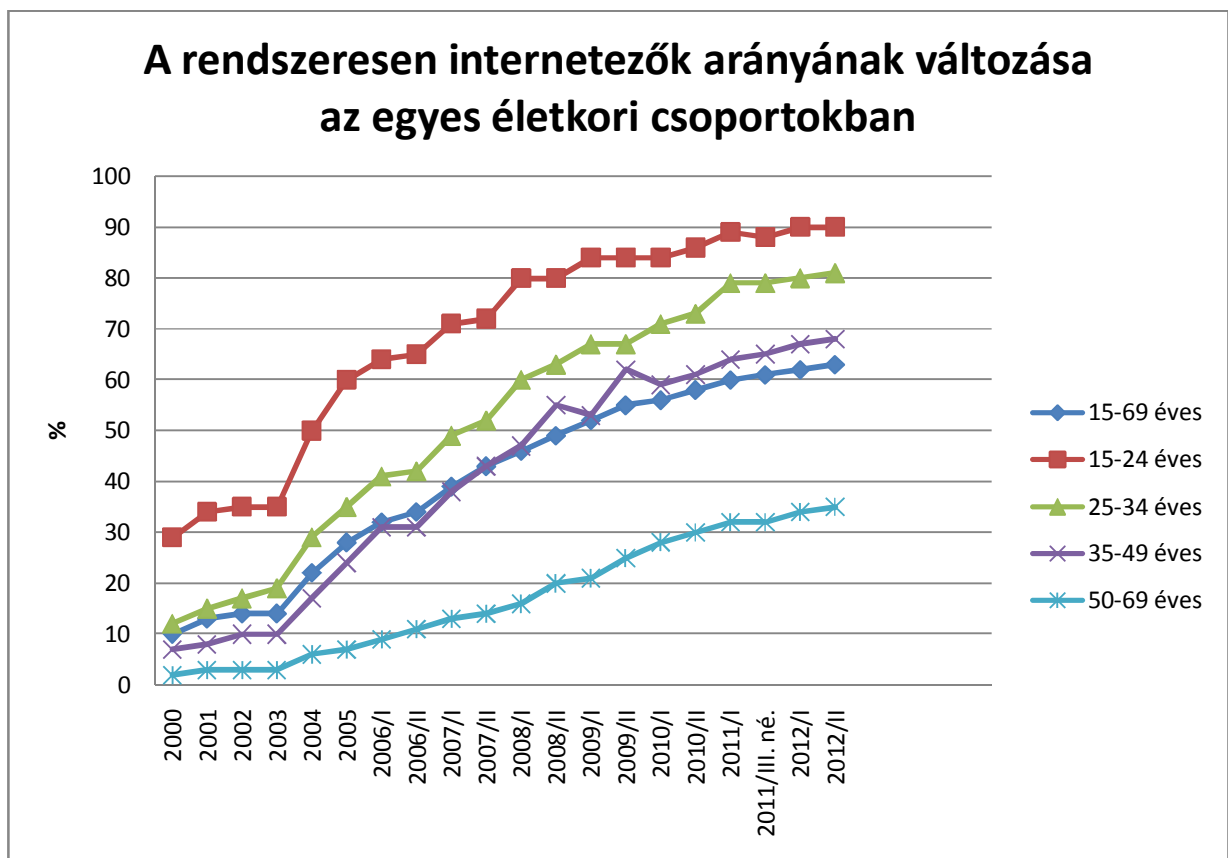
+1 lépés: Ötletek, trükkök, finomságok

1. lépés: Mi az előnye, és mi a nehézsége, az internetes ügyfélszerzésnek?

(Ezek mindig együtt járnak. Soha ne bízz azokban az ajánlatokban, emberekben, akik csak az előnyökről beszélnek!)

Először is nézzük meg, hogy érdemes-e egyáltalán ezzel foglalkozni!

Hívjuk segítségül a statisztikát:



Engem megdöbbsentett. Ha (az egyszerűség kedvéért) 10 milliós népeességgel számolok, akkor ez átlagban is közel 5 millió embert jelent.

Ők rendszeresen használják az Internetet, és időről időre ajánlatokba botlanak. A kérdés az persze, hogy kinek az ajánlataiba. Az enyéembe, vagy a konkurenciáéba? Azt nem tudom, egyelőre, hogy megéri-e ezzel foglalkozni, de hogy ezzel nem foglalkozni nagy hiba, az biztos.

Vegyük végig röviden, hogy mi az előnye, és mi a nehézsége az internetes ügyfélszerzésnek, értékesítésnek:

Előnyei: (a hagyományos reklámlehetőségekhez képest)

- **Gyors:** (Gyorsan korrigálható)
 - Ha korszerű honlapom van (CMS-rendszerű, de erről később, részletesen), akkor egy-egy **hirdetés**, vagy népszerűsítő anyag **elkészítése 5-10 percet vesz igénybe**, és már látható is a netezők számára, képpel, szöveggel.
 - Ha valami változik (kedvezmények, akciók, nyitva tartás, stb.) ugyanilyen **gyorsan módosítható** (A betű-elütésekről, helyesírási hibákról természetesen nem beszélünk 😊)

- **Célzott:**

- A közösségi médiák (Facebook, IWIW, stb.), illetve a Google **rengeteg adatot tud rólunk**. Tulajdonképpen mindent rögzítenek valahol, amit csinálunk, (milyen jellegű oldalakat nézünk, mennyi időt töltünk el ott, hol lakunk, kik a barátaink, mivel töltjük a szabadidőnket, mi a munkánk, vannak-e gyerekeink, mi a hobbink, és még sorolhatnám) , és **ezt üzleti célokra felajánlják**, alkalmazzák is.
- Ha én olyan emberekhez szeretném eljuttatni a hirdetésemet, akik egy meghatározott településen élnek, és barkácsolnak, mert kéziszerszámokat árulok, akkor ezt könnyedén megtehetem. **Pontosan azoknál** (sem többenél, sem kevesebbenél, hanem pontosan azoknál) **fog megjelenni az ajánlatom**, akiket én lehetséges vásárlómnak, üzletfelemnek gondolok.

- **Mérhető** (vezérelhető)

- Ha korszerű a honlapom, (lehet érkező oldalt készíteni) akkor **meg tudom nézni**, hogy hányan kattintottak az ajánlatomra, **kik ők, hogyan érhetem el őket**, és ha elkattintottak az oldalamról, vajon miért tették. Mit kell másképp csinálnom, mit kell átalakítanom, hogy vásárló, vagy ügyfél váljon az érdeklődőből. Persze azt is látom, hogy melyik ötletem, akcióm, ajánlatom volt népszerű.

- **Dimenziókkal olcsóbb**
 - **Csak azokért** a hirdetési megjelenésekért **kell fizetnem**, akiket én lehetséges vevőnek/ügyfélnek gondolok. (A célzott megjelenés lehetősége miatt.)

Nehézségei:

- **Nincs türelem, gyorsan „elkattint”** a hirdetésemről (könnyű elveszíteni az ügyfelet)
 - 1 másodpercem van arra, hogy felkeltssem az érdeklődést
 - Folyamatosan fent kell tartanom az érdeklődését
- **Naprakész, speciális szaktudást igényel** (Gyorsan változnak a dolgok)
 - Nincs időm arra, hogy ezeket kövessem
 - Megoldja a problémát, ha van egy elérhető szakmai segítség. Ilyen a ProfitPass csapata!
(www.profitpass.hu)
- **Hatékony, korszerű, magas minőségű eszközt (honlapot) igényel**
 - Ezekkel az a baj, hogy
 - ha tényleg jók, akkor nagyon drágák,
 - Ha közepes áron vannak, akkor sok velük a folyamatos macera
 - Az ingyenesek, meg értékesítésre alkalmatlanok, pont olyanok, mint amit ingyen adnak 😞
 - A jó megoldás, havi 7.000,- Ft-ért egy keretrendszer, nézz utána, itt találod: (www.profitpass.hu)

• Folyamatos gondozást, energiát igényel

- Nincs varázslat, a semmiből nem lesz új ügyfél (az csak átverés lehet)
- Ha tényleg akarok új ügyfeleket, akkor **energiát, vagy pénzt** sokat kell rászánnom. El kell dönteni, hogy melyikből tudok többet. Mindegyik eredményes, (kivéve persze az utolsót!):
 - Sok pénzt – sok energiát – akkor vegyél fel szakembert
 - Sok pénzt – kevés energiát – akkor marketing céggel csináltasd
 - kevés pénzt – sok energiát – akkor a Profitpass Csapata tud segíteni neked, itt találsz: (www.profitpass.hu)
 - kevés pénzt – kevés energiát – akkor te nem akarsz igazán új ügyfeleket, hagyd az egészet

A következő lépésben: **Hogyan működik, az internetes ügyfélszerzés, mi a lényege**

Kattints ide, ha meg akarod tudni:

Kulcsmondat

Magyarázat – kifejtés
sztori

Próbáld ki!

- Mit csinálj
- Mire figyelj
- Hogy mérd, mit mérj
- Min változtass

Hasznosnak találta ezt az ekönyvet? Ha további tippekre, tanácsokra van szüksége a Profitpass oldal kezelésével és az online marketinggel kapcsolatban, akkor kattintson az alábbi hivatkozásra:



[Profitpass a Facebookon](#)

Kövessen minket a Facebookon!