

"Találj valamit, amit szeretsz csinálni, és akkor az életedben soha többé nem kell majd dolgoznod."- Harvey MacKay –



Elő-előszó:

Az írók többségének a szándéka maradandót alkotni, az enyém is az, hogy TE is maradandót alkothass. Viszont a nagy elődökkel ellentétben nem célom, hogy álmovilágba repítsek, viszont megmutatom, hogyan válhat valósággá az álmod. Arra sem törekszem, hogy letehetetlen művet adjak a kezébe, sokkal inkább azt akarom, hogy alig várd, hogy a lecke végére érj, és megvalósítsd, amit olvastál.

Néhány oldal múlva, olvashatod az általam szerencsésnek tartott megvalósítási módszert, de mivel minden lecke önállóan is megállja a helyét, opcionális sorrendben is használhatod.

www.nekemkell.hu
Gratulálok a döntésedhez! Jól választottál!

De NE FELEDD!:
Pontosan annyit fog érni ez a dokumentum a számodra, amennyit megvalósítasz belőle!

Bevezető az internetes pénz keresés világába!
"...avagy hogyan építs fel egy legális online bankjegynyomdát..."
[Ez nem csak szlogen! Ne higgy nekem! Győződj meg róla magad!]

Raadásként e dokumentum mellé gratízként, több szár órára visszaadlak, a családodnak, barátaidnak, kedvtelésednek!
Avagy élj a hobbidnak, élj a hobbidból!

Fontos!

Az oldalon, illetve a könyvben közzétett cikkek "Creative Commons Nevezd meg!-Ne add el!-Ne változtasd! 2.5 Magyarország" licenz védői!

[Ha még mindig \(új\)állást keresel!](#)Jövedelem és siker a hétköznapi emberé! by [István Taubert](#) is licensed under a [Creative Commons Nevezd meg!-Ne add el!-Ne változtasd! 2.5 Magyarország License](#).

Az oldalon, illetve a könyvben közzétett cikkek "Creative Commons Nevezd meg!-Ne add el!-Ne változtasd! 2.5 Magyarország" licenz alatt elérhetőek. Azaz non-profit keretek között, módosítások nélkül (teljes terjedelemben), a szerző és a weboldal címének feltüntetésével szabadon utánközölhetőek a szerző előzetes írásos beleegyezése nélkül is. Az oldalon közzétett információk nem minősülnek közvetlen ajánlattételnek

By Taubert István 2009 www.nekemkell.hu

Küldetés:

Egy szerszámosládát szeretnék átadni, melyben mindenegyres szerszám önálló megoldás lehet a számodra. Egy építőszekrény elvű megoldás és támogatás rendszert kínálok, mely a nulláról indulók számára, épp úgy teljes értékű arzenál, mint a nagyobbaknak.

Megoldást talál a kezdő online vállalkozó, az internetre készülő cég, épp úgy mint az interneten már próbálkozó, de csekély eredmény elérő magán személy.

Biztatásként a büszkeségeim, illetve partnereim:

1. **Ez itt a Te helyed, ha velem találsz meg álomfoglalkozásod, és sikerre viszed:**



2. Aki megtalálta álomfoglalkozását és segítségével a sikerre vitte:



Schillinger Zsú: Az év 3. legígéretesebb ifjú vállalkozója Magyarországon Életpálya Alapítvány 2009.június

"Kedves István! - Csak hálámat tudom kifejezni Neked, és a könyvednek! Végigolvastam a könyved. -

Már körvonalazódott tervekkel érkeztem az oldaladra, a megvalósítást illetően azonban még az ötleteimet is káosz jellemezte, nemhogy a kivitelezést.

Kellett egy kis lendület, és nagyon sok információ, tudás... És ezt mind Tőled kaptam meg!

* Olyan gyakorlati tanácsokkal segítettél, amik nélkül valószínűleg hamar elvéreztem volna.

* Rávezettél, hogyan ismerjem meg a vásárlóimat, és hogyan kínáljam nekik azt, amire valóban vágnak ahelyett, amit én szeretek a termékemben!

* Rengeteg hasznos internetes megoldást mutattál, kicsit úgy érzem, mintha hosszas bolyongás után végre egy térkép lenne a kezemben!

* Rávilágítottál összefüggésekre, amik addig rejtve voltak.

* És annyi ötletet adtál, hogy biztos vagyok benne, hogy még jó pár hétig alig fogok aludni, annyi dolgom lesz a megvalósításukkal! :)

Előttem az út: de már látni, hogy haladok. A látogatóim száma egy hét alatt megháromszorozódott, és a regisztráltak száma is. Pedig ez alatt a kevés idő alatt alig néhány tanácsot tudtam átültetni a gyakorlatba!

100 szónak is egy a vége: ha erre mind egyedül kellett volna rájönnöm...

Nem is gondolok rá, mert a "bukás" szót még feltételes mód mellett se jó használni!

Köszönöm, hogy átadtad a tapasztalataidat!

Schillinger Zsú Csodanő fitnessz videó portál - Online fitnesszterem
Az új fitnessz megoldás! Légy szép és fitt, otthon, változatosan, megalkuvás
nélkül! <http://www.csodano.hu/>

ui.: "Végigolvastam a könyved. Nem siettem, jó alaposan átrágtam magam rajta.
Ami a legfantasztikusabb az egészben az az, hogy tényleg rengeteget adsz. És
lehet érezni az egészen, hogy hiszel benne, és szívvel lélekkel csinálod. ÉS nem
elsősorban a pénzért, hanem segíteni akarsz. Jó, persze elfogult vagyok, mert én
ezt már a könyv elolvasása előtt is tudtam rólad :D:D Na de attól még így van.

3. **Toma Renáta** a balibutor.hu tulajdonosa, aki offline családi asztalosipari
vállalkozását vitte az internetre segítségével
4. [Rudnay Krisztina MűkörömÉpítész](#) aki már működő **online értékesítési
rendszerét járhatja csúcsra** a segítségével.
5. [Szopper Zsófia pénzügyi tanácsadó](#) aki **csupán a támogatásom élvezi** és
több szálon is partnerem.



Ajánlás!

Elsősorban azoknak az online vállalkozóknak, illetve vállalkozni szándékozóknak ajánlom, akik nem céget vezetni akarnak, hanem cégtulajdonosok akarnak lenni. **Vagy egész egyszerűen a bevételükhöz, fizetésükhöz hozzá csapnának néhány NULLÁT, természetesen a „végére”! ;)**

Akik nem a cégükben akarnak dolgozni, hanem felépíteni egy rendszert mely nekik dolgozik. Ez könyv megtanít azon lépések elsajátítására, melyek az anyagi függetlenedésed alapkövei. Megértve és alkalmazva ezeket képessé válsz arra, amire csak kevesek, a befektetett munkád egy gyümölcsöket termő fává tenni. A technikai kor embere órabérben gondolkodik, eztán Te garantáltan ki fogsz lépni ebből a körből. Az egy, két...műszak mókuskerekét szabad éltre cserélheted. Az energiád soha többé nem fogod órabérben árulni, hanem, ezen túl már csak, mint befektetésre fogsz gondolni.

Hozzád szólok, aki:

- most ismerkedsz az internet kínálta lehetőségekkel, és Te is ki akarod venni részed ebből a hatalmas tortából
- már régóta műveled ezt a műfajt, de csak fillérek csöpögnek, vagy még az sem...
- aki offline, azaz klasszikus "világi" céged akarod felturbózni az internet segítségével

Azért alkottam meg a számodra ezt a valódi sorsfordító olvasmányt, hogy akárki legyél is (magánszemély vagy cég) igazi sorsfordító lehetőséget adjak a kezédbe. Nem arról beszélek, hogy mit kell tenned, hanem arról, hogy én, hogy csináltam. Kezdve azzal a weboldallal, amelyiken keresztül, feliratkoztál mini tréningünkre, illetve amelyiken megrendelted ezt a könyvet... És ingyenes mini tréningünk ötleteit, és ezt az egész koncepciót "lemásolva" pontosabban a saját szakterületedre alkalmazva, adaptálva legálisan és INGYEN próbára tehetted magad. Elindultál ezen az úton, ha a rögzösbet választottad, akkor nem olvasod ezt a könyvet. Magad keresed tovább a megoldásokat, próbálsz, kutatsz, tesztelsz. Időt, pénzt ölsz bele feleslegesen. Talán éveket, mint tettem én is, míg kifejlesztettem és a számodra elérhetővé tettem.

Azt szeretném, ha nem hinnél nekem! - Higgy a saját szemednek,
bankszámládnak!

Csöpögtess több kerozint az életed sikerrepülőjébe!

Nem másra, a saját tapasztalatimra támaszkodom, amikor azt mondom neked, hogy ennek a könyvnek az árát naponta meg fogod keresni, sőt... Ha komolyan veszed magad, komolyan gondoltad, amikor ezt a könyvet megvásároltad akkor most kezdjük el komolyan! **Most már kezdedben tartod a könyvem, tehát nem hitegetlek, hisz szántál magadra a jövődre X ezer forintot nem kell már marketing maszlag! ;)**

Eddig sem ígértem milliókat, és főleg nem munka nélkül! **Kemény dolog lesz neked is, megérteni, alkalmazni ezt az új gazdaGságtant.** Neked is, aki most kezded, neked is, aki rossz irányban jártál eddig. Főleg neked lesz nehéz, aki már a technikai világ vállalkozását üzöd. Tudom, ez úgy hangzik, mintha én őrizném a Szent Grált, sajnos nem így van. Csupán felismertem bizonyos elveket, illetve ismerek néhány útjelzőt, nem kevés tilalomfát. Mindezek többségét a saját káromon, több száz óra, és megannyi befektetés árán.

Nagyon erős a hitem! - Hiszek abban, hogy képes vagy a segítségemmel Európai szintű jövedelemre szert tenni. Abban az esetben amennyiben az ambícióid, csak egy biztos, de rendszeres mellékjövedelem forrásra jogosítanak, akkor is haszonnal alkalmazhatod az olvasottakat.

Nem is képzeled milyen életbevágóan fontos a számomra, hogy végigolvass és megvalósítsd mindazt, amire esélyt kaptál a sorstól, illetve segítséget kapsz most tőlem. Pontosan tudom, hogy nagyon sokan vannak, akik végig sem olvassák, még kevesebbek, akik elkezdik megvalósítani, és a "legkisebbség", aki meg is valósítja. Sajnos még kevesebbek, akik a buktatókat, az akadályokat is veszik, és a CÉLT eléri. A TE számodra pont ez adjon, erőt, hitet, kitartást és biztatást! Minél kevesebb a versenytárs annál jobb esélyekkel indulsz az internetes üzletben bármely ipar, illetve üzletágban!

Bárki meg tudna élni az Internet kínálta lehetőségekből, BÁRKI, de nem mindenki alkalmas erre. Hiába az ötletek, a tudás a tervezgetés, amíg el nem kezded megkeresni és megvalósítani addig csak álmodozás kategóriájába tartozik! Nincs az ember, aki csak egy érettségivel ne lenne képes a tudását áron értékesíteni. Csupán heti néhány óra ráfordítással, amit mondjuk a tv-zésből, álmodozásból, munkaidőből ellopsz. Egyetlen és legfontosabb kérdés: Szeretem azt csinálni, amit ma, amit most csinállok?! - Ha erre őszintén válaszolsz! - és a válasz igen, akkor nem értem, miért vetted meg ezt a könyvet! Arra kérek, ajándékozd oda a legjobb barátodnak, hogy inspiráljanak a sikerei! ;)

Nem elég tudni hol van az oázis a sivatagban...
El is kell jutni oda, hogy élj, hogy túlélj, hogy sikerre vihesd!

Itt sincs másként, hiába ismered fel a lehetőséget!
Hiábavaló, ha tudod, hogyan juthatsz a csúcsra!
El kell kezdened, a házi feladatokat el kell végezned, nem adják a sikert ingyen.
Tehát hiába ülsz a tudásodon, hiába vannak képességeid, ha...

Tehát munkára fel Barátom! - Olvasd! Értsd! Csináld!
Soha többé "ha", soha többé "majd"!

Tartalom:

- Előszó..... 10. oldal
- Hogyan olvasd ezt a könyvet?! 11. oldal
- 1. Lecke: Merthogy valamit el kell adnod, legyen az saját vagy másé, termék, szolgáltatás vagy más, de értékesítened kell!
- 2. Lecke: Keress problémát!
- 3. Lecke: Piackutatás egy óra alatt!
- 4. Lecke: Szolgálj megoldással!
- 5. Lecke: Online fizetés lehetőségek: Mikor melyiket SMS, clickbank, paypal...
- 6. Lecke: Legyél a szakterületed szakértője!
- 7. Lecke: Pozícionáld magad és vagy teremts kategóriát
- 8. Lecke: Blog és/vagy weboldal?
- 9. Lecke: Hol és hogyan lehet ingyenes INGYEN és egyszerűen üzleti, blogom és/vagy Web-oldalam?
- 10. Lecke: CMS azaz Tartalomkezelő rendszerek
- 11. Lecke: Technikák, eszközök alkalmazások a teljesség igénye nélkül
- 12. Lecke: Adatbázis-építés: opt-in, jogi háttér, Jognyilatkozat, antispam..
- 13. Lecke: Mérések, statisztikák konverziók, tesztelések, elemzések, automatizált értékesítés alapok, online fizetési megoldások
- 14. Lecke: 10 klasszikus emberi cél
- 15. Lecke: Szövegelej, Szövegezz!
- 16. Lecke: SEO azaz kereső marketing alapképzés...
- 17. Lecke: Látogató és vásárló lélektan
- 18. Lecke: Terméklánc koncepció!
- 19. Lecke: Konkurenciaelemzés: Ki a konkurenciád?
- 20. Lecke: Szűkíts!
- 21. Lecke: Reklámozd magad INGYEN! Avagy látogatottság növelő praktikák...
- 22. Lecke: Dizájnelemek...
- 23. Lecke: Tesztelés, felfuttatás, siker garancia! Avagy fizetett hirdetések
- 24. Lecke: Működő, azaz jövedelmező weboldal!

**Itt mellébeszélés és sallangok nélkül kapsz egy utasítás-készletet.
Innentől rajtad áll mikorra és mennyit hozol ki belőle!**

Komplex, sőt komplett hogyan-csináld kézikönyvet tartasz most a kezvedben, ami, nem csak a hazai piacon, de ismereteim szerint nemzetközileg is egyedi. Itt mellébeszélés és sallangok nélkül kapsz egy utasítás-készletet. Innentől rajtad áll mikorra és mennyit hozol ki belőle! E dokumentum mellé grátiszként, több száz órára visszaadlak, a családodnak, barátaidnak, kedvtelésednek! Legalább annyi sikert kívánok, mint amit én elértem ennek a stratégiának a segítségével, amihez messze a piaci ár alatt jutottál. Arról az értékről nem beszélek, amit teremteni leszel képes segítségével, segítségével. Jól hallottad, ÉRTÉKET leszel képes TEREMTENI. Tovább megyek, nem is egyszerűen értéket, hanem olyan jövedelmet, amire képességed, tudásod feljogosít! Több száz óra kutatást, megannyi tesztelést, kísérletezést, még több álmatlan éjszakát takarítasz meg a segítségével.

Előszó:

Gyakran esik abba a hibába egy vállalkozó, akár internetes akár klasszikus "világi", hogy a "világigazdaságtant", PR, és értékesítési elemeket akarja egy az egyben ráhúzni az internetes vállalkozására. Vannak dolgok, amiket lehet ugyan adaptálni, de téged itt és most megkérlek, a saját jól felfogott érdekedben:

Amennyiben internetes vállalkozást szeretnél felépíteni, esetleg vállalkozásoddal online megjeleníteni, a régi sémákat felejtse el!

Egy új gazda(G)ságtant írhatok! - Előtted fogok járni!

Ha nem tudsz a következő hibáról, illetve nem veszed figyelembe melyet 10 (online)vállalkozó közül minimum 9 elkövet akkor Te is belemosod magad a piaci átlagba.

Amennyiben alkalmazod ezt az ismertet, már önmagában lépéselőnyre teszel szert. Ezt a hibát a legtöbb üzletág képviselője elköveti, tehát ha Te egyszerűen nem lépsz ebbe a kettős csapdába, máris piaci előnyhöz jutsz, ráadásul ingyen!

Soha ne másolj szolgai módon! Adaptálj és főleg az "iparágadon" kívülről!
Ha találkozol egy jó ötlettel, megvalósítással nézz mögé!

- Miért jó?
- Miért tetszik neked?
- Miért úgy működik, ahogy?
- Hogyan működhetne jobban?
- Hogyan tudnám a saját üzletemre adaptálni?
- Soha ne alapozz: a szerintem jó lenne, szerintem keresett lenne, szerintem megvennék... megérzésekre!

Kutass! Mérj! Tesztelj! Elemezz!

- **Ha nem muszáj NE találd fel a langyos vizet! Ami működik, lesd el, ami nem vedd el!!!** Keress és lopj el sikertippeket, a tiéd is el fogják lopni! Ez utóbbiban nincs kétségem, de te legyél az első! Legyél az első a kuncsaftjaid fejében, első és legjobb a piacon! Sikertippeket, instant megoldásokat ellesni az iparágak legjobbjaiktól nem szégyen, de egy az egyben átültetni, kreativitás nélkül lemásolni, bűn, sőt... (de erről lesz még szó a későbbiekben).

- Nem kimondottan ide tartozik de kulcskérdés: Árversenybe soha ne menj bele! Nem azért, mert én mindent tudok, sőt örök érvényű állításokat sem fogsz hallani tőlem. Csupán hozzáállást, egyfajta szemléletmódot kísérek átadni neked, amelyet követve, alapelveként alkalmazva nem hibázhatsz. Stratégiát melynek segítségével képes leszel a benned rejlő potenciált kihasználni, és jövedelemmé konvertálni.

Hogyan olvasd, és miként valósítsd meg lépésről-lépésre?

Alapvető és rendkívül fontos kulcskérdések a Sikered fényében:

- Eredményt akarsz?! Valóban?! Őszintén?!
- Hajlandó vagy a sikerért időt feláldozni, a pihenésedből...?
- Akarod, valóban mélyen hiszed, hogy sikert érhetsz le?
- Érzel elég motivációt, erőt hogy sikerre vidd a vállalkozásod?

- Hajlandó vagy tenni, dolgozni, tanulni, információt gyűjteni egy nemes cél érdekében? Ami akár gyökeresen megváltoztathatja az életed, anyagi helyzetet.

Amennyiben mindegyik kérdésemre IGEN az őszinte válaszod olvass tovább!...>>>

Álmodj egy olyan nagyot, amitől már Te is megijedsz!



→ ***De feltétel nélkül hidd el magadnak!*** Kezd el, amit csak kevesek, tedd meg, amit csak még kevesebbek! Érd el azt, amit csak a kiválasztottak képesek elérni! A nehézségek, a technika és egyéb kihívások, ne riasszanak el. Képes vagy elsajátítani!

Tudom, hisz én sem rendelkezem semmi olyan tudással, képességgel, amivel Te ne rendelkezhetnél, illetve ne lennél képes elsajátítani. Azonban, ha vannak bizonytalan foltok, de úgy érzed, van némi lehetőség a számodra ebben a dologban. Akkor feltétlenül dolgozz a fentebbi pontok pozitív szemléletű elsajátításán.

→ **Mit Tegyek?** - kérdezed most joggal.

Nem nagydolgot kérek, vegyél magad elé egy A4-es fehér lapot, és csak úgy össze-vissza firkálj (írj) rá olyan dolgokat, amit szeretnél még elérni az életben.

Minél több ötlet akad annál jobb (ne hagyd abba a célötletek gyűjtését soha!). Sőt még hatékonyabb, ha úgynevezett elme térképet (mind map) készítesz, bármely keresőn rákeresve rengeteg információt találsz. Másik hatékony eljárás az ötletbörze (brain storming), erről is találhattok sok információt a neten!

Amikor pillanatnyilag úgy érzed, kifogytál a célötletekből, akkor kérdezd meg magadtól, ha csak egyetlen ötletem valósíthatnám meg, melyik lenne az? Melyik az az ötlet/tennivaló ami céljaidhoz legközelebb visz? Ez kapja az 1. sorszámot, a "firkákból" húzd ki, és újra kérdezd meg magadtól: ha csak egyetlen ötletem valósíthatnám meg, melyik lenne az?. Így folytasd, amíg el nem fogynak a célötletek.

Barátom ezt követően rendre képzelj magad elé milyen érzés, amikor az 1. teljesül, a 2. a 3....és így tovább. Minél részletesebben elképzeled, beleéled magad, annál hatékonyabban formálja a tudatod a mindennapjaid részévé. Ez lesz az igazi eredményt hozó TITOK, amikor már nem csak Te, de tudatod is dolgozik a cél érdekében, a tudatalattid pedig tényként kezdi elfogadni. Érzed azt az érzést, amikor eléred az adott célt, elképzeled, mit szólnak a szüleid, barátaid, partnered... Barátom, ha ezt eléred, megismered azt az érzést, amit tán fintorral amerikai optimizmusnak nevezel ma még. Amint eljutottál ide, tuti, hogy nem tudod nem megosztani ismerőseiddel, partnereiddel. Ha mégis tartani fogod a szád, a mosolyod és a sikereid garantáltan elárulják azt a változást, melyet hazánkban nagyon kevesen ismernek. Ez az Amerika filing a tiéd lehet, nem ingyen, nem holnap, de...

Kezd el MOST!

Hunyd le a szemeid, lazulj el és képzelj el, éld meg, hogy a célod ITT van, a mindennapjaid része. Ezt a gyakorlatot végezd naponta, ahányszor csak teheted!

*„A dolgos hétköznapijaid is alakítsd a célod érdekében!
Nagyszerű ÉrzelemBombákkal kényeztesd magad! „*

Írd fel egy cetlire, post it-re, legyen az íróasztalodon, a munkapadon, a monitorodon, a pénztárcádban, a zsebedben a CÉL és egy érzést társíts mellé. Ha vagányabb vagy, akkor az irodád, a szobád falára tűzd ki a CÉLT, a legfontosabbat és a legkedvesebbet. Napról-napra egyre jobban éld bele magad, képzelj el minél apróbb részleteket, érzés és tudatszilánkokat. Ne azt képzelj milyen, lenne, hanem azt, hogy már elérted!

Hogyan olvasd ezt a könyvet?!

Szerintem először olvasd el a leckéket, akár egy könyvet, tán kicsit lassabban, kicsit elemzősebben, sőt ha lehet ne is egy szuszra. Állj meg néha, gondold végig, mit és miért, miért, úgy ahogy... próbálj mögé látni.[jegyzeteld, és a kínálózó ötleteid is jegyezd le!]

Ne rohanj! Első olvasáskor ne akarj mindent érteni és megvalósítani se kezd el! Második olvasásnál már állíts fel az érdeklődésed függvényében egy ütem-tervet a leckék számozásának megfelelően, akár már kezdhetsz megvalósítani. Ezt az ütem-tervet annak megfelelően módosítsd, ahogy a haladásod megkívánja. NE ROHANJ!!! Mondván ezt értem, ezt is értem! Elemezd mit-miért? Miért így?!... Szerintem célszerű és kritikus leckék prioritása sorrendben (második olvasatra). Természetesen ezen belül, és ezen túl is rajtad áll, mi lesz a fontosabb, illetve mi lesz a célszerűségi sorrend! 3. olvasatra már akár az én (leckék sorrendje), akár a saját prioritási listád alapján, haladva elkezdheted megvalósítani, és sikerre vinni online üzleted.

Jöjjön a Titok leleplezése:

„egy leleplező olvasmány, melynek hatására a bankjegyhamisító is szakmát vált!”

1. Lecke: Merthogy valamit el kell adnod, legyen az saját vagy másé, termék, szolgáltatás vagy más, de értékesítened kell!

Más ajánlatát többféleképpen is értékesítheted, akár bizományosként, vagy aukcióban, illetve partnerprogram keretein belül... Akár másét, akár sajátod értékesíted legkönnyebben digitalizált, illetve digitalizálható termékeket forgalmazhatsz legegyszerűbben, legoptimálisabban. Pl.: szoftver, zene (mp3...), foto (.jpg...), könyv (pl. saját E-Book mint ahogy én csinálom, a termékem a tudásom E-Book-ban kiadva!). Ide sorolható még a tanácsadás, adminisztratív tevékenységek, online ügynökösködés. Bizonyos távtevékenységek, távoktatás (közeljövőben induló projektem), távszervizelés...

Az interneten egyszerűen csaknem ingyen továbbítható a digitális illetve digitalizált termék. A továbbítás, az ügyfélkezelés, rendelésvétel, fizetés, küldés... jól automatizálható.

Mit értek ez alatt?!

Azokat a folyamatokat, üzletszerzés, rendelés felvétel, küldés, fizetés, amiket ma a többség, még internetes viszonylatban is manuálisan végez. Ezeket képes leszel „emberi kéz érintése nélkül” megvalósítani. Természetesen az elején még végezheted, manuálisan, mint pl. én is (feladatok egy részét) még ebben a projektben. Persze ennyire azért nem egyszerű! Vannak olyan követelmények, mint például a kifogáskezelés, a bizalom megszerzése/építése, amit hagyományos értékesítés, illetve kapcsolatfelvétel esetén könnyedén lereagálhatsz (ez utóbbira az internetes üzletben bevált megoldás a GYIK azaz a Gyakran Ismételt Kérdések). Anélkül, hogy a technikai részletekkel elriaszalak, el kell mondjam, hogy nagy vonalakban milyen eszköz parkot kell ismerned. (Bővebben a későbbiekben...)

E könyvnek nem célja a teljes Internetes értékesítési paletta felvázolása, nem is vállalkozom, rá hisz e mű kereteit többszörösen meghaladja. Természetesen az itt olvasható információk, elemenként illetve összességében is jól alkalmazhatók lehetnek más Internet piaci ág felépítésében, átalakításában. A célom olyan, egyszerűen megvalósítható információk átadása, mellyel valódi jövedelem szerzésére alkalmas online üzletet leszel képes felépíteni.



2. Lecke: Keress problémát!

- Amennyiben már rendelkezel, olyan témával, tudással, tapasztalattal. Illetve ha van olyan terméked szolgáltatásod, mellyel piacra lépj akkor ezt a pontot akár át is ugorhatod. [Viszont a következő projektedben jól jöhet!]

- Amennyiben még nincs mit értékesíts, kövesd a következő szempont rendszert!

Keress problémát melyre az emberek megoldást, keresnek!

Hol és milyen formában kereshetsz problémát?

- Járj nyitott szemmel a világban, hírek, újságcikkek, elkapott beszélgetés fozslányok, XY válaszol rovatok újságban, neten, rádióban...

- munkatársi, baráti...környezetben vess fel témákat melyekre esetleg megoldással bírsz, puhatolózz olyan irányban amilyen területen tapasztalatod van, illetve amerre szívesen tevékenykednél.

- Valamint nyilván van olyan dolog, ami után magad is kutattál, megoldást találtál, rengeteg időd ráment a keresgélésre adatgyűjtésre a megoldás kiinnováására...

Nem lehetséges, hogy más valaki is küzd ezzel a problémával?

Tán még fizetne is a megoldásért...

- Látogass fórumokat, fórumozz, iratkozz fel levelező listákra, figyeld a probléma felvetéseket, hátha valamire pont nálad a megoldás. Vess fel magad is olyan témákat, melyek számításba jöhetnek, mint potenciális terméked kiindulópontja.

- Több portálon találsz a "többiek keresik" alkalmazásokat/ajánlásokat, figyeld, mire keresnek megoldást az interneten. (pl: <http://ok.hu/index.html> ; <http://ok.hu/utolso10>). A pontosabb feltáráshoz illetve témaszűkítéshez: <https://adwords.google.com/select/KeywordToolExternal> ; <http://www.googleflight.com/> szolgál kiváló megoldásokkal. Bár nem kimondottan erre a célra lett kifejlesztve. Figyelem a régió és a nyelvi beállításoknál válts feltétlenül magyarra. További szűrésekhez tájolóshoz ad

iránymutatást a <http://www.google.com/trends> (hamarosan részletes lírással fogom segíteni a hatékonyabb problémakeresést)

Amikor már végigzongoráztad az összes számításba jöhető témát, ha másképp nem megy kizárásos alapon, szűkítsd le 3-5-re a problémalistád. Természetesen célszerű olyan témában gondolkodnod, mely közel esik a jelen szakterületedhez, hobbidhoz, érdeklődési körödhöz. Itt jegyezném meg, nagy lehetőségek vannak, az oktatás, a kreatív hobbi területén. Jó, ha tudod, tán magad is tapasztaltad, tapasztalod, hogy jól jönne egy „hogyan csináljam...”, kézikönyv. Nem akarsz egy szakmát megtanulni, mégis jól lenne egy-egy elemét elsajátítani. Mondjuk egy szobát kitapétázni, egy ajtót lefesteni „csináldmagad-akcióban „nem kell feltétlenül szakvégzettség. Tán már neked is jól jött volna egy receptkönyv a hobbidban, a háztartásban, vagy éppen munkádban. Ezek jobbra mind olyan információk, melyekkel egy könyv, egy prezentáció, távoktatás formában tudod kiszolgálni az érdeklődőid.

Amikor a tudásod, ismereteid, készségeid osztod meg másokkal infomarketingnek nevezik, azaz információt értékesítesz. Az infomarketing alapja az információs termék, ami lehet egy tanulmány, egy digitális könyv, asztali illetve online alkalmazás Az információs termék, pl. elektronikus könyv (E-Book) értékesítése legegyszerűbb és legjobban automatizálható a letölthető formátum, de természetesen lehet CD, DVD, akár valódi könyv is lehet. Ez utóbbiakat postázod, illetve az Internet kínálta lehetőséget egy valóban önműködő értékesítési folyamatot képes leszel felépíteni. Egy automatizált rendszert, mely felépítése után szinte emberi kéz érintése nélkül képes jövedelmet teremteni a számodra. Valódi Forintokat, sőt akár Eurót, Dollárt leszel képes keresni, valódi bankjegyeket. Mindezt akkor is, amikor a haverokkal bulizol, vagy épp családdal nyaralsz.

Az embereknek problémáik vannak, melyekre megoldást keresnek!

Minél gyorsabb, minél olcsóbb megoldást, ami a legfontosabb minél egyszerűbben megtanulható, minél egyszerűbben kivitelezhető megoldást keresnek. Minden témában kapsz tankönyvet a legmagasabb színvonalon is, de leggyakoribb esetben és a legtöbbünknek átlagember lévén, idő és pénz takarékos megoldásra van mindig ITT és MOST szükségünk. Nagyon könnyen belátható a saját hétköznapijaidra gondolva, próbálj felidézni néhány momentumot, amikor gyors megoldásra volt szükséged. Lássuk be, mindenki kerül olyan helyzetbe, amikor, „bármit” megadna a gyors, időtakarékos és valódi megoldást jelentő információért.

Mik lehetnek a megoldások?

- A már említett információs termékek (E-Book, adatbázis, tanulmány...)
- Szoftver
- Szolgáltatás (távoktatás, távfelügyelet, telemarketing, adatgyűjtés...)
- A lehetőségeidnek kizárólag a fantáziád szab határt, illetve természetesen a leendő ügyfeleid!

A megoldásaid leghatékonyabban az örök emberi célok (14. Lecke: 10 klasszikus emberi cél) mentén tudod a célközönséged számára még vonzóbbá tenni. A vásárló lélektan (17. Lecke: Látogató és vásárló lélektan) ismeretét felhasználva lépésről-lépésre fogod az érdeklődő a megrendelésig elvezetni. Nem véletlenül mondtam érdeklődőt! Az internetes oldalak kapcsán gyakran, hallunk látogatókról, de nekünk nem látogatókra, hanem érdeklődőkre, sőt potenciális vevőkre, megrendelőkre van szükségünk. Látogatót egyszerű szerezni, lengén öltözött lányok egy Banneren, csábító szöveg egy hirdetésben... A potenciális vásárlóhoz, egyik út egy jól strukturált, személyre-szabott hirdetés (pl.: fizetett kattintás alapú hirdetés, PPC; ilyen az E-Target, illetve a Google AdWords ezekről még ejtek szót). A másik az úgynevezett keresőkre optimalizált (SEO) oldal (lesz még szó róla!). Mindkét esetben ismerned kell, amit értékesítesz, illetve azokat, akik számára megoldást ad az ajánlatod!

Az eljárásra és a mikéntekre még a későbbiekben visszatérünk! Több eljárással és koncepcióval fogunk a későbbiekben megismerkedni, ami közelebb visz a probléma feltáráshoz. A termékfejlesztés lépcsői, illetve a piaci bevezetés, árbelövés és termékfelfuttatás nélkülözhetetlen elemeivel fogsz megismerkedni.

Első lépésként ismerkedjünk meg a problémakeresés/ -feltárás/ -felismerés stratégiájával: Mindenek előtt a téma kiválasztása kulcskérdés! Bár nem kimondottan idevaló, de egy kis kitérőt tennék!

ÉLETBEVÁGÓAN FONTOS

Amennyiben már van kiforrott elképzelésed, esetleg terméked is, amivel megjelenj az interneten, akkor is kérlek, fontold meg:

Nem tudom tisztában vagy e azzal, hogy a vállalkozások alig több mint 30%-a éri meg az 5. pénzügyi évét! Miért is lehetséges, rossz termékkel, szolgáltatással jelenik meg 100 vállalkozásból 70? Vagy csak 30 vállalkozás termékére van szükség?

NEM! NEM! NEM!

Egyszerűen e vállalkozások többsége, előzetes felmérés nélkül belevág, mert azt gondolja az én ajánlatomra bárkinek szüksége, lehet, bárki profitálhat belőle. Ezek a cégek kínálati piacokat céloznak. Olyan termékkel, szolgáltatással jönnek ki melyeknél csekély a kereslet, esetleg nagyon erős a konkurencia verseny!

Ettől óvva, arra kérlek amennyiben eltökélt is vagy a témádat illetően, mérd fel a lehetőségeid, illetve a későbbiekben képes leszel a legtöbb (nem minden) kínálati piacon is, olyan piaci szegmenst megszólítani, ami a túlkínálat és/vagy a csekély kereslet ellenére is megélhetést, de akár extraprofitot is hozhat. Ezzel nem szándékom senkit arra biztatni, hogy a jövedelmezőséget állítsuk, a tudásunkkal, a képességeinkkel szembe. Nem is arról beszélek, hogy olyan dologgal foglalkozz csak a profit kedvéért, amihez még csak kedved sincs. Csupán arra hívom fel a figyelmed, hogy keresd meg az egyensúlyt a választott témát tekintve, ahol a befektetett energia és a várható jövedelmed optimális eredményt hozhat.

Ezek után a megfontolás tárgyát képző, lehetséges probléma témakörök kiválasztásához, illetve a kereslet kínálatelemzéshez kapsz segítséget. A lehetséges témáidhoz a külön-külön gyűjts olyan kifejezéseket, amikkel rákeresnél adott témában, a keresőkben. Esetleg kérdezd meg ismerőseid, barátaid...



Egy lehetséges eljárás egy elképzelt példaprojekt elemzés:

1. Témád: ingatlan értékesítés

- számításba jöhető kulcskifejezések: ingatlan piac, ingatlanpiac, szolgáltatás, szolgáltatás, értékesítés, értékesítés, értékesítés, hitelezés, hitelezés, hitelek

2. Témád: értékbecslés

- becslés, becslés, becslés, becslés, érték, érték, üzlet, üzlet, régiség, arany, ingatlan,

3. Témád: biztosítás

- életbiztosítás, élet biztosítás, életbiztosítás, biztosító, ingatlanbiztosítás, biztosító, öngondoskodás, öngondoskodás,

Amint észrevehetted, az angol billentyűzetes (csak rövid karakterrel írt változat), illetve az elgépett, illetve a jellemzően hibásan írt verziót is (pl.: szerviz,

szervíz) kifejezéseket is vedd végig. Egyébként pont a szervíz a legtöbbet említett példa, mert a keresőkbe a szervíz azaz a helytelenül hosszú „í”-vel írt változatot írják be többen.

Amikor már adott a téma, a kulcskifejezések, akkor jöhet a kutatás a kulcsszóeszközökkel (Google, Overture, Google Trend, Google Fighter, Google AdWords keywordtools...) a keresletet elemezheted. Illetve a keresőkben (Google, Yahoo...) a kínálatot. (Kutatási illetve termékfejlesztési időszakban is hatásos, illetve trend és konkurenciafigyelésre is remek megoldást kínál, természetesen ingyenes a Google Alarm szolgáltatása.)

Ezt a két szolgáltatást párban használhatod előzetes piackutatásra, illetve követő piacelemzésre, trendkövetésre. Termékfejlesztés során is igénybe veheted, gyors és ingyen van. Természetesen nem hasonlítható az eredmények részletessége egy akár több százezer Ft értékű megkérdezéssel, piackutató cég által végzett kutatással. Viszont amire nekünk kell, főleg az üzlet indulása felfutása idején arra pont optimális megoldás.

A témafeltárás első szakaszában is, de a további szűkítésnél is sokat segíthetnek a fórumok: írd be a keresőbe (pl.: Google) „fórum”, illetve a levelező listák: írd be a keresőbe (pl.: Google) „fórum”.

Jól használható ingyenes segédeszközöd lesz a Google kulcsszóeszköz, és a Google keresője, valamint a Google trend eszköze.

3. Lecke: Piackutatás egy óra alatt!

Anyagszükséglet:

1. Google Kulcsszó eszköz
2. Google kereső
3. Excel tábla
4. Overtuore kulcsszó eszköz (a találatok finomításához)

További ötletek:

- [E-Target A legkeresettebb 100 szó](#)
- [GoogleFight](#)
- [OK.hu](#)

Eljárás:

1. Nyiss egy Excel táblát! (Nevezd el!; Mentsd el!; első oszlopnak add a kulcsszó, a másodiknak a keresőeredmény nevet!)
2. Nyisd meg a Google AdWords Kulcsszó eszközét:
<https://adwords.google.com/select/KeywordToolExternal>
3. FONTOS! A "Results are tailored to English, United States Edit opciónál, állítsd be a kutatási régiódhoz releváns nyelvet, és országot
4. A fentebb leírtak alapján kiválasztott kulcskifejezéseket célszerűen 2-3-as csoportokban, a kifejezéseket egy sorba, a kifejezéseket egymástól <Enter>-rel válaszd el.
5. Finomításhoz az overtuore keyword tool-t javaslom.
6. Az excelfájlba nagyságrendileg rögzítsd, a kulcsszóeszközök találatait, illetve az adott szóra a keresőben megjelenő találatok számát. Speciális területen illetve nagyon kiélezett versenyhelyzetben az overtuore eredményeit javaslom, mivel ha ad találatot, akkor az eredmények, pontos "darabszámként" jelennek meg, a tartalomhoz illeszkedő további találatokkal együtt.
7. A kulcsszó eszközök eredményei a keresletet mutatják, a keresők (pl.: Google, OK...) kínálat eredményeit mutatják.

Értelemszerűen, amely témában illetve kulcsszóra vetítve nagyobb a kereslet, és kisebb a kínálat ott keresleti piac van. További elemzést igényel a keresleti piacon az ajánlatod és célcsoportod betájolása, illetve az árbelövés. Súlyozásnál érdemes figyelembe venni, hogy milyen termékkel, milyen piacon akarsz megjelenni. Más árképzést, más értékesítési koncepciót igényel egy már létező megoldás bevezetése, illetve egy teljesen új ajánlattal kirukkolni.

Kulcskérdés minden iparágban, ezt jól jegyezd meg! ÉRTSD MEG! :
KERESLETI PIACON KELL MEGJELENNED!!!

Legtöbb vállalkozó abból indul ki, vannak gépei, tudása, tapasztalata... Itt véti a legnagyobb hibát, mert lehet pont arra, vagy pont olyan formában nincs szükség. Ennek oka, lehet a kereslet hiánya, a fizetőképesség hiánya, vagy az erős konkurencia verseny. Természetesen vannak lehetőségek arra az esetre is, ha végkép a saját szakterületünkön akarunk megélni (lásd: 7 & 20 lecke). Ezekben és hasonló esetekben kínálati piacon vetélkedsz, áraid nyirbálsz, többet adsz kevesebbért. És cserébe kapsz diktáló megrendelőt, alkudozó kuncsaftot, késedelmesen, van nem fizető ügyfeleket.

A keresleti piacon, de vezeted be a terméked, ami piaci újdonság, a többiek téged követnek, de ők már maximum másodikak lehetnek. Te diktálsz az árakat, prémium termékeidért prémium megrendelőket fogsz kapni cserébe. Ezen kuncsaftkör 7-15%-a feltétel nélkül fogja megvásárolni az új termékeid, ha már egyszer bizonyítottál.

Természetesen érthető az a megközelítés, hogy abban a szakmában, iparágban szeretnék dolgozni, vállalkozni, amihez értek, amiben tapasztalatom van. Nem is várható el senkitől, hogy csak a pénz miatt olyan témával foglalkozzon, amihez nem is ért, és nem is érdekli. Itt jön a nem egyszer valóban nagy személyes kompromisszum.

Mit jelent ez az átlag vállalkozó gondolkodásában?!

Leggyakoribb hibás megközelítés az, amikor egy vállalkozó azt gondolja magában:

- Van tudásom, "szerszámaim"... a termékemre pedig szükség van!
- Bárki számára jól jöhet!
- Akárkinek hasznos lehet!
- Mindenkit érdekel!

Természetesen mindez igaz is lehet, de... Ha végiggondolod, rá fogsz jönni, hol van az eb elhantolva. Az emberek az internetre alapvetően nem vásárolni jönnek! Hanem információt keresni, árakat összehasonlítani, referenciákat keresni megyünk az internetre. Vannak speciális esetek, amikor valóban vásárolni jövünk, és kimondottan egy bizonyos terméket keresünk, de még akkor is körülnézünk, mi hol olcsóbb, jobb... Mihez adnak több kiegészítőt több garanciát. A fő kérdésünk mindenkor: Hol találok, minél olcsóbban, ha lehet ingyen megoldást a problémámra?

TITOK!

Adatbázis marketing!

Csalirendszerrel, és vírusmarketingelemekkel megtámogatva!

A legkisebbek legolcsóbb és mégis legnagyobb aduásza!

Az egyik legjobb érdeklődő szerző stratégia az ingyenes megoldást kereső emberekre alapoz. Ezt fogjuk tenni mi is! ;) Mindnyájan szívesen vesszünk olyan tippet, megoldásokat, amiket magunk is tudunk használni. Gondolj csak az ingyenes mini tréningre melynek segítségével, magad is tesztelted, a saját ötleted. Továbbmegyek annak az ingyenes anyagnak melyet a weboldalamon találsz (minitréning, maga weboldal koncepció) segítségével is képes bárki egy teljes értékű, akár maximális profitot termelő online vállalkozást létrehozni. Hisz az alapokat, minden olyan információt átadtam, ami ehhez szükséges, sőt néhány irányvonalat is, amin érdemes elindulni.

Te, aki "turbófokozatra akarsz kapcsolni", mert:

- felismerted a lehetőséget, felmérted az ötletedben rejlő potenciált. Nem akarsz további kutatással, akár több év próbálkozással az időd vesztegetni. Hanem azzal akarsz foglalkozni, amihez értesz, és ami egy hónapon belül suhogós bankjegyeket hoz a bankszámládra!

- Vagy egész egyszerűen úgy gondoltad, hogyha ennyi információt adok ingyen, akkor nyilván sokkal többet kapsz, ha fizetsz is érte!

Ha csak ezt az egy dolgot érted meg ebből a könyvből, már megérte az árát!

Mégpedig:

Amennyiben csak a saját termékedre, célközönségedre optimalizálva, adaptálva lemásolod a weboldalam koncepcióját, illetve az ingyenes anyagaimat, már egy Tesztelésre, és jövedelemszerzésre alkalmas weboldalt meg tudsz csinálni, sőt nem is egyet, hanem akárhányat!(Viszont, mivel Te értékesebb információt akartál, és gyorsabban, megvetted ezt a könyvem.)

Főbb lépések dióhéjban:

- 1. Problémakeresés** [ez lesz a Téma!] (Google AdWords kulcskifejezés kereső eszköze), ha még nincs ilyened. Ha már van ötleted, akkor a kettes pont lép életbe.
 - 2. Tesztelés, elemzés** (Google AdWords kulcskifejezés kereső eszköze/ Google keresője--- > a kereslet/kínálat arány). Ahol nagyobb a kereslet és kisebb a kínálat ő nyerő, természetesen objektív tényezők befolyásolhatnak!
 3. A kiválasztott TÉMA kidolgozása egy ingyenes tanulmányban. Ez lesz a csali!
 4. A témára alapozott értékesítési levél (weboldal), **blog elindítása**
 5. Az ingyenes „csali” tanulmány, azaz a FELIRATKOZÁS menedzselése! SEO azaz keresőkre optimalizálás (erről még lesz szó), akiknek sürgősebb az eredmény ajánlom a Google AdWords PPC azaz kattintás alapú hirdetőszolgáltatását. AdWords egy árverés elven alapuló hirdető, ahol a kulcskifejezésekre tudsz licitálni. Mivel nekünk nem a minél több látogató, hanem a minél több érdeklődő, potenciális vásárló a cél. Ezért jó eséllyel nem a legdrágább kulcsszavakra kell licitálnunk. Egy-egy kattintás ára 20 Ft-tól, akár néhány száz Ft-ig terjed (nekem eddig 458 Ft-volt a maximum, amit egy kattintásért fizettem, általában 20 és 50 Ft-ot fizetek egy klikkért!) Nagyobb büdzsével, online és/vagy offline-kampányokkal megtámogatva. Videó megosztó portálokon (<http://www.youtube.com/>; video.hu), izgalmas, vicces vagy épp oktató videóval megjelenni. Akár Te magad, akár más szerepeltetésével nagy visszhangot kelthetsz. Érdeklődésre számot tartó témában egy prezentációból, képernyőmentésekből, esetleg hangalámondással videót kreálhatsz. a legegyszerűbben a WinXP moviemaker-ével!
 6. Amennyiben működik a koncepció, azaz van kereslet az ajánlatodra, akkor jöhet a terméked kivitelezése.
 7. Igényfelkeltés vásárlásra motiválás...
 8. Rendelés, értékesítés, lezárás. De itt nincs vége, nem hagyjuk magára vevőt, továbbra is marketeozunk neki, új terméket fejlesztünk az igényeknek megfelelően, és azzal sarkalljuk újabb vásárlásra.
- Nagyon fontos a csalid, az ingyenes és feliratkozásra csábító terméked lehet egyben egy újabb feliratkozót generáló anyag. Olvasóid biztasd, hogyha hasznosnak találták, tetszett nekik adják tovább olyan ismerőseiknek, akik hasznát vehetik! Minden anyagodban legyen ott a weboldalad elérhetősége!

FIGYELEM!

Fontold meg, hogy a terméked, védesd valamilyen licenccel! Pl.: szöveges anyagoknál (weboldal, blog, E-Book, tanulmány)

<http://www.creativecommons.hu/civi/>. Szoftvereknél (amik forráskóddal rendelkeznek, pl.: asztali [desktop], akár online [CMS] alkalmazások estén a <http://www.gnu.hu/gpl.html> ajánlom a figyelmedbe. Akár engedélyezed, hogy továbbadható legyen akár nem, ha igazán jó az anyagod tovább fogják adni, illegálisan is!

De ezt te a hasznodra fordíthatod:

- a fizetős termékeidbe is feltétlenül add meg a webcímed! Illetve hívd fel a figyelmét az olvasónak, hogy ha nem tőled jutott a termékedhez, feltételül látogasson el weboldaladra, ott további ingyenes információkhoz juthat. Illetve a frissített termékhez csak úgy jut naprakészen, amennyiben ő is megvásárolta a terméked!
- Legyen mindig. Kiegészítő terméked, szolgáltatásod, ami kiegészíti, automatizálja...



4. Lecke: Szolgálj megoldással!

Rátaláltál a problémára, ismered, mit keresnek az emberek az interneten. Be kell tájolódnod, hogy ezek az emberek ezt a megoldást milyen formában várják, kik azok pontosan, akiknek szüksége van/lehet az általad kínált információra, tudásra, tapasztalatra, szolgáltatásra továbbiakban „termékre”.

FIGYELEM!

Nem feltétlenül egyezik meg a terméked potenciális felhasználója és a megrendelő!

Például:

- Tanulást segítő E-Book, programot, kifestőt, játékot árulsz alsó tagozatos általános iskolások részére, a szülő fogja megrendelni és kifizetni, de a gyermek használja (!).

- Adatbázis kezelési segédletet, vagy szoftvert értékesítesz, a döntéshozó fogja megrendelni, illetve az árat kiegyenlíteni, de az alkalmazott fogja használni (!).

Mindezeket is figyelembe kell venni, mind a stratégia a dizájn választásnál, mind az árképzésnél!

Hogyan gondolkodnak azok, akiket megcélzol az ajánlatoddal, hogyan viszonyulnak hozzá. Tisztában vannak a problémájukkal? Ha igen milyen szavakkal illetik. Amennyiben nincsenek tisztában a problémával, neked kell feltárni, igényt kelteni. Tudom, néhányan azt mondják „minden sz*rt el lehet adni!”, de ez ránk nem vonatkozik, mert Te is komoly, tisztességes és hosszú távú üzletben gondolkodsz!

Hogyan tovább?! - Most fordulsz a célegyenesbe!



Indíts saját blogot és/vagy weboldalt!

Blog kiváló bevezető, piackutató, információszerző, márkanev erősítő eszközzé válhat a kezdedben! Alapvetően két lehetséges formában, jelenhetsz meg az interneten weboldallal vagy bloggal. (Persze lehetne ragozni hírportál, hirdető, vagy közösségi "szájt", fórum...) A két alapvető lehetőséget is rejt, két további opciót fizetős tárhely, saját domain névvel. Illetve a másik lehetőség, ami kezdetnek számodra, mint online vállalkozó mindenképp barátibb és (anyagilag) kockázatmentes megoldás az ingyenes blog és tárhely-szolgáltatók kínálta lehetőség. Fontos tudni, hogy bizonyos blogszolgáltatók nem támogatják az üzleti, értékesítés célzatú blog működtetését ezért mielőtt regisztrálsz feltétlenül, olvasd el szerződési feltételeket

Jó ha tudod kezdetnek a blog több előnnyel is bír:

- szeretik a keresők (pl.: Google), és az olvasók is,
- interaktív, tehát olyan problémák is felvetődhetnek, ami hasznodra válik, te nem is gondoltál volna rá
- személyesebb, kötetlenebb, kapcsolatok épülhetnek
- a régi kommenteződ, ügyfeleid kitanítják a leendő ügyfeleid, frissítik a blogod, egy idő után szinte helyetted dolgoznak!!!



5. Lecke: Online fizetés lehetőségek: Mikor melyiket SMS, clickbank, paypal..... inentől már a fizetős verzió, mely hamarosan megújulva elérhető!

Amennyiben nem akarsz lemaradni bevezető akciónkról iratkozz fel a a sárga keretben található blogértesítőre:
<http://nekemkell.hu/blog/profitgenerator/>