



Maximum Business TV
Web & Marketing Agency



BEVÉTEL

Összegyűjtöttük Neked azt a
15 legfontosabb MARKETING
trükköt,

melyet ha kihagysz az eszköztáradból 2022.
év végén, **GARANTÁLTAN** kevesebb
bevételed lesz a következő évben!

Online marketing trükkök kis és közepes vállalkozásoknak!

- A **megfelelő közönséget** célozd meg termékeiddel
- Határozd meg **üzleti céljaidat**
- Határozd meg az **üzleti költségkereted**
- Építs **intelligens márkát** vállalkozásod számára
- Alkalmazd a **legfontosabb SEO trükköket**
- Indíts **blogot**
Legyen több **helyi vásárlód**
Használd ki a **Közösségi Média** erejét
- Növeld webhelyed forgalmát **e-mail marketinggel**
- Készíts **PPC reklámokat**
- Kérj be **online vásárlói véleményeket**
- Teljesítsd ügyfeleid **elvárásait**
- Találd meg a **legjobb időt tartalom közzétételére**
weboldaladon
- Legyen része marketing stratégiádnak a **Közösségi Média jelenlét**
A lokális SEO érdekében **optimalizáld a Google Cégem oldaladat**

1. A megfelelő közönséget célozd meg termékeiddel

Ez az egyik alapvető **online marketing trükk** a kisvállalkozások számára. Addig nem fognak az ügyfelek rátalálni cégedre, amíg nincs elég világos elképzelésed arról, hogy ki a célpiacod. Házi feladatként határozd meg a potenciális vásárlók személyiségét, különben a reklámokra költött pénz kifolyik a kezedből. Nem javasoljuk, hogy kutatási szakemberre bízd ezt, vagy vásárolj piaci elemzést egy kutató cégtől.

Te, mint a vállalkozásod „életrehívója”, a termékeid jellemzői alapján képes vagy belőni a célközönséget. Próbáld végiggondolni azt, hogy az emberek társadalmi helyzete, neme, életkora, anyagi körülményeit tekintve - kinek ajánlanád termékeidet, vagy szolgáltatásaidat? Kit érdekelhetnek az általad kínált előnyök, vagy **milyen megoldást kínálsz az emberek problémáinak a megoldására?**

2. Határozd meg üzleti céljaidat

Miután felvázoltad a jövőbeli vásárlói perszónákat, részletezve érdemes meghatároznod azt, **hogyan fogod sikerre vinni vállalkozásodat**. Online vállalkozóként kövesd, mérd és elemezd az értékesítést, a nyereséget, a kiadásokat, a pénzbevételeket valamilyen előre **meghatározott KPI-k** (Fő Hatékonysági Mutatók) alapján. Érdemes digitális hirdetési mérföldköveket is felállítanod a sikeresség mérésére.

Egy példával szemléltetve, amikor céges blogot vezetsz. Ennek népszerűsége hónapokon keresztül egy bizonyos pontig befolyásolja a bevételeket. De hogyan győződhetsz meg arról 100%-ig, hogy minden alkalommal, amikor blogbejegyzést írsz, haladsz a céljaid felé?

Azt javasoljuk, hogy vedd figyelembe az olyan **Google Analitika mutatókat** is, mint a teljes látogatás, az új munkamenetek, a csatornára jellemző forgalom, a visszafordulási arány és az ügyfelek megtartási aránya. Természetesen több célkitűzésed is lehet, amelyek alapján nyomon követheted az eredményeket.



3. Határozd meg az üzleti költségkereted

A kisvállalkozások online marketingje hozzájárulhat a márka ismertségének növeléséhez, feltéve, hogy követed a bevált digitális marketing trükköket. Most, hogy már ismered a célpiacodat és a legfontosabb mutatókat, itt az ideje meghatároznod a költségkeretet. Számos javaslatunk van arra, hogyan lehet ezt profiként csinálni:

1. A takarékoság jegyében olyan tevékenységeket válassz ki, amelyek kiegészítik és fokozzák egymás eredményességét, például a **Tartalommarketing és a SEO**.
2. Hagyd el azt, ami nem működik (ne feledd, először a mérésekről beszéltünk). Kezd egy kisebb költségvetéssel, melyet bölcsen beoszthatsz és közben **folyamatosan figyeld a teljesítményt**, valamint a tényleges eredményeket.
3. Készíts többcélú marketing anyagokat. A Közösségi Média posztok és a blogbejegyzések minimális változtatás nélkül terjeszthetők a különböző platformokon. Az ilyen többcélú felhasználással költséghatékonyan növelheted **weblapod SEO rangsorolását**.

4. Építs intelligens márkát vállalkozásod számára

A mai fogyasztók éheznek az értelmes- és ötletes felhasználói élményekre. Az olyan vállalkozások, akik esetében élettelen Közösségi Média oldalakkal, vagy rossz megjelenésű blogposztokkal találkozhatunk, negatívan befolyásolhatja a márká- és a közönség közötti általános benyomást.

A mai ügyfelek ugyanolyan idegesítőnek találják, ha egy offline üzlet nem fogad el hitelkártyát, vagy egy **online kereskedő** nem válaszol a Facebook, vagy Instagram kommentekre.

Ha azt szeretnéd, hogy az online megjelenésed zökkenőmentesen beépüljön az emberek mindennapi életébe, akkor javíts online kommunikációdon, kínálj ingyenes forrásokat és szolgáltatásokat, amelyek relevánsak az általad eladott termék, vagy szolgáltatás szempontjából. **Az intelligens márkaépítés az egyik legjobban bevált digitális marketing trükk a hazai kisvállalkozások számára 2022-ben!**

5. Alkalmazd a legfontosabb SEO trükköket

Ez a lista természetesen nem nélkülözheti a keresőoptimalizálást sem, hiszen ez az egyik legfontosabb online marketing trükk 2022-ben.

Ahhoz, hogy honlapod címe megjelenjen a nagy keresőmotorok (Google, Yahoo, Bing, stb.) 10 legjobb eredményében, **tehát a találati lista első oldalán**, alakíts ki SEO barát URL-eket, legyenek beállítva a meta címek és leírások a landing oldalakon, valamint a weboldal szövege tartalmazza a legfontosabb kulcsszavakat.

Mivel a **linképítés** még mindig nagyon fontos része a SEO-nak, vedd fel a kapcsolatot webmesterekkel, és a beleegyezésükkel írd blogposztokat népszerű blogokra vendégszerzőként.

6. Indíts blogot

A blogolás minden vállalkozás számára előnyös stratégia. Hasznos, de egyben szórakoztató tartalmakra mindig vevők az internetes felhasználók. Ezáltal az olvasók jobban megismerik cégedet és termékeidet, még könnyebben népszerűsítheted márkádat, miután a **céges blogod** az ágazat szakértőjévé válik.



7. Legyen több helyi vásárlód

A helyi fogyasztók megcélzása érdekében győződj meg arról, hogy vállalkozásod adatai elérhetőek-e és frissülnek-e a **Google Maps szolgáltatásban**. Az is nagy előny, ha minél több, magas besorolású vásárlói véleményt írtak már a cégedről.

Ha a helyi vásárlók számát szeretnéd növelni, akkor több helyi információt jelentess meg a blogodon pl. helyi híreket, szállodai vagy éttermi véleményeket, vagy egyszerűen csak földrajz specifikus tartalmakat vegyél fel mindenhová, hogy egy adott földrajzi területen élők láthassák azt legelőször. **Ez az egyik legkézenfekvőbb online marketing trükk kezdő helyi kisvállalkozóknak, mellyel kitűnő eredményeket érhetsz el.**

8. Használd ki a Közösségi Média erejét

Már tudod, hogy ki a célpiacod. Itt az ideje kapcsolatba lépni és párbeszédet bonyolítani a célközönségeddel a Közösségi Média felületeken. Annak érdekében, hogy növelni tudd az eladások számát, fontos a kapcsolatépítés a megcélzott közönséggel! Légy nyitott az online kommunikációra, figyelj az ügyfeleid visszajelzéseire és alkalmazz **élő online chat** programot weblapodon, Facebook oldaladon.

9. Növeld webhelyed forgalmát e-mail marketinggel

Még a Közösségi Média marketing sem fogja kiváltani, vagy helyettesíteni az **e-mail marketinget**. Mindenképpen legyen feliratkozó form a honlapodon, főleg a promóciós landoló oldalakon.

A feliratkozóidnak alkalmanként küldhetsz területre, vagy célközönségre szabott szakmai leveleket, illetve **értékesítési célzattal különleges ajánlatokat**, kedvezményeket a törzsvásárlóidnak.

10. Készíts PPC reklámokat

A fizetett hirdetés jó választás, különösen azoknak a kezdő vállalkozásoknak, akiknek még nincs organikus forgalmuk a keresőkből.

Válassz olyan kulcsszavakat, amelyek a legszorosabban kapcsolódnak a termékedhez, szolgáltatásodhoz, és alkalmazz **Google Ads** hirdetéseket, illetve ha a Facebook felhasználóit szeretnéd vásárlásra ösztönözni, akkor használd ki a Facebook Ads előnyeit.



11. Kérj be online vásárlói véleményeket

Az online vélemények a **keresőmotorok listáján** rangsorolódnak, ezáltal elősegítve az üzleti vállalkozások elhelyezkedését a találati listákon.

Az online vásárlók általában azokat a termékeket és szolgáltatásokat választják, amelyeket már mások megvásároltak és ellenőriztek. Ezek a vásárlói vélemények ösztönözhetik az internetes felhasználókat a rendelésre, **amely által vállalkozásod is megbízhatóbbá válik az online térben.**

12. Teljesítsd ügyfeleid elvárásait

Rengeteg weboldal található az interneten. Néhányan ezek közül egyformának tűnnek, a többről inkább ne is beszéljünk. Mindig tanulhatsz a legimpozánsabb és legsikeresebb webdesignok, online marketingesek példájából. Te is elkészítheted saját webdizájnodat, **de ne másold a versenytársaidat!**

13. Találd meg a legjobb időt tartalom közzétételére weboldaladon

A blogbejegyzéseiddel akkor érsz célba, ha abban az időben jelenteted meg a célközönséged számára, amikor a legaktívabbak. Ez minden márka esetében más és más időszak lehet.

Tehát, ha sikeres **online marketing stratégiát** szeretnél kivitelezni, akkor kövesd nyomon és elemezd ki a Facebook oldalad látogatóit. Érdemes az olyan információkra figyelned, mint pl. mennyien tekintették meg a posztjaidat, vagy a nap melyik szakaszában voltak a legaktívabbak az oldalad látogatói.

Használd a **Google Analytics** szolgáltatást is, hogy megnézd, mely tartalmak a legnépszerűbbek, milyen földrajzi helyről jönnek, illetve milyen életkorba tartoznak a látogatók.

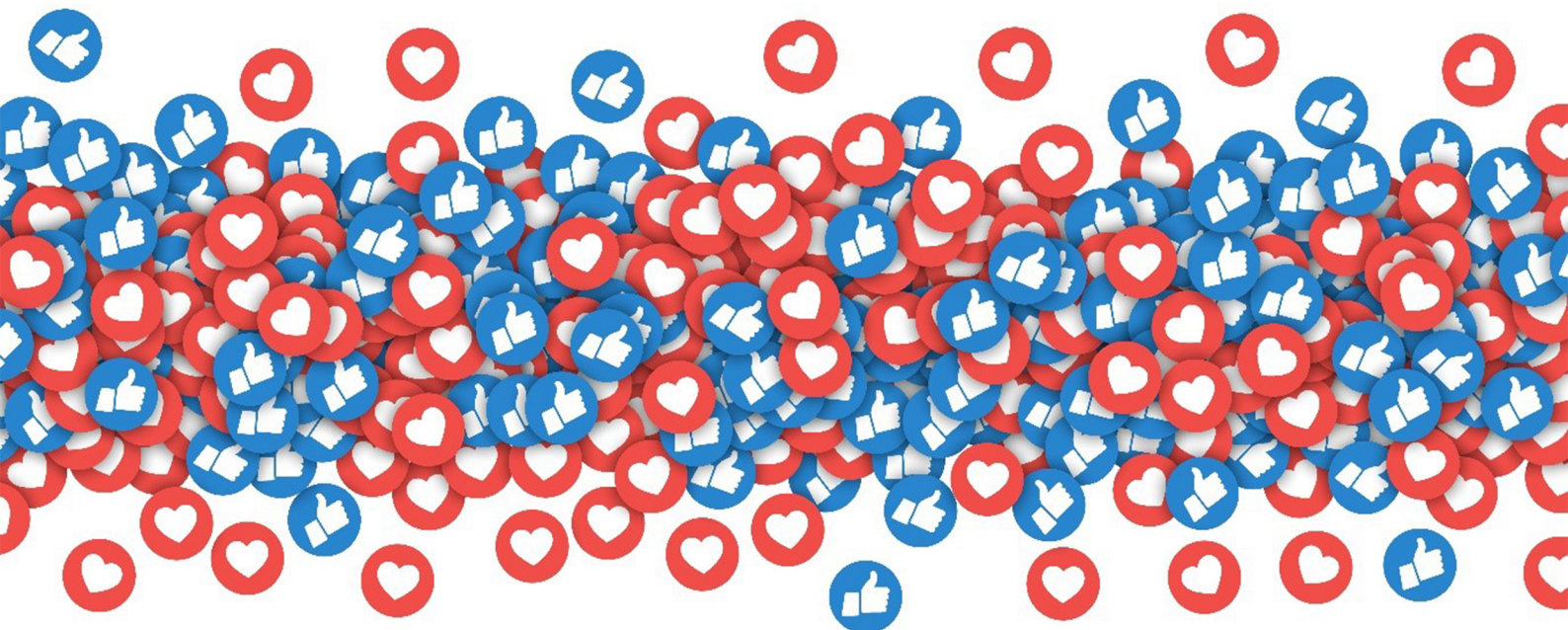
Az elemzési adatok felhasználásával jobban megismerheted a célközönségedet és végsősoron jobb eredményeket is érhetsz el az értékesítésben. **Ez is egy nagyon hatékony digitális marketing trükk lehet az eszköztáradban, ha jól alkalmazod!**

14. Legyen része marketing stratégiádnak a Közösségi Média jelenlét

Ez az egyik legmenőbb **digitális marketing trükk**, melyet Te sem hagyhatsz ki online marketing stratégiádból.

Elmúltak azok az idők, amikor a Közösségi Média-t csak szórakozásra használták az emberek.

Ma már egyetlen régi, de feltörekvő márka sem engedheti meg magának, hogy nélkülözze a Közösségi Média jelenlétet. A Közösségi Média csatornákra közvetlenül csatlakozhatsz, **kommunikálhatsz ügyfeleiddel**, és streamelheted napi tevékenységeidet az okostelefonodról.



SZEREZZ TÖBB KÖVETŐT!

15. A lokális SEO érdekében optimalizáld a Google Cégem oldaladat

A 7. pontban már írtunk a **Google Maps szolgáltatásról**, amely egy kihagyhatatlan eszköz a vállalkozások marketing arzenáljából ebben a digitális korban. Az interneten szörföző csak beírja a márka nevét a Google keresőjébe és kap egy térképet, amely megmutatja, hogyan juthat el a legkönnyebben a keresett helyre.

Annak érdekében, hogy vállalkozásod még könnyebben megtalálható legyen, használd a **Google Cégem** szolgáltatást is. Segítségével jobb helyezéseket érhetsz el a helyi keresésekben, valamint összekapcsolhatod YouTube fiókoddal is.

Ezenkívül a Google Cégem arra is alkalmas, hogy hatékonyan kommunikálj az ügyfeleiddel, posztold akciós ajánlataidat, blogbejegyzéseidet, valamint kezeld a vásárlói véleményeket is.

**Akár kisvállalkozást képviselsz, vagy akár nagyvállalat vezetője vagy - nem szabad figyelmen kívül hagynod az előzőekben felsorakoztatott -
15 MARKETING TRÜKKÖT.**

**Hidd el megéri időt és energiát fektetned ezekbe a hatékony és eredményes marketing eszközökbe, hiszen ez szükséges ahhoz, hogy VÁLLALKOZÁSOD
SIKERES LEGYEN!**



Maximum Business TV
Web & Marketing Agency