



TOLNA VÁRMEGYEI  
KERESKEDELMI ÉS  
IPARKAMARA

# MAXIMUM MARKETING MINIMÁLIS BÜDZSÉBŐL

---

5 MARKETING ESZKÖZ, AMIT  
MINDENKÉPP HASZNÁLJON A  
VÁLLALKOZÁSÁBAN!

---

ONLINE MARKETING KISOKOS  
INFORMÁCIÓS FÜZET SOROZAT

---

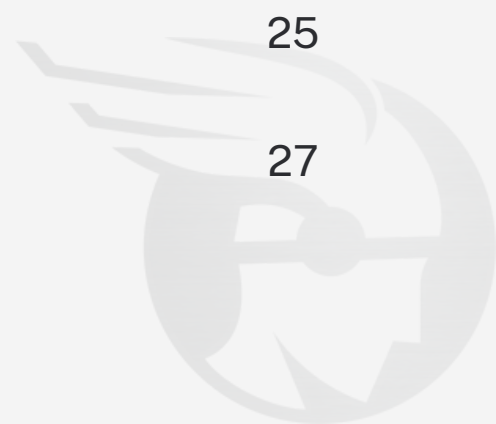
# TARTALOM

<b>1. Bevezetés</b>	<b>04</b>
1.1 Miért fontos az online marketing	
1.2 Hogyan lehet hatékony marketinget folytatni alacsonyabb költségvetéssel	
1.3 Az információs füzet célja	
<b>2. Google Cégem</b>	<b>07</b>
2.1 Mi az a Google Cégem	
2.2 Funkciók és előnyök	
2.3 Javaslatok a profil használatához	
2.4 Gyakorlatban történő alkalmazás	
2.5 Összegzés	
<b>3. Google Analytics</b>	<b>10</b>
3.1 A Google Analytics-ről	
3.2 Vállalkozás számára kulcsfontosságú mutatók és riportok	
3.4 Gyakorlatban történő alkalmazás	
3.5 Összegzés	
<b>4. Ügyfél értékelések gyűjtése és kezelése</b>	<b>13</b>
4.1 Az ügyfél értékelések fontossága	
4.2 Eszközök az értékelések kezeléséhez	
4.2.1 Google Cégem	
4.2.2 Facebook	
4.2.3 Visszajelzések e-mailben	
4.3 Tanácsok a pozitív visszajelzések gyűjtéséhez, és a negatív kritikák kezeléséhez	
4.3.1 Pozitív visszajelzések gyűjtése	
4.3.2 Negatív kritikák kezelése	
4.4 Összegzés	



# TARTALOM

<b>5. Közösségi média az ügyfélkapcsolatok és a brand építés eszköze</b>	<b>16</b>
5.1 Közösségi média szerepe a marketingben	
5.2 A közösségi média használatának előnyei	
5.3 Néhány közösségi média felület, és azok használata a vállalkozásban	
5.3.1 Facebook	
5.3.2 Instagram	
5.3.4 LinkedIn	
5.4 Összegzés	
<b>6. E-mail marketing</b>	<b>20</b>
6.1 Miért fontos az e-mail marketing	
6.2 Az e-mail marketing előnyei	
6.3 E-mail marketing eszközök funkciói	
6.4 Összegzés	
<b>7. Összefoglalás</b>	<b>23</b>
7.1 Az öt marketing eszköztől röviden	
7.2 Hogyan kombinálja ezeket az eszközöket a maximális hatékonyság érdekében	
7.2.1 Integrált stratégia kialakítása	
7.2.2 Adatvezérelt döntések	
7.2.3 Ügyfélélmény javítása	
<b>8. Záró gondolatok és további lépések</b>	<b>25</b>
<b>9. Zárszó</b>	<b>27</b>



# 1. BEVEZETÉS

---

Az online marketing világában nagy a verseny, így a vállalkozások számára kihívást jelenthet, hogy korlátozott költségvetéssel is hatékony marketing stratégiát valósítsanak meg. Azonban a megfelelő stratégia mellett, marketing eszközökkel és taktikákkal lehetséges elérni a kívánt eredményeket anélkül, hogy akár jelentős összegeket kellene költeni.

## 1.1 Miért fontos, mi az előnye az online marketingnek

Az online marketing elengedhetetlen a vállalkozások számára, mivel ma az internet a legfőbb információ forrás, és kommunikációs csatorna. Az ügyfelek többsége online keres információkat a termékekről és szolgáltatásokról, mielőtt döntést hozna.

Az online jelenlétnek számos előnye van a vállalkozások számára.

Először is, az online jelenlét, legyen az egy professzionális weboldal, közösségi média oldalak, vagy épp e-mail marketing kampányok, lehetővé teszik, hogy a cégek láthatóvá váljanak a célközönségük számára, növeljék a márkájuk ismertségét, közben építve a leendő vásárlóik bizalmát.

Másodszor, az online jelenlét lehetőséget teremt a vállalkozások számára arra is, hogy mérjék és elemezzék a marketing tevékenységeik eredményeit.

A webanalitikai eszközök segítségével a cégek nyomon követhetik a látogatóik viselkedését, a konverziókat és más fontos mutatókat, ezáltal finomíthatják és optimalizálhatják marketingstratégiájukat.

Végül, az online jelenlét lehetővé teszi a cégek számára, hogy versenyképesek maradjanak a mai piacon. Azok a vállalkozások, amelyek hatékonyan használják az internet adta lehetőségeket, nagyobb eséllyel érnek el sikert, növelik piaci részesedésüket a versenytársaikkal szemben.

Ahogy ma sokszor mondják:

**Az a cég, aki nincs a neten, nem is létezik ...**

## **1.2 Hogyan lehet hatékony marketinget folytatni alacsonyabb költségvetéssel**

Szerencsére számos ingyenes, vagy kis költségű marketing eszköz áll rendelkezésre, amelyeket használhatnak a vállalkozások az online marketingükben.



Ezek az eszközök nemcsak pénzt takaríthatnak meg, hanem lehetővé teszik, hogy hatékonyan célozzák meg a cégek a kívánt közönségüket, mérjék az eredményeket, és folyamatosan optimalizálják a marketing stratégiájukat.

### 1.3 Az információs füzet célja

Ebben az információs füzetben összegyűjtöttünk öt ingyenes online marketing eszközt, amelyek segíthetik a vállalkozásokat az online jelenlétük megerősítésében, a digitális siker elérésében. Ezeket mindenképp érdemes használni, mert segítséget nyújtanak abban, hogy hatékonyabban érjék el az ügyfeleket, növeljék a márka ismertségüket és maximalizálják a marketingből származó előnyöket.

Az alábbiakban részletesebben áttekintjük, hogy mik ezek az eszközök.

**Fedezzük fel ezeket az eszközöket, és lépünk együtt a digitális siker felé!**

**Az információs füzetet összeállította:**

**Válóczy Károly**

marketing mentor - business coach

[valoczikaroly.hu](http://valoczikaroly.hu) | +36 30 377 1938

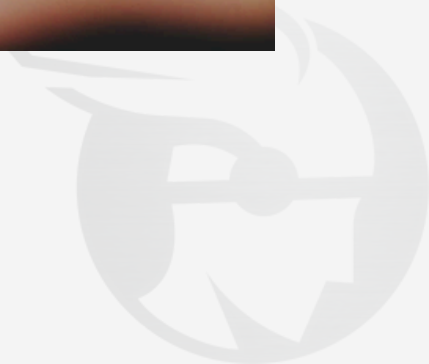
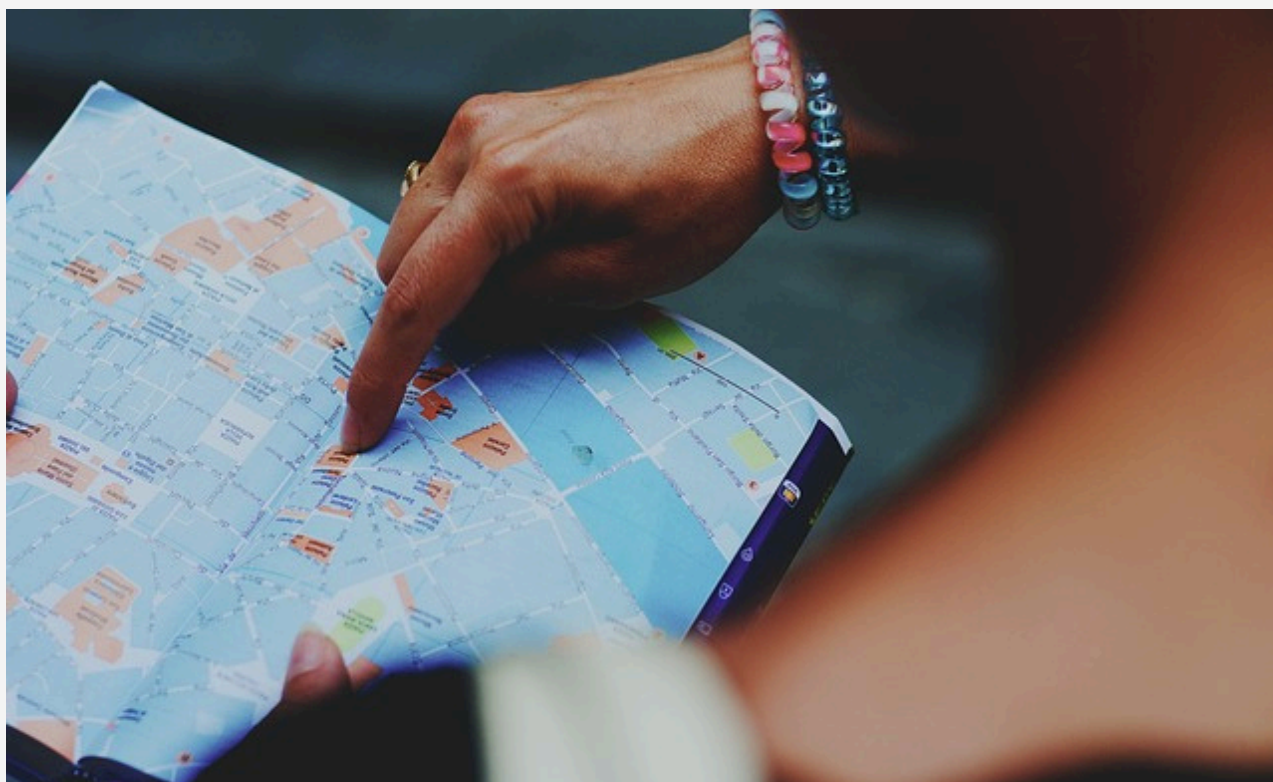
## 2. GOOGLE CÉGEM

---

### 2.1 Mi az a Google Cégem

A Google Cégem egy ingyenes eszköz, amely lehetővé teszi a vállalkozások számára, hogy kezeljék online jelenlétüket a Google keresőben és a Google Térképen.

Ez a profil tartalmazza a vállalkozás nevét, címét, telefonszámát, nyitvatartási idejét, weboldalának linkjét, valamint a vásárlói véleményeket és értékeléseket. A SEO (keresőoptimalizálás) egyik kulcsfontosságú eleme, mivel segít növelni a vállalkozás láthatóságát a helyi keresési találatokban.



## 2.2 Funkciók és előnyök

- ✔ **Ingyenes online jelenlét.** A Google Cégem segítségével létrehozhat és naprakészen tarthat egy ingyenes online vállalkozásprofil, amely megjelenik a Google keresési eredményeiben és a térképen.
- ✔ **Névjegykártya a Google-on.** A profil tartalmazza a vállalkozása alapvető információit, mint például a címét, a nyitvatartási idejét, a telefonos elérhetőségét és a weboldalának linkjét. Ez segíti az ügyfeleket abban, hogy gyorsan megtalálják és kapcsolatba léphessenek cégével.
- ✔ **Vélemények és értékelések kezelése.** A Google Cégem segítségével nyomon követheti és válaszolhat a vállalkozásáról érkező véleményekre és értékelésekre, ami segíthet az ügyfélélmény és bizalom növelésében, a pozitív visszajelzések kiemelésében.
- ✔ **Fotók és posztok megosztása.** Lehetősége van fotókat és posztokat megosztani a profilon keresztül, ami segíthet abban, hogy bemutassa a vállalkozását.

## 2.3 Javaslatok a profil használatához

- ➔ **Mutassa be** részletesen a vállalkozása tevékenységét, szolgáltatásait, és emelje ki azokat a jellemzőket, amelyek megkülönböztetik a versenytársaktól.





- ➔ **Töltsön fel** kiváló minőségű fotókat a vállalkozásáról, termékeiről vagy szolgáltatásairól. Az ügyfelek nagyobb valószínűséggel választanak olyan vállalkozást, amely vizuálisan is vonzó.
- ➔ **Rendszeresen frissítse** a nyitvatartási időt, különösen az ünnepek alatt.
- ➔ **Kérje meg az ügyfeleit**, hogy hagyjanak véleményt a Google Cégem profilján.
- ➔ **Válaszoljon minden véleményre**, legyen az pozitív vagy negatív. A válaszok mutatják az ügyfélorientált hozzáállást, és növelik a hitelességet.

## 2.4 Gyakorlatban történő alkalmazás

Ha például, egy helyi éttermet üzemeltet, a Google Cégem segítségével feltöltheti az étterem alapvető információit, mint például a nyitvatartási időt és a címet. Emellett posztokat és frissítéseket is megoszthat az étteremmel kapcsolatban, mint például ajánlatokat.

## 2.5 Összegzés

A Google Cégem egy hatékony, és ingyenes online marketing eszköz, amely segíthet a helyi vállalkozásoknak növelni az online jelenlétüket, és elérni új ügyfeleket. A megfelelő optimalizálás, és aktív használat révén jelentős forgalomnövekedést érhető el.

# 3. GOOGLE ANALYTICS

---

## 3.1 A Google Analytics-ről

A Google Analytics egy ingyenes, és rendkívül hatékony online marketing eszköz, amely lehetővé teszi, hogy nyomon kövesse például a céges weboldalának forgalmát, megértse a látogatók viselkedését.

Ez az eszköz alapvető fontosságú a digitális marketing stratégia szempontjából, mivel segítségével értékes betekintés nyerhet arról, hogy honnan érkeznek a látogatók, mit csinálnak a weboldalon, és ha szükséges hogyan javíthatja például a jövőbeni felhasználói élményt.

## 3.2 Vállalkozás számára kulcsfontosságú mutatók és riportok

- ➔ **A Google Analytics kezdőlapja** áttekintést nyújt a legfontosabb mutatókról, mint a felhasználók száma, munkamenetek száma, átlagos munkamenet időtartama, és visszafordulási arány.
- ➔ **Valós idejű jelentések** lehetővé teszik, hogy valós időben nyomon kövesse a weboldalának, áruházának látogatóit, és tevékenységeiket.

- ➔ **Közönség jelentések** megmutatják, hogy kik a látogatók: demográfiai adatok, földrajzi hely, internetezésre használt eszközök.
- ➔ **Felhasználói viselkedés jelentések** elemzik, hogy mit csinálnak a látogatók a weboldalon, melyik oldalak a legnépszerűbbek, és hogyan navigálnak az oldalak között.
- ➔ **Forrás/Médium jelentések** megmutatják, hogy honnan érkeznek a látogatók, pl. organikus keresésből, közvetlen forgalomból, online hirdetésekéből.
- ➔ **Konverziós célok** beállításával nyomon követhetők például az űrlap kitöltések, vásárlások vagy egyéb fontos tevékenységek.

### 3.3 Gyakorlatban történő alkalmazás

Például, ha egy webáruházat üzemeltet, a Google Analytics segítségével nyomon követheti a shopban végzett vásárlásokat, és megtudhatja, hogy például mely termékek a legnépszerűbbek. Ez lehetővé teszi önnek, hogy finomítsa a termékajánlatát, és optimalizálja az áruház felhasználói élményét, növelhesse a konverziós arányokat.



### 3.4 Összegzés

A Google Analytics használata alapvető fontosságú a weboldal teljesítményének nyomon követésében, és optimalizálásában. Az eszköz segítségével értékes betekintés nyerhető a látogatók viselkedésébe, és például azonosíthatók azok a pontok, ahol javítható a felhasználói élmény.



# 4. ÜGYFÉL ÉRTÉKELÉSEK GYŰJTÉSE ÉS KEZELÉSE

---

## 4.1 Az ügyfél értékelések fontossága

Az ügyfél értékelések gyűjtése, és visszajelzések kezelése kulcsfontosságú a vállalkozás hírnevének és hitelességének növelésében.

A pozitív visszajelzések nemcsak új ügyfeleket vonzanak, hanem a meglévő ügyfelek lojalitását is erősíti. A negatív visszajelzések lehetőséget adnak a fejlesztésre, a problémák megoldására.

Az online értékelések szerepe a következő területeken kiemelkedő.

- ✓ **Hitelesség növelése.** Az ügyfelek szívesebben vásárolnak olyan vállalkozástól, amelynek jó értékelései vannak.
- ✓ **Keresőoptimalizálás javítása.** A Google előnyben részesíti azokat a vállalkozásokat, amelyek több és jobb értékeléssel rendelkeznek.



- ✓ **Ügyfél lojalitás erősítése.** Az ügyfél visszajelzések figyelembevételére, és az ezekre adott válaszok növelik az ügyfelek elégedettségét és lojalitását.

## **4.2 Eszközök az értékelések kezeléséhez**

### **4.2.1 Google Cégem**

A Google Cégem felülete lehetővé teszi, hogy az ügyfelek értékeléseket írjanak, és véleményeket hagyjanak a vállalkozásáról. Fontos, hogy rendszeresen ellenőrizze és válaszoljon az ott megjelenő értékelésekre.

### **4.2.2 Facebook**

A Facebook céges oldal is lehetőséget biztosít az ügyfelek számára, hogy véleményeket osszanak meg. Kövesse aktívan, válaszoljon az értékelésekre és hozzászólásokra.

### **4.2.3 Visszajelzések e-mailben**

Kérjen ajánlást e-mailben! Használjon olyan e-mail marketing eszközöket, mint a magyar Salesautopilot.

## **4.3 Tanácsok a pozitív visszajelzések gyűjtéséhez, és a negatív kritikák kezeléséhez**



### 4.3.1 Pozitív visszajelzések gyűjtése

- ➔ **Kérjen rendszeresen** visszajelzést! Bátorítsa az elégedett ügyfeleket, hogy hagyjanak értékelést a Google Cégem, Facebook vagy más platformokon.
- ➔ **Könnyítse meg a folyamatot!** Biztosítson linkeket, és egyszerű utasításokat arra, hogy az ügyfelek könnyen értékelhessenek.

### 4.3.2 Negatív kritikák kezelése

- ➔ **Gyors reagálás!** Minél hamarabban válaszoljon a negatív visszajelzésekre, ezzel mutatva azt, hogy törődik az ügyfeleivel, és hajlandó megoldani felmerülő problémákat.
- ➔ **Empátia és megértés.** Legyen empatikus, és értse meg az ügyfél panaszát.
- ➔ **Megoldások felajánlása.** Kínáljon fel konkrét megoldásokat vagy kompenzációt a problémás helyzetekre. Ez segíthet helyreállítani a bizalmat, és javítani a kapcsolatot az ügyféllel.

## 4.4 Összegzés

Az ügyfél értékelések és visszajelzések kritikus fontosságúak a vállalkozások online hírnevének, és hitelességének felépítésében. A pozitív értékelések segíthetnek növelni az ügyfélélményt, megerősíteni a márkát és új ügyfeleket vonzani. Míg a negatív visszajelzések lehetőséget adnak a fejlődésre, a problémák megoldására.

# 5. KÖZÖSSÉGI MÉDIA AZ ÜGYFÉLKAPCSOLATOK ÉS A BRANDÉPÍTÉS ESZKÖZE

---

## 5.1 Közösségi média szerepe a marketingben

A közösségi média használata elengedhetetlen a vállalkozások online jelenlétének, és marketing stratégiájának sikeréhez. A Facebook, Instagram, LinkedIn, és egyéb platformok lehetőséget nyújtanak a közvetlen kapcsolatépítésre az ügyfelekkel, a márka ismertségének növelésére és forgalom generálására.

## 5.2 A közösségi média használatának előnyei

A közösségi média számos előnyt kínál a vállalkozások számára:

- ✔ **Elérhetőség (láthatóság) növelése.** A közösségi média platformokon keresztül elérheti a célközönségét, új ügyfeleket szerezhet.



- ✔ **Márka ismertségének növelése.** Aktív jelenléttel növelheti márkájának ismertségét, így lehetővé téve, hogy a vállalkozása az ügyfelek számára releváns és érdekes maradjon.
- ✔ **Közvetlen kommunikáció.** Lehetővé teszi a közvetlen kommunikációt az ügyfelekkel: válaszolhat kérdésekre, megoszthat számukra érdekes és értékes tartalmakat.
- ✔ **Forgalom generálása.** A közösségi média forgalmat terelhet a céges weboldalára, növelve ezzel a látogatók számát és a potenciális vásárlásokat.
- ✔ **Céltartott hirdetések és promóciók.** A közösségi média platformok lehetővé teszik a vállalkozása számára, hogy céltartott hirdetések és promóciókat indítson, ami segít abban, hogy az ajánlata eljusson a célcsoportjához.
- ✔ **Közösség építés.** A közösségi média lehetőséget ad arra is, hogy közösségeket építsen, és lojális követőket szerezzen. Az érdekes és értékes tartalmak megosztása, valamint az interakciók segítenek abban, hogy a követők hűségesekek maradjanak a márkájához.

## 5.3 Néhány közösségi média felület, és azok használata a vállalkozásban

### 5.3.1 Facebook

- ➔ **Céges oldal létrehozása.** Hozzon létre egy üzleti oldalt a vállalkozása számára, ahol megoszthatja a legfrissebb híreket, promóciókat és eseményeket.

- ➔ **Posztolási stratégia.** Posztoljon rendszeresen, hogy fenntartsa az ügyfelek érdeklődését. Osszon meg értékes tartalmakat, például blogcikkeket, képeket, videókat és ügyfélvéleményeket.
- ➔ **Hirdetések.** Használja a Facebook hirdetési lehetőségeit, hogy célzottan érhesse el a potenciális ügyfeleket.

### 5.3.2 Instagram

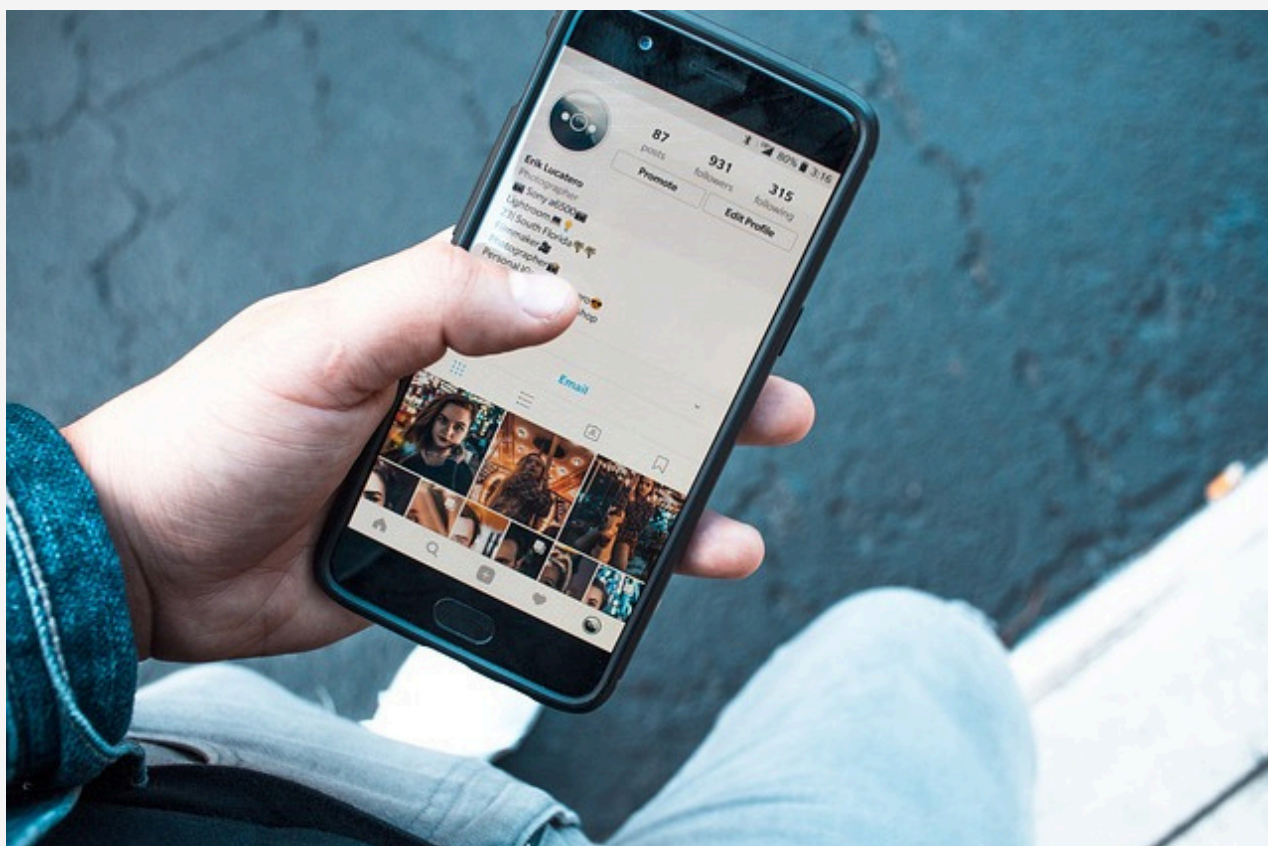
- ➔ **Profil optimalizálása.** Hozzon létre egy üzleti profilt, töltsse fel az összes releváns információt a vállalkozásáról, a céges weboldalának linkjével együtt.
- ➔ **Vizualitás.** Osszon meg vizuálisan vonzó tartalmakat, mint például termékfotókat, kulisszák mögötti képeket és videós történeteket.
- ➔ **Hashtagek.** Posztjaiban használjon releváns hashtageket (#szöveg), hogy növelje az elérhetőséget, láthatóságot.

### 5.3.4 LinkedIn

- ➔ **Szakmai hálózatépítés.** Készítsen egy üzleti oldalt, ahol megoszthatja a vállalkozása szakmai tevékenységeit és sikereit.
- ➔ **Tartalom megosztás.** Osszon meg iparági híreket, blogcikkeket és szakmai tartalmakat, amelyek értékesek lehetnek a követői számára.
- ➔ **Kapcsolatépítés.** Csatlakozzon releváns csoportokhoz, és vegyen részt szakmai beszélgetésekben.

## 5.4 Összegzés

A jól megtervezett és kivitelezett közösségi média jelenlét jelentősen hozzájárulhat a vállalkozás növekedéséhez. A megfelelő platformok kiválasztásával, rendszeres és releváns tartalmak megosztásával, valamint a közösségi média menedzsment eszközök használatával növelhető a márka ismertsége, és az ügyfelek elkötelezettsége. Az ügyfelek aktív bevonása, a visszajelzések figyelembevétele és a folyamatos optimalizálás révén a közösségi média valódi értéket teremthet a vállalkozások számára.



# 6. E-MAIL MARKETING

---

## 6.1 Miért fontos az e-mail marketing

Az e-mail marketing hatékony marketing eszköze lehet a vállalkozások növekedésének. Lehetővé teszi, hogy célzott üzeneteket küldjön az ügyfeleinek, amelyek relevánsak és értékesek számukra.

## 6.2 Az e-mail marketing előnyei

Az e-mail marketing számos előnyt kínál a vállalkozások számára:

- ✔ **Célzott kommunikáció.** Az e-mail marketing lehetővé teszi, hogy személyre szabott üzeneteket küldjön az ügyfeleknek, amelyek nagyobb valószínűséggel generálnak pozitív válaszokat.
- ✔ **Magas konverziós arány.** Az e-mail marketing kampányok gyakran magasabb konverziós aránnyal rendelkeznek, mint más marketing csatornák.
- ✔ **Költséghatékonyság.** Az e-mail marketing üzemeltetése viszonylag alacsony költségű, ugyanakkor nagy hatékonysággal rendelkezik.
- ✔ **Kapcsolatépítés.** Az e-mail marketing segítségével folyamatosan kapcsolatban maradhat az ügyfelekkel, erősítve a lojalitást és az elkötelezettséget.

## 6.3 E-mail marketing eszközök funkciói

- ➔ **Kampánytervezés és ütemezés.** A legtöbb e-mail marketing szoftver lehetővé teszi, hogy könnyen létrehozzon és ütemezzen e-mail kampányokat. Ez lehetővé teszi, hogy időzítsen az üzeneteket az optimális időpontban, így segítve a levelek nyitási és kattintási arányának növekedését.
- ➔ **Automatizált üzenetek.** Az automatizált üzenetek segítségével személyre szabott üzeneteket küldhet az előre meghatározott időpontokban, például események után. Ez lehetőséget ad arra, hogy folyamatosan kapcsolatban maradjon az ügyfelekkel anélkül, hogy folyamatosan kézzel kellene kiküldeni az e-maileket.
- ➔ **Landing oldalak és űrlapok.** Néhány e-mail marketing szoftver lehetővé teszi a landing oldalak és űrlapok létrehozását, hogy közvetlenül konvertálni tudja az e-mailekből érkező látogatókat.
- ➔ **Analitikai funkciók.** A legtöbb szoftver lehetővé teszi, hogy nyomon kövesse az e-mail kampányok teljesítését, beleértve a levél megnyitási arányokat, kattintási arányokat és konverziókat. Ez segíthet abban, hogy finomítsa a kampányokat és maximalizálja az eredményeket.



## 6.4 Összegzés

A megfelelő e-mail marketing szoftver kiválasztása és használata lehetővé teszi a hatékony e-mail kampányok létrehozását, automatizált folyamatok kialakítását, és eredmények nyomon követését. A célzott üzenetek, a rendszeres és releváns tartalmak, valamint a jól megtervezett kampányok segítségével közvetlen kapcsolat építhető ki az ügyfelekkel.



# 7. ÖSSZEFOGLALÁS

---

## 7.1 Az öt marketing eszköztől röviden

A vállalkozása marketingjének támogatásához öt kulcsfontosságú, ingyenes eszközt mutattunk be:

1. **Google Cégem**, mely lehetővé teszi, hogy online kereséseken keresztül könnyen megtalálható legyen a vállalkozás. Növeli az online láthatóságot, és elősegíti a közvetlen kapcsolatot az ügyfelekkel.
2. **Google Analytics** részletes adatokat szolgáltat például a céges weboldal látogatóiról és azok viselkedéséről. Ezek az adatok segítenek optimalizálni a marketing stratégiát, így növelve a konverziókat.
3. **Ügyfél értékelések gyűjtése, és visszajelzések kezelése.** Az ügyfelek visszajelzéseinek gyűjtése és kezelése elősegíti a bizalom építését és növeli a vásárlói elégedettséget.
4. **Közösségi média.** A különböző platformokon való aktív jelenlét segít növelni a márka ismertségét, elérni a célközönséget, és közvetlen kapcsolatot építeni az ügyfelekkel.
5. **E-mail marketing.** Személyre szabott üzenetek küldésével növelheti az ügyfelek elkötelezettségét és a konverziókat. Az e-mail marketing eszközök segítenek hatékony kampányokat létrehozni, és nyomon követni azok eredményeit.

## 7.2 Hogyan kombinálja ezeket az eszközöket a maximális hatékonyság érdekében

### 7.2.1 Integrált stratégia kialakítása

- ✓ **Kombinálja a Google Cégem és Analytics eszközeit**, így követve például azt, hogy honnan érkeznek a látogatók, és hogyan viselkednek a céges weboldalon.
- ✓ **Használja a közösségi médiát** az ügyfél visszajelzések megosztására és a forgalom weboldalra történő irányítására. A pozitív értékelések megosztása növeli a bizalmat és a márka hitelességét.

### 7.2.2 Adatvezérelt döntések

- ✓ **Használja a Google Analytics adatait** az e-mail marketing kampányok optimalizálására. Azonosítsa a legjobban teljesítő tartalmakat és időzítéseket, majd alkalmazza ezeket az e-mail stratégiájában.
- ✓ **Figyelje a közösségi média kampányok hatékonyságát**, és használja fel a tanulságokat az e-mail marketing tartalmak finomhangolására.

### 7.2.3 Ügyfélélmény javítása

- ✓ **Gyűjtse és elemezze ügyfelei véleményeit** a közösségi média és e-mail marketing segítségével. Alakítsa át ezeket a visszajelzéseket konkrét cselekvésekké a termékei és szolgáltatásai fejlesztése érdekében.
- ✓ **Készítsen olyan tartalmakat és ajánlatokat**, amelyek ügyfeleit valóban érdeklik és értékelik, számukra értékes. A személyre szabott ajánlatok növelik az elkötelezettséget és az elégedettséget.



# 8. ZÁRÓ GONDOLATOK ÉS TOVÁBBI LÉPÉSEK

---

Az online marketing világának folyamatos fejlődése és változása miatt fontos, hogy a vállalkozások lépést tartsanak az új trendekkel és eszközökkel.

Az itt bemutatott öt ingyenes marketing eszköz együttes használata lehetőséget nyújt arra, hogy költséghatékonyan és eredményesen fejlessze a vállalkozását. Lehetővé teszik továbbá, hogy hatékonyabban kommunikáljon az ügyfeleivel, növelje a márkája ismertségét, és maximalizálja a marketingből származó előnyöket, mindezeket úgy, hogy nagyobb költségekbe kerülne.

Az integrált megközelítés, az adatok alapos elemzése és a személyre szabott ügyfélélmény kialakítása révén maximalizálhatja a marketing erőfeszítései hatékonyságát.

## **Mi a következő lépése?**

### **1. Kezdje el használni az eszközöket!**

Ha még nem tette meg, hozzon létre Google Cégem profilt, állítsa be a Google Analytics-et, és kezdjen el ügyfél visszajelzéseket gyűjteni és kezelni.

További információkat itt talál a

➔ Google Cégemről:

[https://www.google.com/intl/hu\\_hu/business/](https://www.google.com/intl/hu_hu/business/)

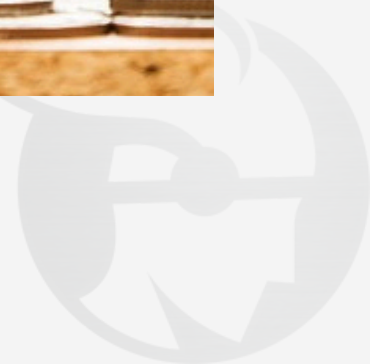
➔ Google Analytics-ről:

<https://analytics.google.com/analytics/web/#/>

**2. Alakítsa ki** a céges közösségi média jelenlétét! Válassza ki a legmegfelelőbb platformokat a vállalkozása számára, és kezdje el aktívan használni őket.

**3. Indítsa el** az e-mail marketing kampányait! **Építsen** e-mail listát, készítsen értékes tartalmakat, és küldjön rendszeresen hírleveleket.

**4. Elemezzen és optimalizáljon!** Folyamatosan kövesse nyomon az eredményeket, és finomítsa stratégiáját az adatok alapján.



# 9. ZÁRSZÓ

---

Emlékezzon, hogy az online marketing csak egy része a vállalkozásának.

**Ne felejtse el azt is, hogy a sikeres marketing egyik kulcsa a folyamatos tanulás, kísérletezés és mérés!**

Legyenek a füzetben bemutatott eszközök az online marketing stratégiájának egy része, de használjon mellettük pluszban más eszközökkel és módszerekkel az optimális eredmények eléréséhez.

Ismerje meg a vállalkozása célközönségét, és próbálja ki, hogy melyik eszköz és stratégia működik a legjobban.

Fontos még az is, hogy a vállalkozása stratégiája az online, és az offline világban is összehangolt legyen.

**Sok sikert kívánunk az online marketing világában való navigáláshoz, és a vállalkozása működtetéséhez!**

---

Az információs füzetben található képek forrása:

7. oldal: <https://pixabay.com/hu/users/gregroose-2823595>

12. oldal: Microsoft Copilot AI-val generált kép

19. oldal: [https://pixabay.com/hu/users/erik\\_lucatero-8817894](https://pixabay.com/hu/users/erik_lucatero-8817894)

22. oldal: [https://pixabay.com/hu/users/campaign\\_creators-9720680](https://pixabay.com/hu/users/campaign_creators-9720680)

26. oldal: <https://pixabay.com/hu/users/nattanan23-6312362>



TOLNA VÁRMEGYEI  
KERESKEDELMI ÉS  
IPARKAMARA

7100 Szekszárd, Arany János utca 23-25. 3.emelet  
[tmkik.hu](http://tmkik.hu) | + 36 74 411 661 | [kamara@tmkik.hu](mailto:kamara@tmkik.hu)

Az információs füzet a Nemzetgazdasági Minisztérium  
támogatásával a VF/44/5/2023\_TMKIK azonosítószámú projekt  
keretében készült.

---

2024.