

# Online Üzlet Kiépítése Tréning Sorozat 001

A TE Sikeredért!

## ELSŐ RÉSZ

---

Köszöntelek az online üzlet kiépítése tréning első részéhez tartozó munkafüzetben.

Hogy ne csak gondolat maradjon a tréning, rád vár ez a munkafüzet, hogy átültesd az elméletet **mihamarabb** a valós életbe.

**NEVED:**

---

**DÁTUM:**

---

*“Kezd el most ott, ahol vagy, azzal amid van és dolgozz innen  
felfelé!”  
/ JIM ROHN*

**Copyright © 2018-2045 Inspire Trade Kft. - SikerGuru by Andrade G. Anita**

*Minden jog fenntartva. A munkafüzet - Andrade G. Anita jóváhagyása nélkül - sem egészben, sem részleteiben nem*

sokszorosítható vagy közölhető, semmilyen formában és értelemben, elektronikus vagy mechanikus módon, beleértve a nyilvános előadást vagy tanfolyamot, a hangoskönyvet, bármilyen internetes közlést, fénymásolást, rögzítést vagy az információrögzítés bármely formáját.

## 01. A jövő csábító képe

*„A legnagyobb rémálmom a legnagyobb felhajtóerőm egyben...” /Andrade Anita*

Képzeld el milyen lenne, ha a saját urad lennél? Most pedig írd le mennyire változna meg az életed? Mi lenne könnyebb? Hogyan javítaná a kapcsolataidat? Milyen érzés lenne, ha azt csinálnál, amit akarsz, ott, ahol akarsz és azzal, akivel akarsz?

---

---

---

---

---

Mire fordítanád az időt, ha nem lenne más dolgod?

---

---

---

---

---

Mi a fontos neked az életben?

---

---

---

---

---

Mi miatt idegeskedsz reggelente?

---

---

---



## 02. Az Átfogó Kép

Rövid átfogó kép az egész tréningről:

### 001: Fogalmak és egy teljes kép

- ✓ Buktatók, amikre figyeljünk oda
- ✓ Mi az az online marketing, online jelenlét és online üzlet?
- ✓ Időráfordítás
- ✓ Pénzráfordítás
- ✓ Alaptőke
- ✓ AVATAR, azaz ki a célcsoportod és mi a legnagyobb problémájuk?

### 002: Weboldal és tartalom marketing

- ✓ **Weboldal építőkövei.** Mikre kell figyelni és mik elengedhetetlenül szerves részei egy weboldalnak, magyarul hogyan építsünk fel egy maximálisan hatékony weboldalt.
- ✓ **Tartalom marketing:** mi az a tartalom marketing és hogyan működik? Megnézzük az egyes részeit: Blog, videó, podcast, közösségi média, fizetett hirdetések és más megoldások
- ✓ **Technikai háttér:** Fogalommagyarázatok: Domain, hosting, szoftverek, amikkel könnyebb lesz az életed

### 003: Email marketing

- ✓ **Alapfogalmak,** mi az az email marketing: Squeeze page vagy landing oldal? Mire van szükséged egy jó email marketing rendszer futtatásához pontosan és miért?
- ✓ Email marketing **eszközök:** opt-inek, csalik
- ✓ **A Szent Grál:** Az email listád – hogyan építsd tudatosan, majd hogyan automatizáld azt
- ✓ **Kampányok vs. automatizálás:** Mi a különbség, hogyan működnek és miért van rájuk abszolút szükséged egy sikeres online üzlet kiépítéséhez.

- ✓ **Technikai áttekintés:** Milyen szoftverek állnak a rendelkezésedre

#### **004: A termék és az eladás**

- ✓ A terméked vizsgálata
- ✓ Információs termékek
- ✓ Csomagolás és design
- ✓ Termékfotók, Photoshop, termékvideók

#### **005: Ügyfélszerzés**

- ✓ Launch
- ✓ Sales Funnelek, azaz értékesítési csatornák – hogyan működnek?
- ✓ Hideg forgalom vs. meleg forgalom

#### **006: Még több marketing eszköz**

- ✓ Kapcsolatmarketing és Networking – hogyan, hol, mikor és milyen gyakran?
- ✓ Befolyásoló marketing – piackutatás
- ✓ Fórummarketing
- ✓ Vendégbloggolás
- ✓ Affiliate marketing
- ✓ Közösségi média marketing
- ✓ SEO
- ✓ Google Adwords

#### **007: Márkaépítés**

- ✓ Személyes márkád – hogyan formáld meg, majd hogyan kommunikáld
- ✓ Vízión – 5-10-20 éves terveid és az Exit stratégiád
- ✓ *Mission statement* – magyarázat
- ✓ Storytelling

## 008: Siker Gondolkodásmód 001

- ✓ Hitelesség kialakításának eszközei és stratégiák
- ✓ Kifogáskezelés
- ✓ Időgazdálkodás

## 009: Siker Gondolkodásmód 002

- ✓ Hit
- ✓ Delegáció
- ✓ Vevőszerezés
- ✓ Vevőmegtartás
- ✓ Szokások, amikre szükséged less
- ✓ Fegyelem
- ✓ Motiváció
- ✓ Az eladás mestersége
- ✓ Visszautasítás, mint a legjobb barátod
- ✓ Félelem, gyere táncoljunk
- ✓ Következő lépések...

## 03. CÉLCSOPORTOD

- a. Írd le röviden a **célcsoportodra** jellemző tulajdonságokat (kor, nem, bevétel, iskolai végzettség, hol lakik, mi az érdeklődési köre, kiket követ online, miket olvas, családi állapota, gyermekek száma)

---

---

---

---

---

- b. Mit kínálsz nekik?

---

---

---



c. Mire van szükségünk?

---

---

---

---

d. Mi a fájdalompontjuk? Milyen problémákkal küszködnek?

---

---

---

---

---

---

---

e. Hogyan oldja meg ezeket a problémákat a terméked,  
amit kínálsz nekik?

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

## 04. AVATAROD

- a. Hol él? Mennyi idős? Melyik generációhoz tartozik? Mi jellemző arra a generációra (X, babyboomer, millenials), iskolai képzése? Bevétele? Mit dolgozik? Mekkora a családja?

---

---

---

---

---

---

---

---

---

b. Érdeklődési köre? (üzlet, design, banking, játékok, filmek, olvasás, zene, anyaság, apaság, szülői nevelés, házasság, fitness, wellness, meditáció, gimnasztika, táplálkozás, fogyókúra, testépítés, étel, ital, alkohol, éttermek, főzés, művészet, kert, otthon, állatok, utazás, politika, járművel, sport stb.)

---

---

---

---

---

---

---

---

---

c. Viselkedés (adományozás, kisvállalkozó, rizikóképessége, beruházás, biztosítás, hitelkártya tulajdonos, prémium felhasználó, utazás, gyerektermékek, állattermékek felhasználója, ruha termékek stb.)

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

d. Általános: Milyen kifogásai vannak a termékeiddel/termékeddel kapcsolatban? Mi történt a múltban, amiért ez a véleményük kialakult? Milyen érzéseket táplálnak ezekkel az eseményekkel kapcsolatban? Miért érdekli a te terméked ezt az embert? Hogyan oldja meg a fájdalmukat, frusztrációjukat, félelmeiket, problémáikat a terméked? Hogyan deríti őket jobbkedvre? Hogyan ébreszt bennük pozitív, boldog érzelmeket? Mire gondolnak abban a pillatban, ami előtt még megvásárolnák a termékedet? Mi az utolsó csepp a pohárban, amiért a terméked mellett döntenek?  
*(Igyekezz innen brainstorminggal ötletelgetni és ezeket a válaszokat **tudatosan** belevonni a reklámszövegekbe és az online marketingedbe)*

---

---

---

---

---

---

---

---

---

**05. Induló eszközök** – mi áll ebben a pillanatban a rendelkezésedre? (számítógép, tanulmányok, tudástár, idő, anyagiak, tapasztalat, sikerélmények, emberi kapcsolatok, barátok, partnerek stb.)

---

---

Véleményed nagyon fontos számunkra: Írd le nekünk mire van még szükséged a tanfolyamok alatt? [ITT tovább a rövid kérdőívhez!](#)

# ANITA SAJÁT TÖRTÉNETE

---

14 éves lehettem, amikor elolvastam életem első önfejlesztő könyvét Dale Carnegie-től. Ekkor döntöttem el, hogy nemcsak milliomos leszek, hanem boldog és egészséges is. Ez volt a vágyam. Ez hajtott előre nap, mint nap. Majd 13 évvel később ott találtam magam egy egyszobás kis bécsi lakásban, magányosan, részegen, zokogva. Soha nem éreztem magam ilyen messze álmaimtól. Pedig minden olyan egyszerűnek tűnt. Tanulj rendesen, végezd el az egyetemem, szerezz egy biztos munkahelyet, és célba értél.

A dolgok rossz irányt vettek. Nem jöttek be a számításaim. Minden reggel egy gombóccal a gyomromban léptem be az irodába. „Vajon ma mit talált ki megint?” Előfordult valaha is veled, hogy úgy mentél be dolgozni, mint akinek a hátát verik? Minden egyes percben úgy éreztem, hogy valami erős kéz belülről szorongatja a szívemet. Naponta többször a sírás küszöbén álltam. 10 hónap, 12 kiló után barátaim megkérdezték, hogy minden rendben van-e.

Persze, hogyha beszélni szerettem volna akárkivel, azonnal megkaptam: „Nehéz munkát találni. Különb is te csak egy külföldi vagy. Kell a munkaengedély, bírd ki!” Párom sem volt, akivel ezt megbeszélhettem volna. Még a szüleim is azt szajkózták, hogy majd idővel jobb lesz, meglátom. De nem lett. Tudtam, hogy valami nagyon nagy gond van, de nem tudtam, hogy mi az. Csapdában éreztem magam. Voltál már valaha is így? Amikor nem látsz egyszerűen kiutat? Anno azt gondoltam, hogy ez a természetes. Azt gondoltam, hogy ilyen az élet. Minden nap áldozatot játszva sodródtam az árral, nem láttam más lehetőséget.

Mígnem egy nap megismerkedtem Alex-szal, aki egy sikeres üzletember volt. Élvezte, amit csinált, és senki se parancsolt neki. Ez volt az új lehetőség. Vállalkozás. Visszatért az életkedvem. Soha életemben nem felejttem el azt a pillanatot a munkahelyemen, amikor döntöttem. Ekkor telt be a pohár, mert nem bírtam tovább. Egy esős őszi délután volt. Felnéztem a papírhalmazok közül, és megkérdeztem magamtól: „Ennyi? Ezért tanultam annyit?! Hát teljesen feladtam a vágyaim?” Elkapott a méreg, a düh, haragudtam mindenre és mindenkire! Úgy éreztem, mintha a düh által új erőre kaptam volna. Van ennek értelme? Eldöntöttem, hogy visszakövetelem a vágyaim, és teszek értük, különben az életem semmit sem ér. Emiatt még aznap felmondtam, és elhatároztam, hogy vállalkozásba kezdek.

Már aznap, amikor hazaértem kinyomtattam Dale Carnegie-től a számomra legfontosabb mondatokat, hogy újra erőre kapjak, és hogy emlékezetembe hívjam ismét a rég elfelejtett vágyat. Pénz, boldogság, egészség. Az elején nagyon féltem az ismeretlentől. Voltál már úgy, hogy recept nélkül nekiálltál egy bonyolultabb ételt elkészíteni, amit még azelőtt sose főztél? Pont így éreztem magam én is. Egy ismeretlen városban térkép nélkül akartam eljutni az adott címre. Elindult a vállalkozásunk. 3 hónap, több millió forint után csődöt mondtunk. Megijedtem



és visszamentem dolgozni. Okosabban elszántabban a munkahelyem mellett elkezdjük kiépíteni második vállalkozásunk. Coala Trachten gyermekdivat. Eleinte kocsival körbejártuk Ausztriát és Németországot, és találomra bementünk boltokba üzletet kötni. Egy idő után viszont észrevettünk, hogy így nem lesz jó. Ekkor hívtam a régi jó barátomat segítségül, az önfejlesztést. Kellett ugyanis egy weboldal, de nem volt rá pénzünk, ezért pár hét alatt kitanultam a hogyan-t, és felhúztam egy kis weboldalt. Kellett egy katalógus profi termékfotókkal, de nem volt rá pénzünk, ezért azt is nagy nehézségek árán megtanultam és elkészítettem. Kellett nyitni egy vállalkozást, de gazdasági egyetemi végzettségem ellenére nem tudtam, hogyan csináljam. Hetek alatt utánajártunk és megtanultuk. Adózni kellett, de nem volt pénzünk se adótanácsadóra, se könyvelőre, ezért rá voltam kényszerülve, hogy az elején ezt is jómagam csináljam. Majd következett a vevőszerzés. Emlékszem az első Trachten vásárunkra, amire 3 hónapon keresztül készültem. Ott kaptuk meg első nagyobb megrendeléseinket. Mégis az első év végén egy jó nagy veszteséggel zártunk. Teljesen pánikba estem, de folytattuk tovább, mert nem volt más választásom. A munkahelyemen már rettentően szenvedtem, de felmondani még nem mertem. Éjt nappallá téve dolgoztam saját vállalkozásomon a teljes munkaidős munkám mellett. Másfél év kemény harc után sikerült felmondanom a munkahelyemen, és minden időmet a vállalkozásunkra szenteltem.

Immáron 9 különböző országba szállítunk, beállítottuk első alkalmazottjainkat, nyílt egy boltunk, egy webshop-unk (online bolt), és folyamatosan bővül, nő a vállalkozás. De, ami a legfontosabb, hogy a magam ura vagyok, ahogy arra az utam elején vágytam. Én határozom meg, hogy mikor mit csinálok, és én határozom meg, hogy mennyi a bevétel. Persze, ez csak az én sztorim, az én tapasztalataim. Viszont több százan, ezren vannak odakinn a nagyvilágban, akik saját történetükkel tudnák alátámasztani és bizonyítani: hogyan változtatta át az önfejlesztés szokásaikat és egész életüket? De, ami a legfontosabb, hogy hogyan tudták elérni vágyaikat, és nagy bátorsággal megvalósítani saját magukat.

Önfejlesztés és coaching nélkül sose jutottam volna el ide, ahol most tartok. Az első könyv Dale Carnegie-től, ami felnyitotta a szemem, Robert Kiyosaki könyve, ami új reményt és lendületet adott, és az a rengeteg könyv és szeminárium, amely mélyen megváltoztatott. A pénz, boldogság és egészség még mindig az álmaim. A háromból kettőt már elértem. Rájöttem, hogy habár a pénz jó, ha van, de ha azt csinálod érte, ami boldogtalanná tesz, akkor megette a fene, és semmit sem ér. Végül, nem értem el az anyagi függetlenséget. De valami sokkal jobbat értem el, mert rádöbentem a „most” számít. A harc és a küzdelem számít. A folyamatos fejlődés az, ami igazán boldoggá tesz minket ezen a világon.

[www.siker.guru](http://www.siker.guru)