

# A webshopod első millióinak 3 kulcsa

Kivonat a webinariumról · Web & Sell · Első Milliók Klub

Köszönjük, hogy részt vettél a webinaron! Ebben a kivonatban összefoglaltuk a 3 legfontosabb tanítást, amelyeken a sikeres webshopok építkeznek. Ha ezeket megérted és elkezded alkalmazni, máris jóval előrébb jársz, mint a webshopok többsége.

Ez az anyag a **mit** és a **miért** kérdésekre válaszol. A **hogyan** – azaz a konkrét lépésről lépésre haladó megvalósítás, az eszközök, sablonok és a személyes támogatás – az Első Milliók Klubban válik elérhetővé.

## A 3 kulcs röviden:

- 1. Versenyképesség** – Miért pont téged válasszon a vevő?
- 2. Marketing folyamat** – Ne az első találkozásra várj eladást!
- 3. Önálló megvalósítás + AI** – Ne szervezd ki a marketinget túl korán!

## 1 Versenyképesség: Miért pont téged válasszon a vevő?

### A probléma gyökere

Amikor valaki elindít egy webshopot, általában olyan piacon indul el, ahol már sok szereplő van. Ez logikus: könnyű eldönteni, hogy működik egy üzlet, ha látjuk, hogy mások már csinálják. De pont ez a csapda. Ha a te webshopod semmiben nem különbözik a már piacon lévőktől – ugyanazokat a termékeket árulod, ugyanazok a feltételek – akkor a vevő számára csak két szempont marad: az **ár** és a **márka**.

Az ár azért rossz versenytér, mert aki az alsó harmadba kerül, az általában nem tudja kitermelni a költségeit – tehát tönkremegy. A felső harmadban kellene lenned, de ha tők ugyanolyan vagy, mint a többiek, senki nem fog nálad több pénzért vásárolni. A márka pedig a kezdőknek nincs: senki nem ismer, senki nem bíz benned.

### Milyen szempontok alapján döntenek a vevők?

A vásárlók rengeteg szempontot mérlegelnek – a legtöbbet tudat alatt, érzésből, tapasztalatból. Nem checklist alapján döntenek, hanem villámgyorsan, ösztönösen. Ezek

közül a legfontosabbak:

- ✓ **Erős ajánlat** – Konkrétan mit kapok a pénzemért? Van-e valami extra, ami máshol nincs? Például a Slim Store törésgaranciát adott a telefon kijelzőjére a fóliavásárlás mellé – örökre. Ez egyetlen elemként eldöntötte, hogy ott vásároljanak az emberek, pedig a fólia több mint 10.000 Ft volt.
- ✓ **Kiegészítő szolgáltatások** – Biztosítás, garancia, telepítés, tanácsadás. Például az iStyle nem a legolcsóbb, de ott lehet MacBookra biztosítást kötni – és sokan ezért mennek oda, még 30-40 ezer Ft-tal többért is.
- ✓ **Egyedi termék** – Amit máshol nem lehet kapni. A Herbal Vet gyógynövényes állatgyógyászati termékekkel indított – egy piacon, ahol ez még nem létezett Magyarországon. Ma már több országban is működik.
- ✓ **Bizalom és márka** – A Mobil Fox úgy építette a márkáját, hogy a fiataloknál nincs más opció mobiltokra. Évek munkája, de a legstabilabb versenyelny.
- ✓ **Vásárlói élmény** – A webshop kinézete, könnyű kezelhetősége, gyors ügyfélszolgálat. Ha egy fizikai boltban bunkók az eladók és rendezetlen, nem vásárolsz – ugyanez igaz online is.

## Mit csinálj ezzel?

Ismerd meg a szempontokat, és próbáld meg minél többben **jobb, eltérő vagy más** lenni. Nem kell mindben a legjobb lenned – de legalább 3-6 szempontban legyen okuk téged választani.

**Fontos összefüggés:** A versenyképesség egy skálán működik. Ha a nullához vagy közel, a legjobb marketing sem segít – nincs ok téged választani. Ha viszont erős, már egy közepes marketing is komoly eredményt hoz. Az ideális: **erős versenyképesség + erős marketing folyamat** együtt.

**Példa - Rakéta Tűzhely:** Nagyon jó termékkel indultak (mobil vastűzhely, robusztus, kiváló ár-érték arány). De ugyanilyen termék már volt a piacon – még hozzá olcsóbban. A különbség: a Rakéta Tűzhely mögött erős marketing folyamat is volt, a konkurencia mögött semmi. Eredmény: folyamatos növekedés az indulástól.

## 2 Többlépéses marketing folyamat

### A tények, amiket tudnod kell

A legtöbb webshop tulajdonos úgy gondolkodik: terelem a látogatókat a webshopba, és majd vásárolnak. De a valóság ennél sokkal összetettebb. Nézzük a számokat:

<p><b>80%</b></p> <p>a látogatóknak még vásárlási szándéka sincs</p>	<p><b>7-23x</b></p> <p>ennyiszor tér vissza egy látogató átlagosan, mire vásárol</p>	<p><b>~1%</b></p> <p>a tipikus konverziós arány egy induló webshopnál</p>
--	--	---

### Mi ebből a következtetés?

Ha egy látogatódat 100 Ft-ba kerül megszerezni, és 100 látogatóból csak 1 vásárol, akkor egyetlen vevőd megszerzése **10.000 Ft**-ba kerül. A legtöbb webshopban ennyi árérés nincs egyetlen vásárláson – tehát **minden egyes vevőszerzés veszteséges**.

Ráadásul a kilépő 99 látogató – akikért már fizettél – **soha nem tér vissza**, ha nem foglalkozol velük. Maguktól nem találnak vissza hozzád. (Személyes példa a webinárról: 3-4 vásárlás után sem emlékezett a webshop nevére, ahonnan rendelt.)

### A megoldás: egy többlépéses marketing folyamat

Azok a webshopok, amelyek a webináron mutatott drámai növekedést produkálták (stagnálásból havi nettó 3+ millió Ft, vagy 2 év szenvedés után évi nettó 15 millió Ft), mind egy többlépéses folyamatot építettek, ahol **minden lépés növeli annak valószínűségét, hogy a látogatóból vevő lesz**.

- ▶ **Versenyképesség javítása** (1. tanítás) – hogy akik már vásárolni akarnak, nálad vásároljanak, ne a konkurenciánál.
- ▶ **Azonnali értékesítési folyamat javítása** – a webshop kinézete, használhatósága, az ajánlat erőssége, bizalomébresztő elemek, a termékoldal meggyőző ereje. Gondolj rá úgy, mint egy jól felépített fizikai boltra, ahol kedves az eladó, segít, informál.
- ▶ **Remarketing az első 14-21 napban** – a kilépő látogatókat aktívan visszatérlni hirdetéssel, e-maillal. Nem elég, hogy egyszer ott járt – emlékeztetni kell, bizalmat építeni, kifogásokat kezelni.
- ▶ **Felmelegítési folyamat a 80%-nak** – a látogatók nagy része hetek-hónapok múlva fog vásárolni. Ha heti szinten kommunikálsz velük (email, tartalom, közösségi média), akkor amikor eljön az idő, téged fognak választani.
- ▶ **Visszatérő vevők generálása** – a 3. vásárlás után drasztikusan megnő az esélye, hogy rendszeres vevőd lesz. Az első 2-3 vásárlásra érdemes célzottan ráépíteni.
- ▶ **Ajánlások ösztönzése** – elégedett, visszatérő vevők elkezdnek téged ajánlani. Ez teljesen ingyenes ügyfélszerzés.

**A matematika megváltozik:** Ha a teljes folyamatnak köszönhetően 100 látogatóból nem 1, hanem 5 vásárol, egy vevő költsége 10.000 Ft helyett **2.000 Ft**. Ez a legtöbb webshopban már kitermelődik egyetlen vásárlásból. A visszatérő vevőkkel még jobb a képlet.

**Fontos:** Nem elég ismételtetni, hogy vedd meg. A folyamat minden lépésében más a feladatod: **bizalmat építeni, informálni, kifogásokat kezelni, vágyat teremteni, sürgetni és támogatni a döntést.**

3

## Csináld magad + AI: Ne szervezd ki túl korán!

### Miért szokott kudarc lenni a kiszervezés?

A sikertelen próbálkozások előbb-utóbb megszülik a gondolatot: ki kéne szerveznem a marketinget. A gondolat logikusnak tűnik - de az esetek 95%-ában ráfizetéssel végződik. Miért?

✗ **Csak egy lépést szervezel ki** - általában a hirdetéseket. De a hirdetés önmagában nem oldja meg, hogy nincs versenyképességed, nincs marketing folyamatod, nincs bizalomépítés. Egy lépés kiszervezésétől nem lesz meg a teljes rendszer.

✗ **A büdzsedért nem kapsz elég figyelmet** - havi 100-200 ezer Ft-ért olyan szakembert kapsz, akinek 10-20 ügyfele van. Nem ismeri a piacodat, nem fog a stratégiádon gondolkodni. Maximum heti 1-2 órát tud rád szánni.

✗ **Nem tudod kontrollálni** - ha nem érted, mi történik a marketingben, nem tudod megítélni, jól dolgozik-e a megbízottad.

✗ **Az a pénz máshol jobban megtérülne** - ha azt a 200.000 Ft-ot beleraknád hirdetésekbe vagy bármi másba, ami hozza a vevőt, sokszoros tempóval haladnl.

### Az AI mindent megváltoztatott

Ez volt a webináron a személyes kedvenc pont. Az AI korszak az elmúlt évtizedek egyik legnagyobb lehetősége - éppen most. Ma még versenyelny, mert a legtöbben nem használják, vagy nem jól.

✓ **A marketing feladatok 60-70%-a már most elvégezhető AI-val**, kifejezetten erős szinten.

✓ **Szövegírás:** értékesítési szövegek, termékoldalak, e-mailek - percek alatt. A webináron elhangzott: olyan értékesítési szöveget kaptam, ami minden elképzelésemet felülmúlta.

✓ **Képgenerálás:** hirdetési kreatívok, bannerek - nincs szükség grafikusra. Tökéletes helyesírás, tökéletes magyar nyelv.

✓ **Weboldalkészítés:** a webshop vizuális feljavítása kódolás nélkül. 7 mondatban leírtad, mit akarsz, és az AI kiadta a kész kódot, amit csak be kellett illeszteni.

✓ **Nem kell profi marketingesnek lenned:** közepes erősségű megvalósítással is elérhető az évi 100-200 millió Ft-os árbevétel. Ezt több tanítvány is bizonyítja.

**A képlet egyszerű - két dolgot kell tudnod:**

1. **MIT mondjl az AI-nak** - ez a stratégia. Tudnod kell, mi a cél, mi a lépés, mi a folyamat.
2. **MELYIK eszköznek mondjad** - az AI eszközök használata 1-2 óra alatt elsajátítható.

Pont ezért kell először a stratégiát megérteni (1. és 2. tanítás), és utána az eszközöket megtanulni. Fordítva nem működik.

**Mikor érdemes mégis kiszervezni?**

Amikor már eljutottál oda, hogy van stabil, működő marketing folyamatod, érted, mitől működik, és már nincs rá időd. Ilyenkor már van elég tapasztalatod és pénzed ahhoz, hogy jó szakembert találj. Addig viszont **te csinálod - AI-val**.

**A tanács:** Keress egy szakmai közösséget és mentort, aki tud neked segíteni kifejezetten webshop marketing témában. Tőlük tudsz naprakész információkat, választ a kérdéseidre, és támogatást az elakadásoknál. Ez filléres tétel ahhoz képest, amit egy ügynökség kér.

**Összefoglalás: Mi kell az első milliókhoz?**

<b>1</b>	<b>Csiszold a versenyképességed</b>	Legyél a piacodon a te célközönségednek az egyik legjobb választás. Minél erősebb vagy ebben, annál kevesebb marketingre van szükséged.
<b>2</b>	<b>Építs teljes marketing folyamatot</b>	Ne a látogatószerzésnél állj meg. Tereld vissza, építs bizalmat, melegítsd fel, és adj el újra a meglévő vevőknek.
<b>3</b>	<b>Csináld te AI eszközökkel</b>	Ne szervezd ki, amíg nem érted, mitől működik. Az AI-val a legtöbb feladatot erős szinten meg tudod oldani - most azonnal.

Ez a kivonat a webinar 3 fő tanításának összefoglalója.

A konkrét lépéseket, a ~20 lépéses marketing folyamatot, az AI eszközök használatát,  
a személyes segítséget és a közösséget az **Első Milliók Klubban** találsz.

▶ **Tudj meg többet: [webandsell.hu](https://webandsell.hu)**

Ha kérdésed van: [info@webandsell.hu](mailto:info@webandsell.hu)