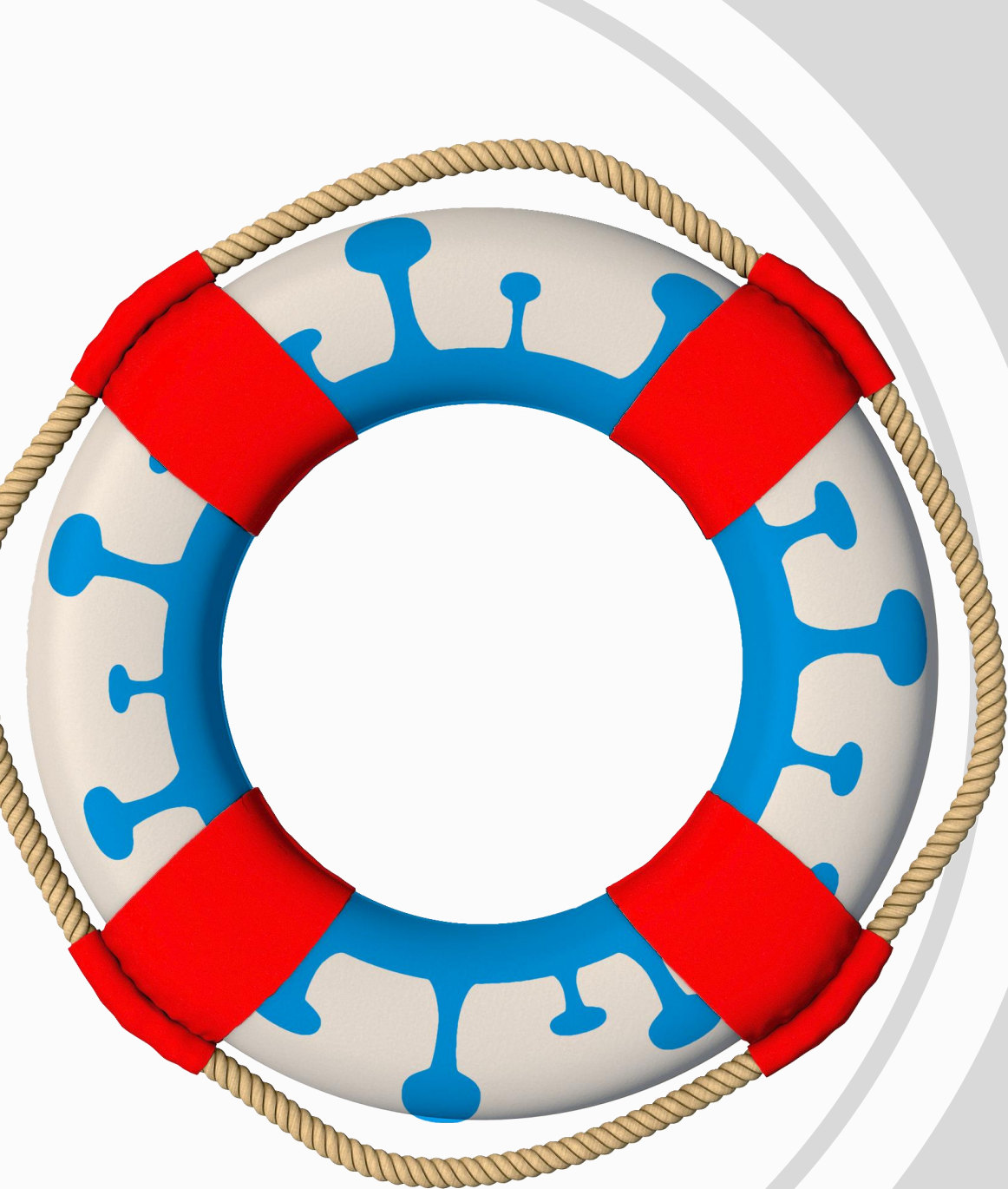


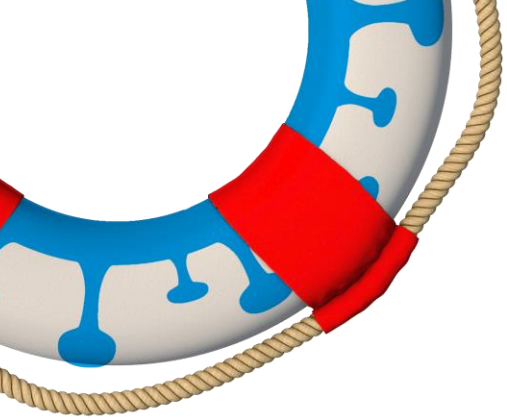


Marketing mentőöv vállalkozásoknak

Miért és hogyan
építs listát
válsághelyzet idején?



9 gyakorlati tipp
cégeknek, vállalkozásoknak



Mit tehetsz cégedért most?

Mi az a marketingeszköz, amelyért később, a gazdasági élet újra fellendülésekor majd nagyon hálás leszel?

Az **ügyféllista építés** eszközéről van szó, ez lesz **vállalkozásod mentőöve**, ha jól használod.

Tehát ne ülj most hátratett kézzel, hanem vágj bele mielőbb, mert hosszútávon csak azok a cégek, vállalkozások fognak életben maradni, akik most megfelelő módon kihasználják a marketing eszközök előnyeit.

Ebben az időszakban **igazán fontos, hogy ne szalasszuk el** azokat **a lehetőségeket**, amikor a potenciális ügyfeleink elérhetőségét meg tudjuk szerezni.

Olvasd el **ügyféllista építéshez használható tippjeinket**, válaszd ki a legjobban rádszabható változatot, majd kezdj bele a kivitelezésbe mielőbb.



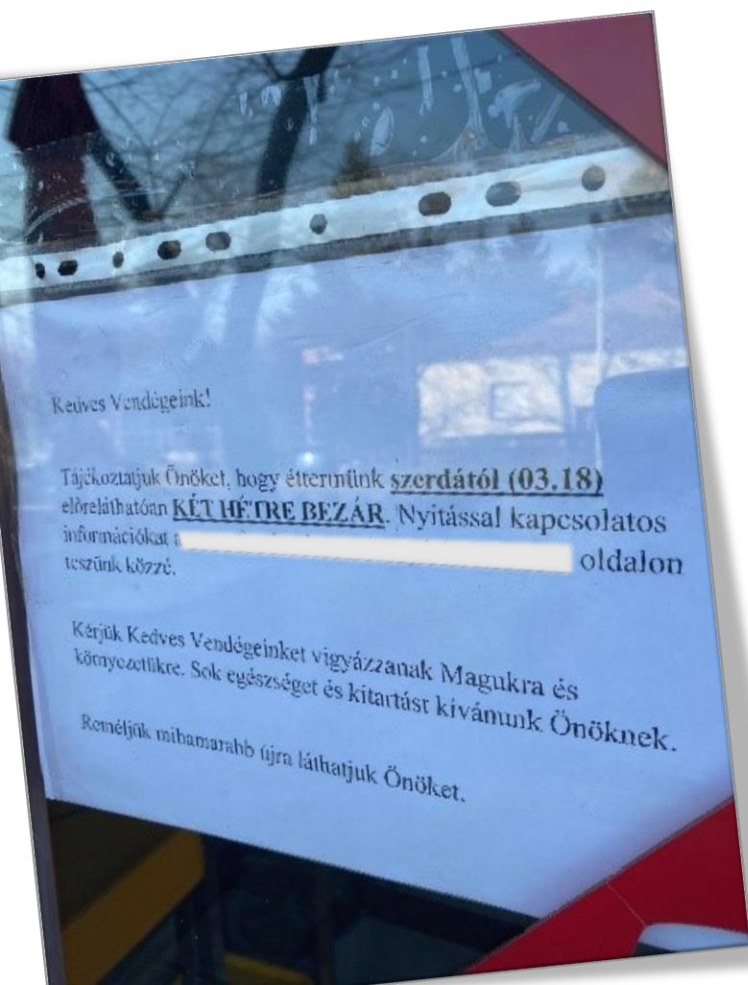
1. TIPP

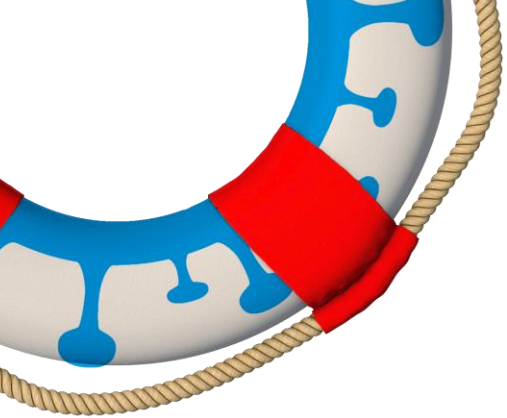
Be kellett zárd az üzleted, vagy csökkentett nyitvatartással kell üzemelned?



Javasoljuk, hogy vizsgálj felül, hogy a mostani megváltozott helyzetben melyik az a **kommunikációs csatorna**, ahol a legkönnyebben elérheted a célcsoportodat. Ha kell, **gondold újra, hogyan érheted el potenciális ügyfeleidet**. Ha bezárt az üzleted és nincs weboldalad, akkor is tudsz listát építeni (akár online listát is).

Tegyél ki egy feliratot az üzletedre, hogy kérjenek értesítést az újranyitásról, add meg a telefonszámod, vagy akár az emailcímed is, hogy tudjanak nálad jelentkezni az érdeklődők. Ez egyben egy remek lehetőség, is, hogy **elmozdulj az online kommunikációs irányba**, bővítsd az ügyfélköröd ilyen módon is.





2. TIPP

Mit tegyél, ha elfogyott a terméked, mert a megnövekedett igény miatt hiánycikk lett, vagy beszerzési nehézségeid adódtak?

liftup

Fordíts előnyödre mostani hátrányod!

Ha elfogyott a terméked (mert pl. hiánycikk lett), semmiképpen ne vedd le a weboldaladról, csak tegyél mellé

„Értesítést kérek, ha újrarendelhető” opciót. Itt kérj emailcímet, hogy később a feltöltött készletről értesíteni tudd az érdeklődőket, leendő vásárlóidat.

Ha üzleted van, **kérd meg vásárlóidat, hogy iratkozzanak fel egy értesítési listára**, és jelzed nekik, amint újra készleten lesz a keresett termék.



3. TIPP



Milyen eszközt tudsz használni arra, hogy offline környezetből online felületre irányítsd érdeklődőidet?

Légy kreatív! Akár egy mobiltelefonnal leolvasható, kirakatba, ajtóra kitett **QR-kód** is megoldás lehet, hogy az **érdeklődőkből listát építs** a későbbiekre.

Például itt írhatasz az esetleges házhozszállítási **opcióról**, vagy egy egyszerű értesítésről, amit majd újranyitáskor küldhetsz nekik.



4. TIPP

Szervezz exkluzív újranyitási bulit, eseményt
éttermednek, üzletednek!



Az exkluzivitás hatalmas csábítóerő!

Amennyiben vendéglátóhelyed, éttermed van,
vendégeidnek **tervezhetsz** egy dátum nélküli,
de kész koncepcióval rendelkező **exkluzív**
újranyitási bulit, eseményt – kérj hozzá
feliratkozást (csak az vehet rajta részt, aki jelzi
részvételi szándékát).



5. TIPP



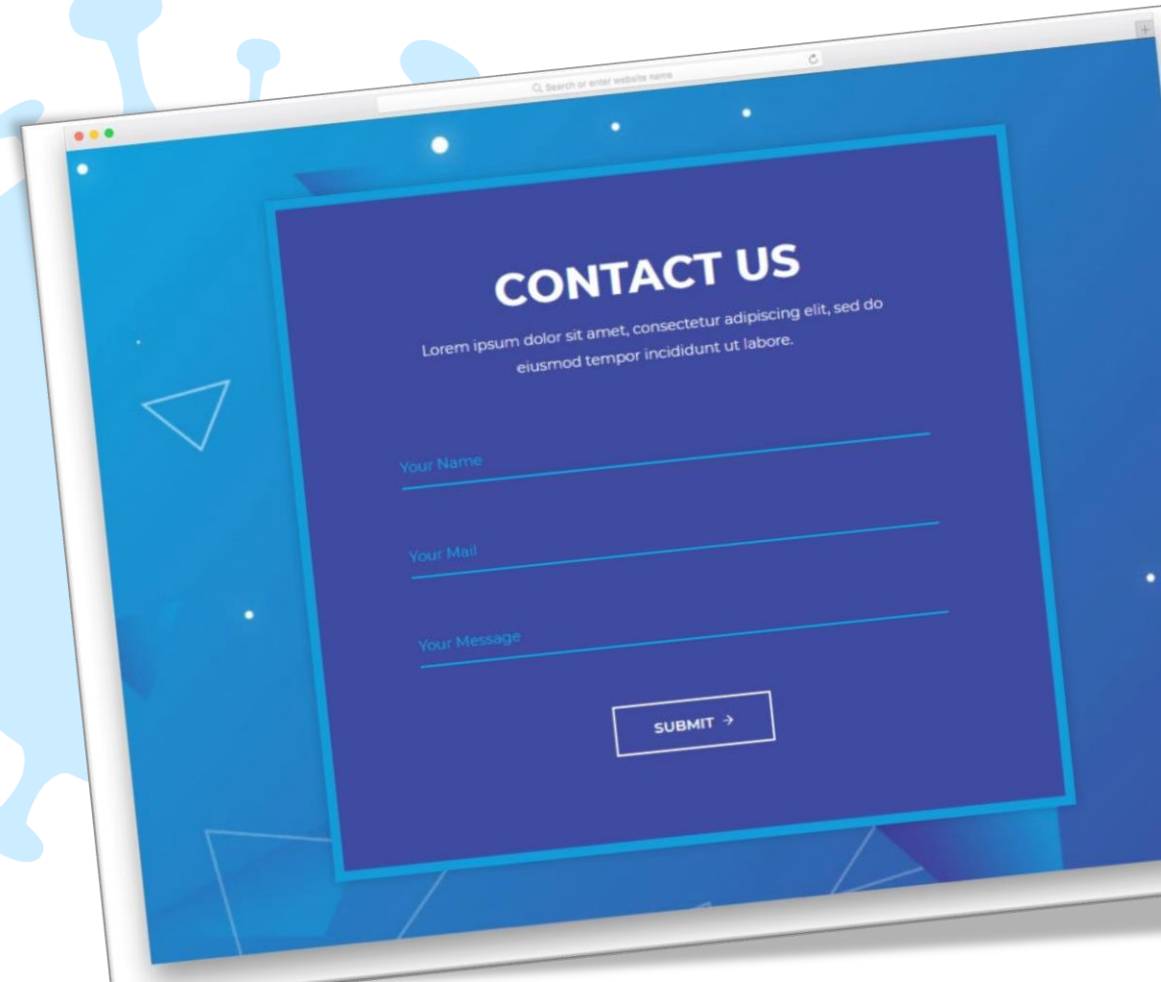
Ne engedd el a weboldaladról a potenciális vevőidet feliratkozás nélkül!

Új és bevált online eszközök használata.

Használj új, vagy már bevált online eszközöket pl.:

- Optimonk
- Leadin
- Facebook lead hirdetések
- feliratkozási formok

arra, hogy a weboldaladról **ne menjenek el feliratkozás nélkül a holtidőszak látogatói sem.**



6. TIPP



Készíts olyan új terméket, mellyel feliratkozókat gyűjthetsz!



Ne rémülj meg, egyszerű dolgokról van szó!

Manapság már egy **okostelefonnal is készíthetsz kommunikációra alkalmas videókat**, ha hasznos tartalmat kínálsz, senki se a videó minőségén fog élcélődni!

Virágüzlet – virágkötési technikákat bemutató videósorozat

Étterem – a ház specialitásainak receptgyűjteménye emailen, akár videóban

Edzőterem – online, vagy akár élő online edzések.

7. TIPP

Használd ki az esetleges krízisreleváns termékeidet



Vizsgáld meg, hogy **van-e**, lehet-e **olyan terméked/szolgáltatásod**, **amire** kiemelten szüksége, **igénye** lehet az embereknek a mostani időszakban.

Néhány példa:

Varrodák, jelmeztervezők – varrott maszkok készítése

Étterem – házhozszállítás

Kertészeti-, festékboltok – védőkesztyűk, permetezők házhozszállítással.

Fontos! ezen termékek, szolgáltatások értékesítése nem lehet „nyomulós” és a nyereszkesedés leghalványabb látszatát is határozottan kerülni kell! Remek lehetőség, de nagyon rosszul is elsülhet, ha rosszul kommunikálsz!



8. TIPP

Készíts stratégiát a feliratkozód kezelésére,
használd a listád folyamatosan!



Dolgozd ki, hogy a feliratkozódnak mit, mikor és hogyan fogsz kommunikálni.

Használd ki a mostani marketingszempontról **csendesebb időszakot** a rendszeres, **bizalomépítő kommunikációra**, hogy

később, amikor majd elérsz az értékesítési fázisba már elhivatott követőid legyenek.

A kommunikációd során **maradj a szakterületednél**, **mutass törődést**, ha tudsz, **kínálj releváns szolgáltatást/terméket** nekik.

9. TIPP

Listaépítésed során is tartsd be az
adatvédelmi előírásokat!

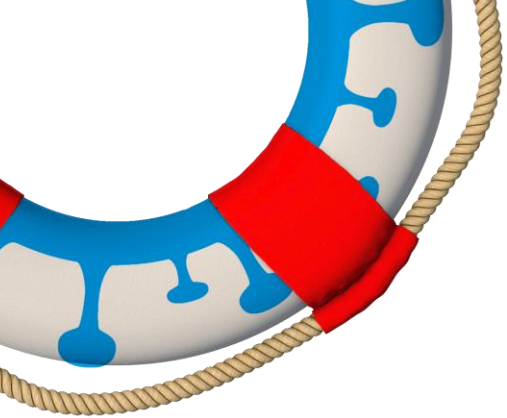


Nagyon fontos, hogy a fenti
tippekkel **épülő listád**
megfeleljen a hatályos GDPR
rendelkezésnek is, és
törvényes módszerekkel
gyűjtsd az adatokat.

Ha eddig nem volt időd
elmélyülni a weboldaladra
vonatkozó **GDPR**
előírásokban, most korlátozott
ideig **kedvezményesen**
juthatsz hozzá a szükséges
szakkönyvekhez és
videótréninghez itt:

[>>> GDPR Iránytű az
online marketinghez](#)





Még nem tudod, melyik tippünk lenne számodra a legmegfelelőbb? Összegyűjtöttünk neked néhány példát, hogy milyen tevékenységi területen, melyik tippünket tudod leginkább használni:

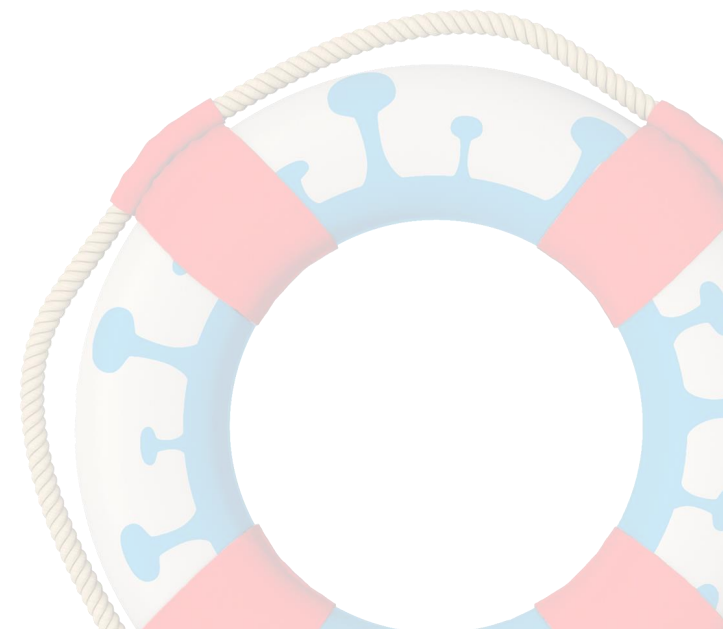
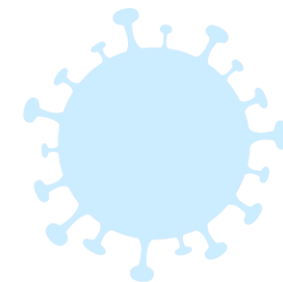


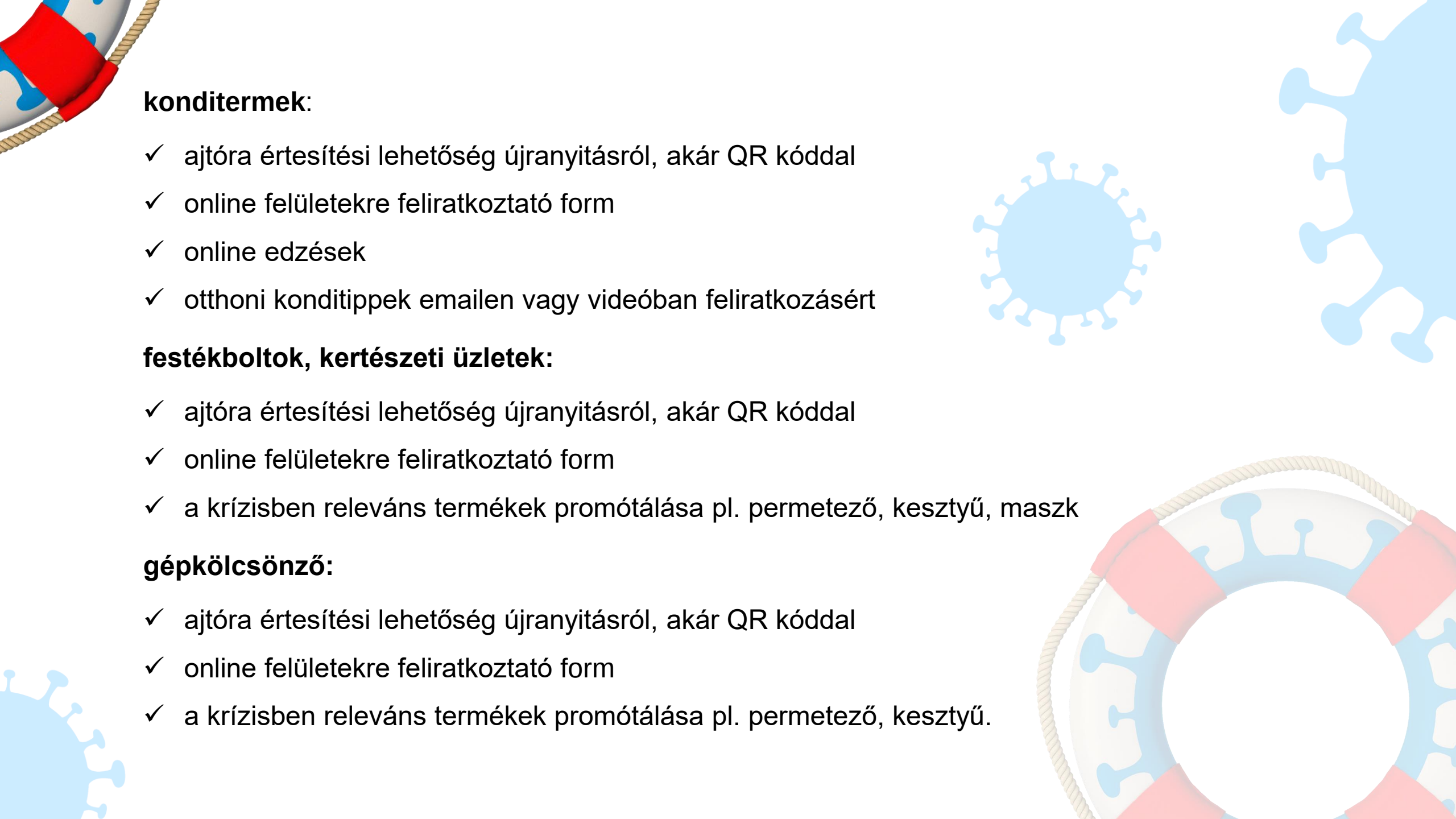
fodrászok, szépségszalonok:

- ✓ ajtóra értesítési lehetőség újranyitásról
- ✓ akár QR kóddal, online felületekre feliratkoztató form
- ✓ otthoni szépségápolási tippek emailben vagy videósorozat formájában feliratkozásért

éttermek, vendéglátóhelyek:

- ✓ ajtóra értesítési lehetőség újranyitásról, akár QR kóddal
- ✓ online felületekre feliratkoztató form
- ✓ VIP esemény az ügyfélkörnek újranyitáskor
- ✓ receptsorozat emailen vagy videóban feliratkozásért
- ✓ házhozszállítás, online rendelés bevezetése





konditermek:

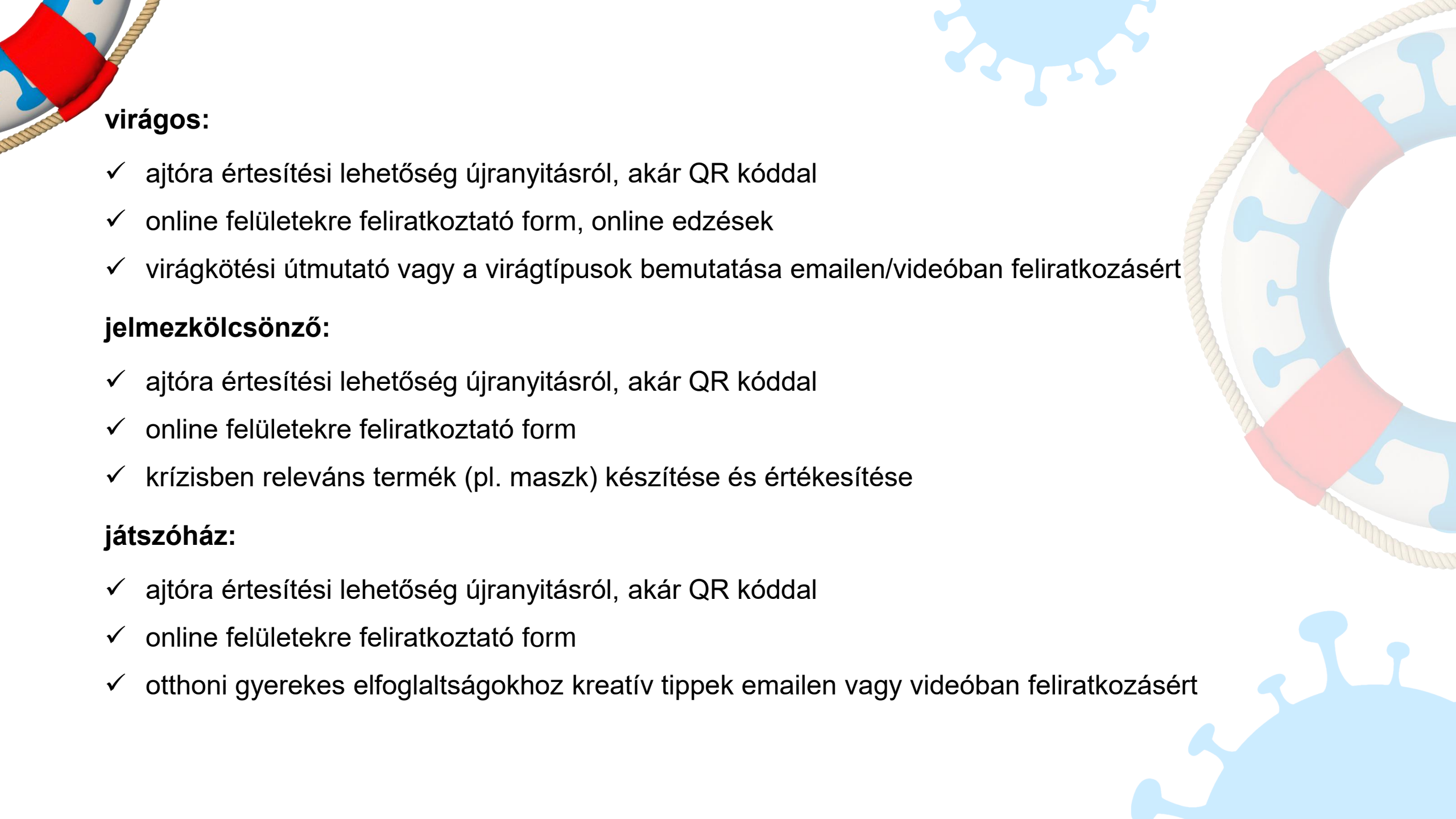
- ✓ ajtóra értesítési lehetőség újranyitásról, akár QR kóddal
- ✓ online felületekre feliratkoztató form
- ✓ online edzések
- ✓ otthoni konditippek emailen vagy videóban feliratkozásért

festékboltok, kertészeti üzletek:

- ✓ ajtóra értesítési lehetőség újranyitásról, akár QR kóddal
- ✓ online felületekre feliratkoztató form
- ✓ a krízisben releváns termékek promótálása pl. permetező, kesztyű, maszk

gépkölcsönző:

- ✓ ajtóra értesítési lehetőség újranyitásról, akár QR kóddal
- ✓ online felületekre feliratkoztató form
- ✓ a krízisben releváns termékek promótálása pl. permetező, kesztyű.



virágos:

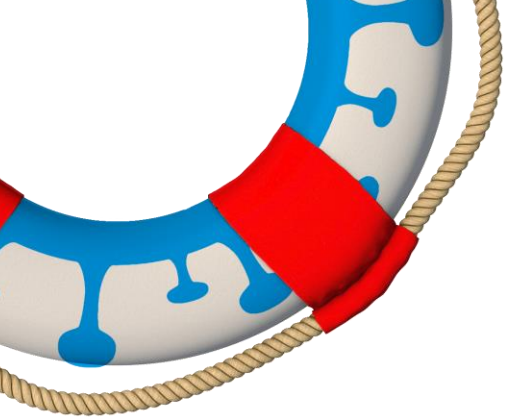
- ✓ ajtóra értesítési lehetőség újranyitásról, akár QR kóddal
- ✓ online felületekre feliratkoztató form, online edzések
- ✓ virágkötési útmutató vagy a virágtípusok bemutatása emailen/videóban feliratkozásért

jelmezkölcsönző:

- ✓ ajtóra értesítési lehetőség újranyitásról, akár QR kóddal
- ✓ online felületekre feliratkoztató form
- ✓ krízisben releváns termék (pl. maszk) készítése és értékesítése

játszóház:

- ✓ ajtóra értesítési lehetőség újranyitásról, akár QR kóddal
- ✓ online felületekre feliratkoztató form
- ✓ otthoni gyerekes elfoglaltságokhoz kreatív tippek emailen vagy videóban feliratkozásért



**GRATULÁLUNK! HA EDDIG ELJUTOTTÁL, AZT
JELENTI, HOGY FELELŐS, ÉS TENNI AKARÓ
VÁLLALKOZÓ VAGY!**



Kérlek, tarts még velünk egy picit!

Segíts nekünk azzal, hogy megosztod velünk, Neked milyen online marketinges témában tudunk segíteni a közeljövőben!

[Kattints >>>> IDE A TÉMÁK MEGADÁSÁHOZ!](#)

Ha további információkra, ötletekre van szükséged, keress minket ONLINE konzultációs időpontokért az alábbi elérhetőségeken.

Liftup Kft. – www.liftup.hu - info@liftup.hu

