



VÁLLALKOZÁS AKTIVÁLÁS

Lendület a vállalkozásodnak

AZ AI NÁLUNK NEM CSAK TANANYAG, DOLGOZUNK VELE.

Ez a kiadvány és a weboldalunk is mesterséges intelligencia segítségével készült. Azért írjuk ide, mert így tisztességes: amit tanítunk, azt előbb magunkon próbáljuk ki.

Az AI áldás a vállalkozóknak, vagy átok?

Sem ez, sem az. Az AI egy szerszám, azon múlik, hogy ki használja.

Rosszul használva elveszi az időt,
és nagy magabiztossággal mond butaságot.

Jól használva leveszi a válladról azt a napi fél órát,
ami eddig csak vitte az energiát.

A különbség nem a technológiában van, hanem a használatában.

Pontosan ezt tanítjuk meg.

Az Előny Rendszerben ki is próbálhatod: ha elakadsz, kérdezd meg a beépített AI-segítőt! Úgy kérdezhetsz tőle, ahogy egy kollégától kérdeznél: például hol találsz meg egy funkciót, vagy hogyan működik.



Miért jött létre az Előny Rendszer?

Vállalkozóként én is azt hittem, jó úton járok. Volt egy jól működő vállalkozásunk, amelyet rengeteg munkával, kitartással és energiával építettünk fel. A vásárlóink ismertek bennünket, visszajártak, és ajánlottak másoknak is.

Aztán jött egy időszak, amikor a vállalkozásunk összeomlott.

A bukás után sok mindent újra kellett gondolnom. De akkor értettem meg igazán valamit, aminek később óriási jelentősége lett: a korábbi vásárlóinkkal kialakított kapcsolat megmaradt.

"A vállalkozásunkat elveszíthettük, de a vevőinkkel kialakított kapcsolatot nem."

Ez a tapasztalat változtatta meg a gondolkodásomat. Rájöttem, hogy egy vállalkozás egyik legnagyobb értéke nemcsak a terméke, a szolgáltatása vagy az üzlethelyisége, hanem az emberekkel kialakított kapcsolat.

Ebből a felismerésből is megszületett az Előny gondolata: segítsünk a vállalkozásoknak abban, hogy ne veszítsék el azokat az embereket, akik már egyszer bizalmat szavaztak nekik.





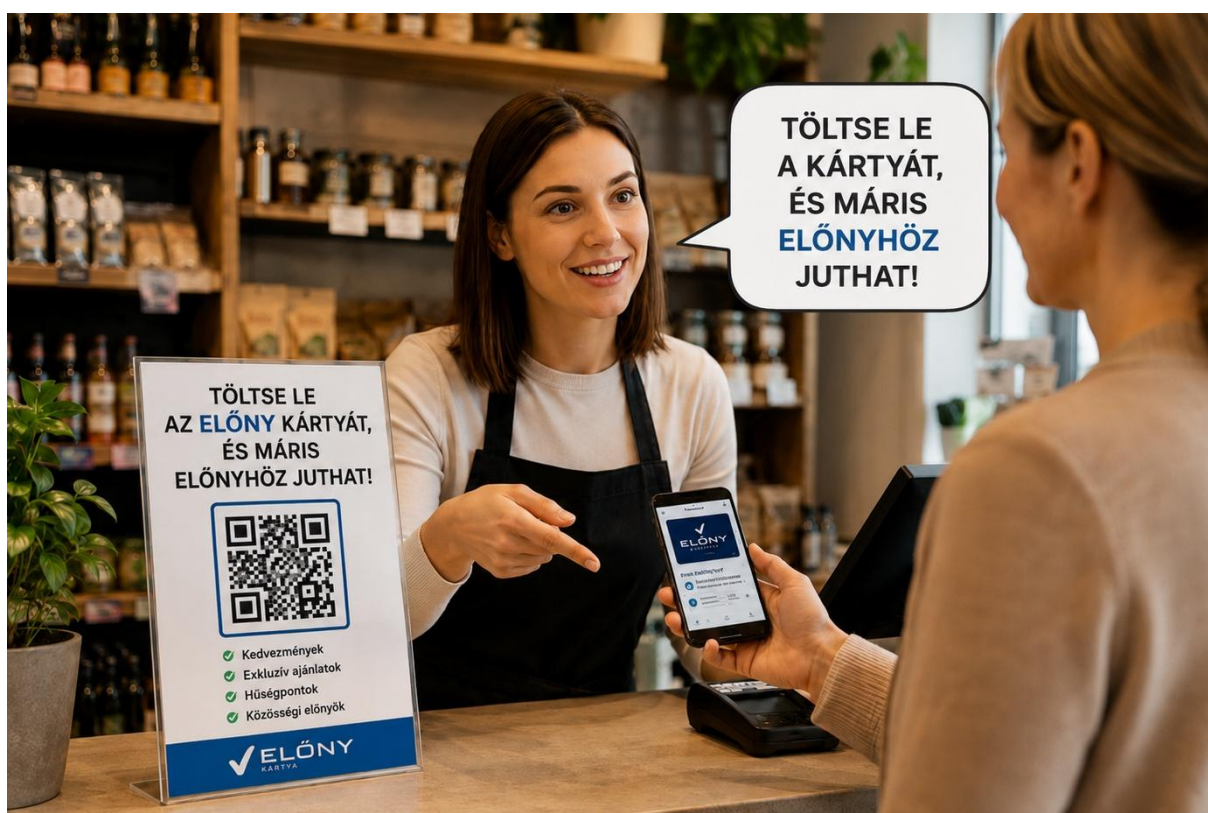
A vásárlód már ott van, ne veszítsd el!

Új vásárlót szerezni idő, energia és pénz. Amikor valaki már vásárolt nálad, ő téged választott és már van rólad tapasztalata. Ezért a törzsvásárló a legnagyobb értéked. Ha megmarad vele a kapcsolat, később újra elérheted egy ajánlattal, újdonsággal vagy olyan lehetőséggel, amiért érdemes újra és újra visszatérnie hozzád.

A Facebook fontos - de nem ugyanaz, mint a saját vásárlói kapcsolat.

Lehet sok követőd és rendszeresen posztolhatsz. Ez segít a láthatóságban, de egy követő nem feltétlenül látja a következő bejegyzésedet. Az Előny nem a Facebook helyett van: a kettő együtt dolgozhat jól.

Van követőd? Alakítsd vásárlóvá. Van vásárlód? Ne veszítsd el.





Egyedül kicsik vagyunk, együtt piacot építünk

Egy kisvállalkozás önállóan csak korlátozott számú vásárlót tud elérni. Tegyük fel, hogy egy vállalkozásnak van 100 vásárlója. Most képzelj el 100 ilyen vállalkozást.

100 vállalkozás x 100 vásárló = 10 000 - vagy sokkal több - fős közösség.

Ha én behozom a saját vásárlóimat, ők más Előny-partnereket is megismerhetnek. A többi vállalkozás vásárlói pedig engem is felfedezhetnek.

Így nem mindenkinek külön-külön kell felépítenie ugyanazt a piacot. Amit egy vállalkozás egyedül nehezen ér el, azt egy együttműködő közösség sokkal nagyobb eséllyel tudja megvalósítani.

Egyedül a saját vásárlói körödet építed. Együtt egy piacot építünk.





Tedd vonzóvá az Elfogadóhelyedet

Amikor egy új vásárló megtalál az Előny weboldalon, néhány másodperc alatt kialakul benne az első benyomás. Az Elfogadóhelyed nem csupán egy egyszerű adatlap: az a vállalkozásod bemutatkozása.

A jó bemutatkozás, a jó képek és a jól megfogalmazott Előny okot adhat arra, hogy téged válasszon.

A vásárló azt szeretné gyorsan megérteni, mivel foglalkozol, mit kaphat nálad, és miért érdemes éppen hozzád fordulnia.

Minél könnyebben megtalálja ezeket a válaszokat, annál nagyobb az esélye annak, hogy az adatlap megtekintéséből valódi érdeklődés, majd vásárlás lesz.

Az Előny nemcsak megtart, új vásárlót is hozhat.





Szerezz új Előnykártyásokat

A vásárlói kapcsolat akkor válik igazán értékesé, ha a vásárló később is elérhető marad. Ehhez az Előnykártya egy egyszerű kapcsolódási pont.

A regisztrációt megmutathatod személyesen, QR-kóddal, online vagy a saját kommunikációdban. Nem az eszköz a lényeg, hanem hogy a vásárló értse, miért éri meg neki csatlakozni.

Ha a vásárló csatlakozik az Előnyhöz, nemcsak egy kedvezményhez jut. Belép egy olyan közösségbe, ahol új Elfogadóhelyeket, ajánlatokat és további lehetőségeket is felfedezhet. Neked pedig megmarad az esélyed arra, hogy az egyszeri találkozásból hosszabb távú vásárlói kapcsolat legyen.

Minden új Előnykártyás egy újabb kapcsolat, amelyet nem kell elveszítened.

QR-REGISZTRÁCIÓ





A munkatársad is legyen része a sikernek

Ha vannak munkatársaid, ők találkoznak nap mint nap a vásárlóiddal. Ha egyedül dolgozol, ugyanez a feladat nálad marad: természetesen és érthetően megmutatni, mit ad az Előny.

Nem hosszú magyarázat kell. Elég, ha a vásárló érti, miért érdemes csatlakoznia.

Ha a munkatársad érti, miért jó az Előny a vásárlónak és a vállalkozásnak is, sokkal természetesebben fog beszélni róla.

Egy rövid mondat a megfelelő pillanatban többet érhet, mint egy hosszú ismertető, amit senki nem hallgat végig.

A jó rendszer a mindennapi használatból válik értékessé.





Milyen kedvezmény hoz üzletet?

Sok vállalkozás egyszerűen megad egy százalékos kedvezményt, pedig érdemes előbb végig gondolni: mit szeretnél elérni vele?

A jó kedvezmény a vásárlónak érezhető előnyt jelent, neked pedig üzletileg is megéri. Az előny nem mindig százalék.

Lehet célja, hogy a vásárló téged válasszon, kipróbáljon egy új terméket vagy szolgáltatást, többet vásároljon, vagy később újra visszatérjen hozzád. Egy jól kitalált ajánlat akár abban is segíthet, hogy megmozdíts egy kevésbé keresett terméket vagy egy szabad kapacitást.

Nem mindig a nagyobb százalék a jobb ajánlat.

A jó kedvezmény attól jó, hogy a vásárlónak vonzó, a vállalkozásnak pedig megéri.

AZ ELŐNY NEM MINDIG SZÁZALÉK

A VÁSÁRLÓNAK ÉREZHETŐ, A VÁLLALKOZÁSNAK MEGÉRŐ AJÁNLAT.



A JÓ KEDVEZMÉNY NEKED IS ÜZLETET HOZ.





Készíts olyan ajánlatot, amire felfigyelnek

Attól, hogy valaki megtalálja az Elfogadóhelyedet, még nem biztos, hogy vásárolni is fog. Adj neki konkrét okot arra, hogy most figyeljen rád.

Egy jó ajánlatnak legyen célja: új termék, gyengébb időszak, készletmozgatás, új vásárló vagy régi vásárló visszahívása.

Az ajánlat akkor kezd igazán dolgozni érted, ha nemcsak elkészíted, hanem el is jut azokhoz, akiket érdekelhet.

Az Előnyben ugyanaz az ajánlat több felületen is megjelenhet, így nem kell minden alkalommal nulláról kezdened a kommunikációt.

Egy jó ajánlatot egyszer elkészítesz - utána több helyen is dolgozik érted.

EGY JÓ AJÁNLAT TÖBB HELYEN DOLGOZIK ÉRTED





Teszt termékből referencia

Mit hiszel el könnyebben: amikor egy vállalkozás azt mondja a saját termékéről, hogy nagyszerű, vagy amikor egy valódi vásárló meséli el, hogy kipróbálta?

Nem te mondd magadról, hogy jó vagy.

Egy valódi vásárlói tapasztalat segít másoknak abban, hogy bízzanak benned.

A Teszt termék ezért több egyszerű kipróbálásnál. A résztvevő tapasztalatából olyan hiteles referencia születhet, amely később más vásárlók döntését is segítheti.

Meghirdeted a Teszt terméket, amire érdeklődők jelentkeznek. Kipróbálják a terméket és írnak róla egy értékelést. Ha tetszett a termék, akkor később egy ajánlat hatására vásárolni fognak.

Kipróbálás → valódi tapasztalat → referencia → bizalom → ajánlat → új vásárlás.

TESZTTERMÉKBŐL REFERENCIA

EGY VALÓDI TAPASZTALAT TÖBBET ÉR BÁRMILYEN REKLÁMNÁL.



KISEBB KOCKÁZAT AZ ELSŐ VÁSÁRLÁSNÁL.





Ne csak megszerezd: hozd vissza a vásárlót

Egy új vásárló megszerzése fontos. Az igazi érték akkor kezdődik, amikor nem egyszer vásárol nálad, hanem később is visszatér.

Ha egy Előnykártyás Kedvencnek jelöli az Elfogadóhelyedet, és hozzájárul a kommunikációhoz, te is kapcsolatot építhetsz vele - attól függetlenül, hol regisztrált.

Ha megmarad a kapcsolat, nem kell minden alkalommal újra bemutatkoznod neki. Már ismer téged, ezért egy jó ajánlat, egy újdonság vagy egy számára érdekes lehetőség újabb okot adhat arra, hogy visszatérjen.

Ne csak egy vásárlást szerezz. Építs olyan kapcsolatot, amelyből újabb vásárlás lehet.

HOZD VISSZA A VÁSÁRLÓT

NE CSAK EGY VÁSÁRLÁST SZEREZZ. ÉPÍTS KAPCSOLATOT.



 **AZ ELÉRHETŐ VÁSÁRLÓBÓL LEHET VISSZATÉRŐ VEVŐ.** 



Beszélj a vásárlóiddal

Az, hogy egy vásárló egyszer nálad járt, még nem jelenti azt, hogy később magától eszébe is jutsz. Néha emlékeztetned kell arra, hogy itt vagy - és arra is, miért érdemes visszatérnie.

Ne azért küldj hírlevelet, mert küldeni kell valamit. Legyen benne olyan érték, ami a vásárlódnak is fontos.

Nem kell minden üzenetnek akcióról szólnia!

Egy hasznos tanács, egy újdonság, egy érdekes történet vagy egy jó ötlet is erősítheti a kapcsolatot, és segíthet abban, hogy a vásárlód később is emlékezzen rád.

A jó kommunikáció nem attól jó, hogy sokszor jelentkezel, hanem attól, hogy amikor jelentkezel, akkor érdemes rád figyelni.





Adj okot arra, hogy aktívak legyenek

Az Előny közösség akkor válik igazán értékessé, ha a kártyatulajdonosok nemcsak regisztrálnak, hanem használják is a lehetőségeket.

Felajánlásodat adhatod a pontversenyhez, vagy az évente egyszer, közjegyző előtt megtartott Előnykártya-sorsoláshoz.

A Felajánlással nemcsak a nyertest ajándékozod meg.

A vállalkozásod is megjelenik a közösség előtt, miközben hozzájárulsz ahhoz, hogy a kártyatulajdonosoknak legyen miért aktívnak maradniuk.

Egy Felajánlás tőled, több ok az aktivitásra az egész közösségnek.





Hozd össze személyesen is a közösségedet

Az online kapcsolat gyors és kényelmes, de van valami, amit nehéz helyettesíteni: a személyes találkozást.

Lehet nyílt nap, termékbemutató, kóstoló, workshop, tanácsadás vagy kisebb vásárlói találkozó. Az Előny a szervezésben is segíthet.

Egy személyes eseményen a vásárló közelebbről megismerhet téged, kérdezhet, kipróbálhat valamit, és olyan élményt kaphat, amit egy hirdetés vagy egy bejegyzés nem tud ugyanúgy megadni.

A jó élmény pedig nemcsak az adott napra szól: erősítheti a bizalmat és okot adhat a visszatérésre is.

Az online kapcsolat elérhetővé tesz. A személyes találkozás emlékezetessé tehet.

HOZD ÖSSZE SZEMÉLYESEN IS A KÖZÖSSÉGEDET

AZ ONLINE KAPCSOLATBÓL LEGYEN EMLÉKEZETES TALÁLKOZÁS.



KEVESEBB ADMINISZTRÁCIÓ. KEVESEBB TÁVOLMARADÁS.



Legyél folyamatosan látható

Ha friss képeket, aktuális ajánlatokat és új információkat lát a vásárló, azt érzi: "Itt történik valami. Érdeemes körülnézni."

Nem kell állandóan új tartalmat gyártanod. A vállalkozásod mindennapjai már önmagukban is adhatnak tartalmat.

Mutasd meg az újdonságokat, egy érdekes terméket, egy elkészült munkát vagy akár egy pillanatot a mindennapjaidból. A rendszeres jelenlét segít abban, hogy ne csak akkor próbáld elérni a vásárlót, amikor éppen el szeretnél adni neki valamit.

A láthatóság nem egyszeri megjelenés, hanem annak az esélye, hogy akkor is eszébe juss, amikor vásárolni szeretne.

A gyakorlati megvalósításhoz az Előny oldal Partner oldalán, a menüben keresd a Gyakorlás és az Eredményprogram pontot. A Gyakorlásban végig mehetsz a lehetőségeken, az Eredményprogramban pedig nyomon követheted, mit valósítottál már meg a saját Elfogadóhelyeden.





Nézd meg, mit mondanak a számok

Vállalkozóként könnyű érzések alapján megítélni egy-egy ötlet eredményét. De mi lenne, ha nem kellene találgatnod?

Az Előnyben több adat segíthet abban, hogy lásd, mi történik az Elfogadóhelyed körül. A számok kapaszkodót adnak a következő döntéshez.

Megmutathatják, mi keltette fel a vásárlók figyelmét, mire reagáltak jobban, és hol érdemes változtatnod.

Nem az a fontos, hogy minden szám azonnal jó legyen, hanem hogy legyen miből tanulnod és valamire építened a következő döntésedet.

Amit mérsz, abból tanulhatsz. Amit megtanulsz, azon javíthatsz.

NÉZD MEG, MIT MONDANAK A SZÁMOK A MÉRÉS KAPASZKODÓT AD A KÖVETKEZŐ DÖNTÉSHEZ.





Javíts azon, ami nem működik

Nem minden ötlet működik elsőre. Ez nem feltétlenül kudarcc, ez csupán egy információ.

Ne változtass meg mindent egyszerre. Válassz egy dolgot, változtass rajta, majd nézd meg újra az eredményt. Ismerd fel azt is, ami működik.

Lehet, hogy csak az ajánlaton, a képen, a megfogalmazáson vagy az időzítésen kell változtatnod.

Egy kisebb módosítás is hozhat egészen más eredményt, de ezt csak akkor veszed észre, ha adsz magadnak lehetőséget a próbálkozásra és az összehasonlításra.

**Nem az a cél, hogy elsőre mindent jól csinálj.
Az a cél, hogy észrevedd, min érdemes változtatni.**

JAVÍTS AZON, AMI NEM MŰKÖDIK

A GYENGÉBB EREDMÉNY INFORMÁCIÓ, NEM KUDARC.





Építsük együtt nagyobbra a piacot

Emlékszel a 100 x 100 gondolatra? Sok vállalkozás és sok vásárló összekapcsolódásából olyan közösség épülhet, amelyből minden résztvevő profitálhat.

Ajánlj olyan vállalkozást, amelyben megbízol. Minden jó új Elfogadóhely egy újabb ok arra, hogy az Előnykártya értékes legyen a vásárlónak.

Minél többféle helyen tudja használni a vásárló az Előnyt, annál többször lesz oka elővenni és használni. Az új Elfogadóhely pedig egy már épülő vásárlói közösséghez kapcsolódhat, így a növekedés mindkét oldal számára értéket teremt.

Egyedül a saját piacodat építheted. Együtt egy sokkal nagyobb piacot építhetünk.

ÉPÍTSÜK EGYÜTT NAGYOBBRA A PIACOT

MINÉL TÖBB JÓ ELFOGADÓHELY KAPCSOLÓDIK, ANNÁL ÉRTÉKESEBB A KÖZÖSSÉG.





Most már van mire építened

Amikor elindultunk, egy egyszerű kérdésből indultunk ki: mi történik azzal a vásárlóval, aki egyszer már téged választott?

A követő és a vásárlói kapcsolat nem ugyanaz.

Ha holnap nem érnéd el ugyanúgy a követőidet, hány vásárlóddal tudnád továbbra is tartani a kapcsolatot?

Most már láttad, hogy egy vásárlói kapcsolatból mennyi minden épülhet: újabb vásárlás, ajánlás, referencia, közösség és egy egyre nagyobb saját piac. Nem kell mindent egyszerre megvalósítanod. Kezdd el tudatosan építeni azt, ami hosszú távon is a vállalkozásodé marad.

Ha holnap megváltoznának körülötted a feltételek, van-e olyan vásárlói kapcsolatod, amelyre építve tovább tudsz lépni?



**Egy vállalkozás nem attól lesz erős, hogy mindent egyedül old meg,
hanem attól, hogy vannak kapcsolatai és vásárlói, így van kivel együtt
építkeznie.**

**Az Előny Rendszer azért született, hogy ebben ne
maradj egyedül!**

Sok év vállalkozói tapasztalata tanított meg arra, hogy bármit újra lehet
kezdeni, ha van mire építeni. Hiszek abban, hogy a legnagyobb értékünk a
kapcsolatainkban van.

Az Előny Rendszer erről szól, építsük tovább együtt!

Induljunk el együtt!

Az Előny Rendszer lehetőségei akkor válnak igazán értékké, amikor elkezded használni őket a saját vállalkozásodban.

Nem kell mindent egyszerre megvalósítanod. Válaszd ki azt, ami most a legtöbbet segíthet, próbáld ki, figyeld az eredményt, és építs tovább arra, ami működik.

Ha már regisztráltál, használd ki az Előny lehetőségeit!

Ha még nem regisztráltál, csatlakozz hozzánk!

Általános kapcsolat: info@elony.hu

Technikai segítség: roland@elony.hu



www.elony.hu