

Online Vállalkozás Egyszerűen podcast 4. epizód

Miért nélkülözhetetlen az email marketing, és hogyan működik?

A podcast adást meghallgathatod ezen az oldalon:

viszlattaposom.hu/epizod4

Ez itt az online vállalkozás egyszerűen podcast csatorna, ahol kipróbált és közérthető tanácsokat kapsz az üzleted elindításához és építéséhez. Aki pedig segít neked ebben: Paulányi Bea. Bea kiégett nagyvállalat igazgatóból lett online vállalkozó. Néhány éve elképzelt magának egy szabadabb életet, ezért elindította a Viszlát taposómalom blogot azzal a céllal, hogy később majd ebből keressen pénzt. Az elején fogalma sem volt, hogy mit és hogyan kell csinálni. Az áttörést az hozta meg számára, hogy rátalált egy egyszerű vállalkozásépítési módszerre. A saját tapasztalatai és a módszere megosztásával azoknak szeretne segíteni, akik szintén elbúcsúznának a taposómalomtól. Lehet, hogy pont neked is.

Szia, Paulányi Bea vagyok és szeretettel köszöntelek az Online vállalkozás egyszerűen podcast csatornámon.

[0:00:59-0:01:59]

A mai adásunknak egy nagyon izgalmas témát választottam: az email marketingről fogunk beszélni. Előtte hadd osszam meg veled, hogy egy nagyon különleges időszak van az életemben, mert a gyermekem öt hétig távol van tőlem, az apukájával nyaral külföldön. Azt gondoltam, hogy használjuk ki ezt az időszakot arra, hogy a legfontosabb online vállalkozást érintő témákról beszéljünk.

És az email marketing pont egy olyan, amivel már régóta adósnak érzem magam, mert az email marketing az valójában az online vállalkozások lelke, és az első számú célnak kellene lenni az email listánk építésének már az elindulásunk után rögtön. Sok kérdést kapok online vállalkozással kapcsolatban – ezek főleg az affiliate marketingre vagy a weboldal forgalomra vonatkoznak – de viszonylag kevés, sőt ha őszinte akarok lenni, akkor egyáltalán nem kapok viszont kérdést az email lista építéssel vagy email marketinggel kapcsolatban.

[0:01:59-0:02:59]

Ezért a mai adásnak az lenne a célja, hogy megmutassam, hogy miért fontos, és miért érdemes elsőszámú prioritásnak kezelni az email listánk építését. Most fut egy online vállalkozás indítás workshop képzésem, ahol nagyon részletesen foglalkozunk az email marketinggel: hogy kezd el az email listát építeni, milyen szemlélettel. És az gondolom, hogy már nagyon aktuális volt, hogy ezt a témát egy kicsit a blogomon, illetve most a podcast csatornámon is átbeszéljük.

Szóval vágjunk is bele. Rögtön kezdeném egy kis saját tapasztalattal, hogy én hogy kerültem kapcsolatba ezzel a témával. Amikor elindítottam a vállalkozásomat, akkor megnéztem, hogy komoly, ma már sikeres vállalkozók mit csinálnak, hogy csinálják, és azt láttam, hogy akik több év távlatából visszatekintenek a kezdetekre, és ha megkérdezik tőlük,

[0:02:59-0:03:59]

hogy mit csinálnának máshogy, szinte kivétel nélkül azt említik, hogy az első perctől kezdve építenék az email listájukat. Merthogy nem így tettek, tehát később kezdték csak el építeni, viszont később tudatosult bennük, vagy később tapasztalták azt meg, hogy mennyire hatékony ez a csatorna. És az sajnálják, hogy az első pillanattól kezdve nem az email listájuk építésére fektették a hangsúlyt.

Ezt megszívtam, és én gyakorlatilag az első pillanattól kezdve elkezdtem az email listámat építeni és az azóta is a kedvenc csatornám. A legnagyobb segítséget az email marketing jelentette nekem a célcsoportom, az olvasóim megismerésében, illetve most már vannak termékeim, és ha mondjuk, üzletileg nézzük, messze a legjobb konverziókat lehet elérni egy email listával. Tehát akik olvasóimból vásárlóimmá válnak...

[0:03:59-0:04:59]

Az email listánál gyakorlatilag egyelőre nem találtam jobb csatornát, ahol jobb konvenciókat el lehetne érni. Jó. Vágjunk is akkor bele, azzal, hogy tényleg nekem a kedvenc csatornámról van szó, tehát órákat tudnék erről beszélni. Kezdjük azzal, hogy mi is az az email marketing, utána pedig elmondom azt a három lépést egy ilyen kis útmutató keretében, amiből fogod látni, hogy hogyan működik, és hogyan tudod te is elkezdni az email listádat építeni.

Az email marketing valójában a legjobb módszer, amivel online vállalkozóként kapcsolatot építhetünk a közönségünkkel. Hatékonyabb kommunikációs forma, mint mondjuk a közösségi médiák vagy akár a fizetett hirdetések is. És ennek az az oka, hogy közvetlen kapcsolatot tudunk közöttünk és a közösségünk között kiépíteni. A közösségi

[0:04:59-0:05:59]

médiák esetén ugyanis ott van közöttünk az algoritmus. És ez mit jelent? Ez azt jelenti, hogy hiába építünk fel egy bizonyos számú követőkből álló tábort, a közösségi média algoritmus fogja azt meghatározni, hogy az üzeneteink - tehát a posztjaink - valójában hány emberhez jutnak el. Vegyük a Facebookot példának. Többször előfordult már, hogy valaki egy nagyon jelentős követőtáborral rendelkezett. De történt egy algoritmus változás, és az addig felépített követőtáborának a töredékét tudta utána csak elérni. Tehát a közösségi média fölött nincs igazán kontroll. Ez nyilván ez egy idegen terület, amin csak bérlőként vagyunk ott, és bármikor módosulhatnak ezek az algoritmusok. A fizetett hirdetéseknel

viszont az állhat közénk és a közönségünk közé, hogy nem tudjuk a hirdetési zajt kontrollálni. Tehát ha

[0:05:59-0:06:59]

bármikor szeretnénk hirdetni, az, hogy mennyire érjük el a közösségünket, az nagyon függ attól, hogy éppen mások hogyan hirdetnek. Tehát mindegy, hogy milyen szinten állunk a vállalkozásunk építésével, az email marketing lesz az a legjobb eszköz, amivel online jövedelemforrásokat építhetünk fel. Kinek érdemes email marketinggel foglalkozni? Gyakorlatilag mindenkinek, aki az interneten keresztül szeretne pénzt keresni. Nagyon hasznos lesz pl. annak a teljes időben dolgozó szabadúszónak, aki az interneten keresztül talál rá az ügyfelekre. De ugyanúgy annak az online vállalkozó anyukának is, aki akár gyermeknevelés vagy akár egy főállás mellett részidőben kezd el az interneten vállalkozni. Nagyon hasznos annak is, aki tartalomgyártással foglalkozik, például aki blogot indít, akinek podcast csatornája van, vagy videó csatornája, mert közvetlenül tud

[0:06:59-0:07:59]

kommunikálni a követőivel. De aki mondjuk egy webáruházat üzemeltet, vagy digitális termékeket készít, mint például én, neki is rengeteg-rengeteg előnnyel jár az email marketing. Mi az email marketingnek a lényege? A lényege az, hogy akik a weboldalunkra vagy bármilyen felületre ellátogatnak, akár a közösségi média felületeinkre, belőlük hűséges email feliratkozókat alakítsunk ki, akikkel utána hosszú távú kapcsolatot tudunk kiépíteni. Ugyanis aki a weboldalunkra vagy bármilyen közösségi felületekre látogat, ez egy rövid távú kapcsolat, és soha nem tudjuk, hogy visszatér-e valaha, vagy mikor tér vissza. Beszéltünk róla, hogy a közösségi média esetén még ott vannak azok az algoritmusok is, amik egy kicsit helyettünk kitalálják, hogy kinek és mit juttatnak el. Egy email lista viszont egy hosszú távú kapcsolat, hiszen közvetlenül elküldhetjük a

[0:07:59-0:08:59]

az emailjeinket azoknak, akik feliratkoznak a mi email listákra anélkül, hogy bármilyen algoritmus vagy reklám zaj közénk állna. Az email gyakorlatilag az egyetlen csatorna ma, ami fölött kontrollunk van. Tőlünk függ az, hogy hányszor és miről írunk, és nyilván azért meg kell dolgoznunk, hogy megnyissák a feliratkozóink az emailjeinket, de ezt tudjuk javítani, ezeknek az arányát. És valóban ellenőrzésük alatt tudjuk tartani ennek a csatornának a hatékonyságát. A legjobb tanácsom számodra tehát az, hogy kezdj el email listát építeni már az elindulásod utáni első napon. Felsorolok még néhány érvet, hogy miért érdemes az email lista építésre nagy hangsúlyt fektetni. A mai marketingnek a középpontjában a bizalom, a bizalom kiépítése áll, ez pedig értékes tartalmakon keresztül tudjuk megtenni. Az

[0:08:59-0:09:59]

emberek ugyanis csak olyan emberek termékeit és szolgáltatásait vásárolják meg, akikben bíznak, és ahhoz, hogy ez a bizalom fel tudjon épülni, először értéket kell

adnunk, mielőtt valamilyen ajánlatot, vagy fizetőszre terméket kínálunk a leendő ügyfeleinknek. Erre, hogy a bizalmat felépítsük, és először értéket adjunk, az email marketing egy nagyszerű eszköz. Hiszen miután valaki feliratkozik az email listánkra, rögtön tudunk neki egy kicsit személyesebb hangvételű üdvözlő emailt küldeni, tudunk neki oktató céllal emaileket küldeni. Ami mutatja, hogy minket jobban érdekel egy hosszú távú kapcsolat kiépítése, mint egy gyors eladás. A hitelességünket, a szakértői státuszunkat is nagyszerűen tudjuk építeni. Tehát nagyszerű eszköz az email lista arra, hogy ezt a bizalmat és a mi szakmai hitelességünket megalapozzuk. Aztán az email

[0:09:59-0:10:59]

marketing nagyszerű eszköz arra is, hogy később promóciós emaileket is küldjünk. Viszont itt a kulcsszó az átgondoltan. Az email marketing célja nyilvánvalóan az, hogy a feliratkozóink egy bizonyos részét majd később vásárlókká vagy előfizetőkké változtassuk. Viszont senki nem szereti, ha egy bevételi forrásnak tekintik, így nyilván a mi feliratkozóink sem szeretik azt, hogyha folyamatosan és kizárólag promóciós tartalmú emailekkel bombázzuk őket. Nagyon könnyű elriasztani a feliratkozóinkat, hogyha folyamatosan csak promóciós emaileket kapnak tőlünk. Úgy lehet ezt elkerülni, az a titka, hogy először értéket adunk, amivel megmutatjuk azt, hogy értünk a témánkhoz, értjük a közönségünk problémáit és vágyait. Utána viszont átgondoltan jöhet promóció is. Itt ugye a kulcs az időzítés és az arányok. Az email marketingnek még van egy

[0:10:59-0:11:59]

hatalmas előnye: nagyon alkalmas arra, hogy értékes tartalmakat osztunk meg a mi közönségünkkel, viszont ezentúl kétirányú beszélgetést is tudunk folytatni rajta keresztül. Fontos az, hogy ami szakértői státuszunkat felépítsük, de ugyanolyan fontos, hogy az emberek, akik bizalmat szavaznak nekünk és feliratkoznak az email listánkra, azt érezzék, hogy nagyra tartod őket, megérted őket, és meghallgatod őket. Ezért az email nagyon alkalmas arra, hogy kérdéseket tegyél fel, és a listára feliratkozók erre válaszolni tudnak neked. Nagyon alkalmas arra, hogy személyes sztorikat ossz meg akár a nehézségeiről, amiket leküzdöttél, akár ha új készségeket tanulsz, akkor ezekről tudsz mesélni. Egy ilyen beszélgetés tud kialakulni, és az én tapasztalatom az, hogy elképesztő beszélgetések tudnak kialakulni, ha az emberek

[0:11:59-0:12:59]

a bizalmunkba fogadnak, és megosztják azt, hogy ők hol tartanak, hogyha kérdezed őket. Amikor arról beszélek, hogy a vállalkozás építés első szakaszának az egyik legfontosabb feladata, hogy megismerd a célközönségedet, akkor az email marketing, az email lista ebben borzasztóan fontos szerepet fog játszani. Mert ha kérdezel, és őszintén érdeklődsz, akkor válaszolni fognak a te feliratkozóid, és nagyon-nagyon értékes információkat kaphatsz arról, hogy hol tartanak, mi a problémájuk a témával kapcsolatban, hol szorulnak segítségre, mik a vágyaik, mik a céljaik. És neked ez nagyon sokat fog abban segíteni, amikor majd a termékeidet vagy szolgáltatásaira tervezed, hogy fogod látni, hogy mi az az irány, ami fele

érdeemes elmenned majd. Jó. Tehát bizalmat tudunk felépíteni az email listánkon keresztül, és később nagyon jól el tudjuk küldeni

[0:12:59-0:13:59]

a termék ajánlatainkat promóciós emaileken keresztül, és nagyon jól tudunk egy kétoldalú kommunikációt folytatni az email feliratkozóinkkal. Most nézzük meg, hogy hogyan működik az email marketing. Azt látom, hogy sokan ezt nem igazán értik, és ez nagyon egyszerű, viszont nagyon fontos. Egy 3 lépéses folyamatról van szó, aminek... Gyorsan el is mondom, hogy mi ez a három lépés. Első lépésben forgalmat terelünk a weboldalunkra vagy a blog oldalunkra, a közösségi média oldalainkra. A következő lépésben arra fogjuk ösztönözni a mi látogatóinkat, hogy iratkozzanak fel az email listánkra. És a harmadik lépésben viszont, akik feliratkoznak, azoknak egy automatizált email sorozatot tudunk küldeni, aminek a fő célja ennek a kapcsolatnak a felépítése. Nézzük meg egy picit részletesebben, hogy hogy működik.

[0:13:59-0:14:59]

Első lépésben forgalmat terelünk a weboldalunkra. Nagyon nagy segítségünkre lesz az, hogyha van egy blogunk vagy valamilyen tartalmat gyártunk, mert enélkül viszonylag nehéz látogatókat terelni ma már az oldalunkra. Az értékes blogbejegyzéseinket, vagy ha van egy podcast csatornánk, ahol értékes tartalmaink vannak, vagy van egy YouTube csatornánk értékes tartalmakkal, ezt bevonzza nekünk a látogatókat, és őket tudjuk majd az email listákra felíratni. Ezért kezdünk el gyakorlatilag blogot vagy tartalmakat gyártani. Erről külön bejegyzéseket írtam, és a podcasts adásom oldalán - a saját blogomon minden adásnak van egy külön saját oldala - meg fogom adni azoknak a korábbi bejegyzéseimnek az elérhetőségét, ahol erről beszéltem. De fontos, hogy ne várj az email marketinggel addig, ameddig valamekkora forgalom már

[0:14:59-0:15:59]

van az oldaladon. Sokan ebbe a hibába esnek, hogy azt mondják, hogy na majd ha lesz néhány ezer látogató az oldalamon, na akkor majd elkezdek email listát építeni. Pont fordítva érdemes. Első körben érdemes az oldalunkat alkalmassá tenni arra, hogy email listát tudjunk építeni. Érdemes az első ilyen kis email sorozatunkat megírni, és utána érdemes a forgalmat elkezdeni építeni, hogy már az első látogatóink közül is tudjuk az email listánkat építeni. Tehát első lépésben a weboldalunkra forgalmat tereltünk, a következő lépés viszont az, hogy a látogatóinkat, akik valamilyen módon rátalálnak az oldalunkra, arra ösztönözzük hogy feliratkozzanak az email listánkra. Ez technikailag úgy néz ki, hogy vagy egy érkeztető úgynevezett landing oldalra tereljük őket, vagy vannak ugye ilyen feliratkozó űrlapok, ahol meg tudja adni a

[0:15:59-0:16:59]

nevét és az e mail címét. Ezt nevezzük opt-in formnak, tehát opt-in űrlapnak is. Nagyon sokféle létezik ebből, és csak azért, mert odaraktuk ezt az űrlapot, még nem fognak feliratkozni. Valamivel ösztönözni kell a mi látogatóinkat, hogy megadja az email címét és feliratkozzon az email listánkra. És legtöbbször ez egy olyan értékes tartalom, amiért megéri neki megadni az e mail címet. Ezt csalinak is szokták nevezni. Mi lehet ilyen csali? Hát hogy a tartalma mi, ezt ugye neked kell a saját témának megfelelően kitalálni. De egy letölthető PDF kis füzet, egy kis valamilyen dokumentum, egy videó is lehet. Nagyon-nagyon sok minden lehet értékes. Ha nem tudod, hogy mi legyen az az értékes valami plusz kis tartalom, ami a közönségednek elég értékes ahhoz, hogy feliratkozzon, akkor kérdezd meg

[0:16:59-0:17:59]

őket. Én mindig - hogy ha megakadok- megkérdezem a saját célközönségemet, hogy mik azok a témák, amik a legjobban izgatják őket. És nyilván akkor erre létre tudok hozni egy olyan csalit, ami egy olyan értékes tartalom lesz, amiért megéri nekik az e mail címüket megadni, és feliratkozni a listámra. Első lépésben forgalmat generáltunk az oldalunkra, második lépésben egy olyan csalit ajánlottunk fel neki, amit az email címéért cserébe el tudunk neki küldeni, tehát elkezdtek az email listánkat építeni. A következő lépésben viszont egy automatizált email sorozatot fogunk küldeni az új feliratkozóinknak. Egy automatizált email sorozat első emailjében el tudjuk neki küldeni a csalit, és utána el tudunk kezdeni vele egy következő emailen keresztül beszélgetni egy kicsit a témáról. Tehát pont azt meg tudjuk csinálni, amiről az előbb beszéltem, hogy bizalmat építünk egy kicsit.

[0:17:59-0:18:59]

Mondjuk, a témával kapcsolatban tudunk kérdéseket feltenni, és valamikor, majd amikor a kapcsolatot már felépítettük, akkor meg tudjuk neki mutatni esetleg azt a fizetős tartalmukat vagy termékünket, amit hogyha ő úgy dönt, akkor akár meg is tud vásárolni. Tehát az email marketing fő célja az, hogy értéket adjunk első lépésben, a közösségünket tanítsuk a témával kapcsolatban, akár személyes tapasztalatokat vagy ügyfeleink tapasztalatait megosszuk. Sokkal személyesebb így, mint hogyha folyamatosan promóciókkal bombáznánk őket. És ha hadd osszam meg veled annak az emailnek a lényegét, amit ma reggel - korán reggel szoktam felvenni ezeket a podcast adásokat, amikor még csend van,- szóval egy ilyen kedves email várt ma reggel, amit Tamástól kaptam. Tamás, nagyon köszönöm neked, ha esetleg hallgatod ezt az adást, hogy egy ilyen szép emailre ébredtem, és így indult a

[0:18:59-0:19:59]

napom. Tamás az egyik üdvözlő emailemre válaszolt, és azt írja benne hogy „Nagyon megfogott azt, hogy te nem csak a pénzt nézed, hanem az emberi tényezők is fontosak neked. „ Azt gondolom, hogy ezzel nagyon jól összefoglaltuk, hogy mit lehet elérni az email sorozaton keresztül, amikor tényleg nem csak bombázzuk a promóciókkal az embereket, hanem elkezdünk egy emberi kapcsolatot felépíteni. És erre az email marketing tökéletesen alkalmas, ezért nekem ez a kedvenc marketing eszközeim. Nézzük meg még egyszer tehát az email marketing előnyeit. Egy email feliratkozó üzleti szempontból sokkal értékesebb, mint egy közösségi média követő.

Tehát hangsúlyozom, hogy üzleti szempontból, nyilván emberi szempontból ugyanolyan fontos mindenki, aki követ téged, és odafigyel arra, amit csinálsz. Én nem számoltam így ki, de akik régóta foglalkoznak email marketinggel illetve közösségi média

[0:19:59-0:20:59]

követő tábor építésével, ők azt mondják, hogy tizenötször jobbak a konverziós arányok egy email lista esetén, mint mondjuk egy közösségi média követő tábor esetén. Én nem tudom pontosan ezt a számot, ezt a 15-ször jobbat megerősíteni, viszont én is azt látom hogy bármikor ha az email listámra elküldök valamit, egy workshop vagy akár egy affiliate ajánlattal kapcsolatban, sokkal-sokkal jobb a válasz arány, tehát akik megmozdulnak rá, akik odafigyelnek, akik ugye vásárolnak utána. Az email marketing nagyon költséghatékony módszer, hiszen ha van egy jól működő email marketing szoftverünk, akkor a legtöbb folyamat, amit az előbb beszéltünk, automatizálható. Tehát nem kell nekünk időt tölteni vele, nem kell kiszerveznünk, mondjuk egy virtuális asszisztensnek, hanem ez a szoftver nagyon költséghatékony módon a teljes folyamatot le tudja nekünk.

[0:20:59-0:21:59]

Amit nagyon szeretek az email marketingben, hogy mérhető. Pontosan látom, hogy mi és mennyire működik. Van itt néhány mutató, amit érdemes majd nézni: a megnyitási arányt, az átkattintási arányt, vagy például azt, hogy a látogatóink hány százaléka iratkozik fel a Csali hatására az email listánkra. Mivel mérhető, én például el tudtam azt érni, hogy két évvel ezelőtt a csalim, tehát az a pdf, amit elküldök a feliratkozóimnak, a látogatóim 0,5%-a iratkozott fel ennek a hatására az email listámra. És addig kísérleteztem vele, hogy mára közel megtízszereztem ennek a hatékonyságát. Ma a látogatóim közel 5%-a ennek a csalinak a hatására feliratkozik. Ugyanannyi feliratkozóhoz tízed annyi látogatóra van szükségem, vagy egy adott számú látogatóból most már tízszer

[0:21:59-0:22:59]

annyi feliratkozót tudok csinálni. Mivel mérhető, és tudom nézni, hogy mi mennyire jól működik, és nyilván így tudok javítani a folyamataimon. Amiről egy picit beszéltem az előbb, óriási előnye az email marketingnek hogy miközben automatizálható, borzasztóan személyes tud lenni. Én a nagyon szeretem benne azt, hogy felteszek egy kérdést egy email en keresztül, és rengeteg választ kapok az email feliratkozóimtól, és el tudok kezdeni beszélgetni, és tényleg egy valódi kapcsolatot tudok kiépíteni. Végezetül beszéljünk arról, hogy mi legyen a célod, ha megfogadod azt a tanácsomat, hogy az első naptól kezdve email listát építesz. Az első cél az ugye az első feliratkozó megszerzése, aki nem az anyukád vagy a testvéred. Az első feliratkozót, azt borzasztóan érdemes megünnepelni, mert ez azt jelenti, hogy működik a rendszered és képes vagy embereknek olyan értéket adni, amiért meg adják

[0:22:59-0:23:58]

az email címüket. A következő feladatod az már csak az, hogy ezt minél több embernél el tudj érni. Tehát az első cél az első feliratkozó megszerzése, a következő cél az megmondjuk, hogy az első 100 feliratkozó elérése. És miért mondom azt, hogy 100? Azért, mert 100 feliratkozónál már el tudsz kezdeni pénzt keresni az email listáddal. Én a workshop képzésen miatt megnéztem, hogy két évvel ezelőtt hány feliratkozónál kezdtem el affiliate marketinggel pénzt keresni, és ha jól emlékszem, akkor 64 ember volt a listámon, amikor az első affiliate ajánlatomat kiküldtem, és az első közel 50000 Ft-os jutalékomat megkerestem. Ami azért óriási, mert megerősít abban, hogy igen, jó, amit csinálsz, és ebből jövedelmező vállalkozás lehet építeni. Tűzd ki célul ezt a 100 feliratkozót, mert onnan kezdődnek a nagyon izgalmas dolgok.

[0:23:59-0:24:59]

Mi kell ahhoz, hogy el tudj kezdeni email listát építeni, illetve el tudj kezdeni email marketing el foglalkozni. Egyrészt kell hozzá egy weboldal, amihez egy email marketing szoftvert hozzá tudsz illeszteni. Többféle módon lehet weboldalt készíteni, a legegyszerűbb azt gondolom a legtöbbször számunkra egy WordPress weboldalnak az elkészítése, amihez nagyszerűen hozzá tudunk egy email marketing szoftvert kapcsolni. De ha te bármilyen más irányba mész el, és kicsit ilyen dobozott megoldást választasz, az egyetlen dolog, amit nagyon-nagyon érdemes az első pillanatban leellenőrizni, az az, hogy saját email listát tudsz-e azzal a megoldással építeni. Ha nem, akkor nagyon érdemes tovább keresni, mert ha csak van egy weboldalad, amire tartalmakat tudsz kitenni, de a látogatóidat nem tudod ott tartani, és nem tudsz egy hosszú távú kapcsolatot

[0:24:59-0:25:59]

kiépíteni velük, akkor nincs igazán értelme az egész folyamatnak. Milyen szoftvert ajánlok? Most tényleg nagyon röviden: ha angolul beszélsz, akkor én azt gondolom, hogy a legcsodálatosabb rendszer ma a ConvertKit, amit bloggerek hoztak létre a saját igényeik alapján. Én imádom ezt a rendszert, tényleg nagyon szeretem, nagyon egyszerű a használata, ha egyszer tudod, hogy mit és hogy csinálj. És mindent tud, amire az elején, vagy az első két évben szükségünk van, és még később is. Viszont ha nem beszélsz angolul, akkor érdemes egy magyar nyelvű megoldást választani. Akik nálam a workshopon részt vesznek, nekik a Listamesterrel vannak nagyon jó tapasztalataik. Megnéztem, nagyon érthetően elmagyarázza, hogy mit és hogyan kell beállítani. Tehát én is a Listamestert javaslom neked, hogy ha mindenképp magyar nyelvű szoftver szeretnél használni. Mit tegyél, ha szeretnél egy kicsit jobban

[0:25:59-0:26:59]

elmélyedni az email marketing rejtelseiben, és szeretnéd megtanulni pontosan, hogyan kell ezt a forgalomterelést és az email lista építés csinálni, hogyan kell a szoftvereket használni. Hamarosan elkészül a Viszlát Taposómalom Akadémia képzésem végleges verziója, amit eddig kiscsoportos képzésként csináltam csak. És gyakorlatilag a felmerült kérdéseket most mind beépítem, és terveim szerint szeptembertől meglesz a végleges verzió. Ebben a képzésben mindent meg fogok

tanítani, ami az online vállalkozás indításhoz szükséges. És nyilván ennek nagyon szerves része lesz az email lista építése. De itt a podcast csatornámon és a blogbejegyzéseimben is szeretnék még többet beszélni majd az email lista építéséről. Tehát ha szeretnél többet tudni az email marketingről, és szeretnél esetleg többet tudni majd a Viszlát Taposómalom Akadémia képzésem

[0:26:59-0:27:44]

indulásáról, akkor iratkozz fel az email listámra, ha még nem vagy rajta, mert akkor közvetlenül el tudom neked majd küldeni ezeket az információkat. Én nagyon köszönöm neked hogy itt voltál ma velem ezen az adáson, és nagyon sok sikert szeretnék kívánni az első email feliratkozódhoz és a 100.-hoz. A jövő héten ismét egy izgalmas témával jövök. tehát maradj velem, és várlak szeretettel egy hét múlva a következő adásomon. Szia, szép napot neked!