



ÍGY LESZ PÉNZ A TUDÁSODBÓL

e-bookkal vagy online kurzussal

Mindezt technikai stressz és
túlgondolás nélkül!

ONLINE NÖVEKEDÉS

ONLINE
—NÖVEKEDÉS—

Dominika

Digitális termék mentor

Segítek elindulni az első digitális termékkel - egyszerűen, stressz nélkül.

Szia!

Gratulálok! Az, hogy itt vagy, azt jelenti, hogy komolyan gondolod az online vállalkozás indítását.

Ha online pénzkeresésről van szó, **a digitális termékek verhetetlenek!** Minimális költséggel készíthetsz el egy terméket, amelyet végtelenszer értékesíthetsz.

Ha ezt olvasod, valószínűleg már van egy pár szuper ötleted, amelyeket **szeregnél digitális termékekké alakítani.**

De lehet, hogy bizonytalan vagy, hogy hogyan kezdj neki, **hogyan tedd pénzzé az ötleteidet,** vagy esetleg attól félsz, hogy technikai akadályok vagy kudarcból való félelem megállítanak.

Ne aggódj! Ebben az e-bookban lépésről lépésre megmutatom, hogyan vágj bele, hogyan építheted fel a vállalkozásodat, és hogyan küzdheted le a legnagyobb félelmeidet.

Ne csak álmodozz róla, vágj bele még ma!

Dominika

ONLINENOVEKEDES.HU

Nem kell profinak lenned, hogy másoknak segíts!

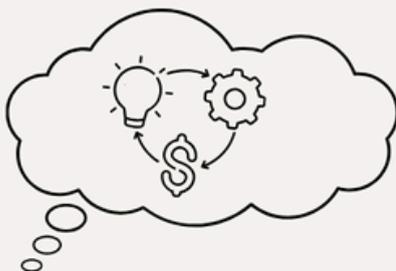
Mielőtt belevágunk, szeretnék eloszlatni egy nagyon gyakori tévhitet.



Sokan azt hiszik, hogy csak akkor vághatnak bele e-book vagy online kurzus készítésébe, ha már szakértők egy adott témában. **Pedig ez egyáltalán nem igaz.** Nem kell „szakértő” titulus vagy 10 év tapasztalat.

Elég, ha **pár lépéssel előrébb jársz, mint az, akinek segíteni szeretnél.** Az ő szemében te már most is értékes tudással rendelkezel. Te már átestél azokon a nehézségeken, amikkel ő még csak most küzd. **És épp ezért te tudsz a legjobban segíteni neki.**

Ne várj a tökéletes pillanatra. Már most is van mit átadnod.



Vágjunk bele!



Miért érdemes online vállalkozásba kezdeni?



Rugalmasság: Te osztod be az idődet.



Korlátlan jövedelem: A bevétel növekedése nem a ledolgozott órák számától függ.



Alacsony kezdőtőke: Sok esetben minimális befektetéssel elindítható.



Globális piac: Az internetnek köszönhetően bárhol is elérheted a célközönségedet.



Az online vállalkozás legnépszerűbb típusai



Digitális termékek (pl. e-könyvek, sablonok, tanfolyamok)



Affiliate marketing (jutalékért mások termékeinek ajánlása)

Hogyan találd meg a tökéletes üzleti ötletet?

Tedd fel magadnak a következő kérdéseket:

- Milyen témák érdekelnek igazán?
- Milyen problémákat tudsz megoldani mások számára?
- Milyen készségeid vannak, amiket hasznosítani tudsz?



Most pedig nézzük részletesen



1. Piackutatás:

Ne pazarolj időt rossz ötletekre!



Piackutatás – Miért fontos, és hogyan kezd el?

Gondolj bele! Mi az az ötlet, amivel akár már holnap elkezdhetnéd a saját vállalkozásod?

Az első lépés a sikeres vállalkozás indításában az, hogy **megtaláld azokat az ötleteket**, amelyek valódi keresletet generálnak.

Mielőtt bármibe belekezdünk, a legfontosabb lépés a **piackutatás**. Meg kell értened, hogy mit keres a piac, mi az, ami valódi érdeklődést generál, és hogyan tudsz a legjobban elhelyezni egy terméket a versenyben.

A sikeres digitális termék az igényekre épül!



Mielőtt nekiállnál a készítésnek, alapos piackutatásra van szükség.

Nézd meg, mire van kereslet, és milyen problémákat tudsz megoldani a termékeddel.



Piackutatás lépései:



Versenytársak elemzése: Nézd meg, mit kínálnak mások a piacon. Mi működik jól, és mi az, amit még nem kínálnak?



Célcsoport kutatás: Az ideális vásárlóidat érdemes jól megismerni. Milyen problémáik vannak? Hogyan segítheted őket megoldani?



Trendemelkedés figyelése: Mi az, ami épp népszerű vagy hamarosan azzá válhat? Pinterest, Google Trends és közösségi média segíthetnek ebben. A piackutatás segít abban, hogy a terméked tényleg **releváns legyen, és válaszoljon a vásárlói igényekre.**

Ha nem veszed figyelembe a célközönséged problémáit, és nem oldod meg őket a termékeddel akkor könnyen meglehet, hogy nem lesz eladásod.

Feladat: Most rajtad a sor! Nézd meg 3 versenytársadat, és jegyezd fel, milyen termékeket kínálnak. Mit tudsz jobban csinálni?

2. A Célközönség azonosítása: Ismerd meg az ideális vásárlódat!

Célközönség azonosítása – Kinek készíted a termékedet?

Annak érdekében, hogy valóban sikeres legyél, meg kell értened, hogy **kik azok az emberek**, akik a termékedet kereshetik.

Hogyan azonosíthatod a célközönségedet?

- **Demográfiai adatok:** Mi a célcsoport életkora, neme, földrajzi elhelyezkedése?
- **Pszichográfiai jellemzők:** Milyen problémáik vannak? Mi motiválja őket? Milyen érdeklődési körük van?
- **Szokások és igények:** Hogyan vásárolnak online? Miért szeretnék megoldani a problémájukat?



Ha jól meghatározod a célközönségedet,
sokkal célzottabban tudod értékesíteni a termékeidet.



KIK ŐK?

- ? Nem: Férfiak vagy nők?
- ? Kor: Fiatalok, középkorúak, idősek?
- ? Családi állapot: Szingli? Házas? Szülő?
- ? Munkahely: Alkalmazott, vállalkozó, munkanélküli?
- ? Problémák: Milyen kihívásokkal küzdenek?



 **Feladat: Most rajtad a sor! Írd le, ki a tökéletes vásárlód: milyen problémája van, és hogyan segít neki a terméked?**

3. Réspiac meghatározása: Találd meg a jövedelmező szegmenset!



A réspiac egy **speciális szegmense egy nagyobb piacnak**, ahol kevesebb a verseny, de **nagyobb az esélyed** arra, hogy megtaláld az ideális vásárlóidat.



Ha jól választasz réspiacot, könnyebb lesz digitális terméket készíteni és eladni!



MIÉRT FONTOS A RÉSPIAC MEGTALÁLÁSA?

- ✓ **Kisebb verseny:** Kevesebb versenytárral kell szembenézned, ami növeli a siker esélyeit.
- ✓ **Fókuszált megoldás:** A terméked még jobban megfelel egy szűkebb közönség igényeinek.
- ✓ **Növekvő kereslet:** A réspiacokon való siker lehetőséget ad arra, hogy növeld az eladásokat, amikor a piac szélesebb rétegei felé terjeszkedsz.



Ha nem szólítod meg hatékonyan a célközönségedet, nem fogják magukénak érezni az üzeneted, így nem fognak vásárolni.

Így határozd meg a rés piacodat:

Ahelyett, hogy egy széles területet céloznál meg, **fókuszálj egy kisebb szegmensre.**

Szűkítés – Kinek akarsz segíteni?

Ne próbálj „mindenkinek” segíteni – határozd meg a célcsoportod!

- ✓ Kezdők vagy haladók?
- ✓ Vállalkozók, diákok, anyukák, kreatív szakemberek?
- ✓ Magyar vagy nemzetközi piac?



PÉLDÁK A RÉSPIAC SZŰKÍTÉSÉRE:

✗ **Túl tág: Online vállalkozás**

✓ **Szűkített: Online vállalkozás anyukáknak**

🎯 **Még szűkebb: Online vállalkozás anyukáknak, akik Canva sablonokat szeretnének eladni**



Példa egy rés piacra: 25-45 éves nők, akik elfoglalt életmódjuk miatt online személyi edzői programot keresnek



📌 **Feladat: Most rajtad a sor! Kutass fel 3 konkrét rés piacot a területeden, ahol kevesebb a verseny, de magas a kereslet.**

4. SMART célok megtervezése: Legyen világos, merre tartasz!

A SMART cél egy olyan célkitűzési módszer, amely biztosítja, hogy a céljaid **egyértelműek, mérhetőek és reálisan megvalósíthatóak** legyenek.

A SMART mozaikszó az alábbiakat jelenti:



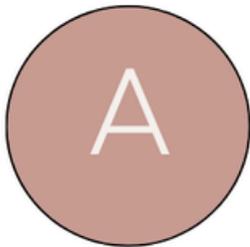
Specific

Specifikus: Pontosán meghatározott, egyértelmű cél.



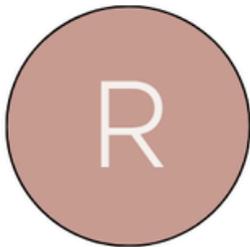
Measurable

Mérhető: Olyan cél, amelyhez konkrét számok és mérőszámok kapcsolódnak.



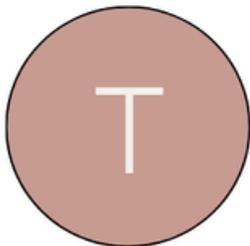
Achievable

Elérhető: Reális, megvalósítható cél a rendelkezésre álló erőforrásokkal.



Relevant

Releváns: Összhangban van a hosszú távú terveiddel és üzleti céljaiddal.



Time-bound

Időhöz kötött: Határidőt szab, hogy meddig kell elérni a kitűzött célt.



Hogyan határozd meg a SMART céljaidat?

Így érdemes a SMART célokat kitűznöd:

Példa egy rossz célra:

"Szeretnék sok digitális terméket eladni és növelni a bevételemet."
(Ez túl általános, nincs meghatározott időkeret vagy mérhető elem.)

Példa egy jó SMART célra:

"Az első 3 hónapban legalább 50 e-bookot szeretnék eladni a weboldalamon keresztül, úgy, hogy heti 2 blogcikket írok és napi 1 posztot megosztok Instagramon és Pinteresten."

MIÉRT FONTOS A SMART CÉLOK MEGHATÁROZÁSA?

- ✓ Egyértelmű irányt ad
- ✓ Mérhetővé teszi a haladást
- ✓ Motivál és segít fenntartani az elhivatottságot
- ✓ Segít a prioritások meghatározásában
- ✓ Növeli a siker esélyét



 **Feladat: Most rajtad a sor! Határozd meg a digitális termékeddel kapcsolatos SMART céljaidat.**

5. Termék készítése Canvában: Profi dizájn egyszerűen!



Termék készítése Canvában – Hogyan készíts digitális terméket előképzettség nélkül?

A Canva az egyik **legjobb eszköz** arra, hogy digitális termékeket készíts anélkül, hogy profi dizájn tudásra lenne szükséged.

Mi az a Canva?

A **Canva egy online grafikai tervező eszköz**, amelyet könnyedén használhatsz profi kinézetű vizuális tartalmak készítésére. Legyen szó közösségi média posztokról, prezentációkról, plakátokról, e-bookokról vagy logókról, a Canva segítségével gyorsan és egyszerűen elkészítheted őket, akár grafikai előismeretek nélkül is.

A Canva rengeteg előre elkészített sablont kínál, melyek segíthetnek a tervezésben. Elkészítheted vele a saját e-bookodat vagy online kurzusod anyagait is.

Hogyan készíts digitális terméket Canvában?

1. Regisztrálj egy ingyenes fiókot a canva.com weboldalon.
2. Kattints bal oldalon a kereső mező alatt található "A4-es dokumentum" gombra.
3. Miután megnyitotta az üres vásznat, jobb oldalon legfelül kattints a "Terv" gombra.
4. Válaszd ki a számodra szimpatikus sablont, és kezd el szerkeszteni.
5. Formáld át a saját stílusodra, használj képeket, grafikákat.
6. Ha elkészültél mentsd le a kész terméket. Kattints a jobb felső sarokban található megosztás gombra, majd a letöltésre. Válaszd ki a "Szokványos PDF" formátumot.



MIÉRT JÓ VÁLASZTÁS A *Canva*

- ✓ **Könnyű kezelhetőség:** Nincs szükség grafikai tapasztalatra.
- ✓ **Sok sablon:** Tökéletes sablonok, amelyek segítenek gyorsan és egyszerűen készíteni a termékeidet.
- ✓ **Profi megjelenés:** A Canva segítségével könnyedén készíthetsz e-bookokat, infografikákat, posztokat és egyéb digitális termékeket.



 **Ha még nem használtad a Canvát, akkor regisztrálj egy ingyenes fiókot és kezdj el gyakorolni. Ha már aktívan használod akkor készítsd el a terméked vázlatát.**

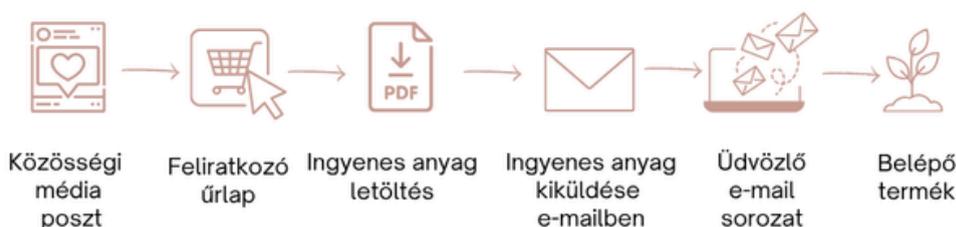
6. Stratégia: Tervezz meg egy nyerő marketing stratégiát!



A stratégia az, ami összeköti az összes lépést, amit megtettél. Ahhoz, hogy sikeres legyél, fontos, hogy kidolgozz egy **hatékony** marketingstratégiát.

MARKETING STRATÉGIA LÉPÉSEI:

- ✓ **Milyen csatornákon keresztül fogsz kommunikálni a célközönségeddel?** Közösségi média, e-mail marketing, blog.
- ✓ **Hogyan fogsz érdeklődést generálni?** Segíthetnek a csali termékek, ingyenes anyagok, és ajánlatok.
- ✓ **Hogyan érheted el a vásárlókat?** Célozd meg a közvetlen vásárlókat a Facebook hirdetésekkel vagy Instagram kampányokkal. (Lehet organikus és fizetett is)



Íme egy nyerő stratégia:

1. Csali termék elkészítése (pl. e-book, checklist)
2. Feliratkozó oldal létrehozása (Pl. Tentary/MailerLiteban egy feliratkozó űrlap)
3. E-mail címért cserébe letölthetővé tenni a csali terméket
4. Ingyenes termék kiküldése e-mailben (automatizálás pl. Tentary/MailerLite)
5. Bemutakozó e-mail sorozat (4-5 db e-mail):
 - e-mail: Köszönő üzenet + csali anyag linkje
 - e-mail: Ki vagy te, és hogyan segíthetsz?
 - e-mail: Egy értékes tipp vagy esettanulmány
 - e-mail: Kisebb ajánlat (pl. belépő termék)

 **Feladat: Készítsd el a csali anyagodat, készíts egy feliratkozó űrlapot és automatizáld, hogy kiküldje automatikusan az e-maileket.**

7. Marketing: Hiába a jó termék, ha senki sem tud róla!

Marketing – Hogyan érdekel a vásárlókat és növelj az eladásokat?

Miután a terméked készen áll, elérkezett az idő, hogy a **piacra dobd**. Az alábbi marketingtippek segítenek abban, hogy sikeres legyél:

- ✓ **E-mail marketing:** Készíts email listát, és építs kapcsolatot a potenciális vásárlókkal.
- ✓ **SEO optimalizálás:** Használj kulcsszavakat, hogy a keresőkben is könnyen megtaláljanak.
- ✓ **Közösségi média:** Használj Facebookot, Instagramot vagy Pinterestet a termékeid népszerűsítésére.



A digitális termékek értékesítése során a **marketing kulcsfontosságú** szerepet játszik, mivel segít a termékek eljuttatásában a **megfelelő célcsoport**hoz. A digitális világ tele van lehetőségekkel, de ha nem találod meg a **helyes marketingstratégiát**, könnyen elérheted, hogy termékeid láthatatlanok maradjanak.

A sikeres marketing nemcsak az eladásokat növeli, hanem a márka ismertségét is építi, kapcsolatokat alakít ki a vásárlókkal és hosszú távon fenntartható bevételt biztosít.

- ✓ **Ismerd meg a célcsoportodat:** A sikeres marketing egyik alapja, hogy pontosan tudd, kinek szeretnéd eladni a termékedet.
- ✓ **Használj tartalommarketinget:** Közösségi média posztok, reels videók, blogbejegyzések, podcastok és más hasznos tartalmak révén mutasd meg a digitális terméked értékét.
- ✓ **Használj e-mail marketinget:** Az e-mail marketing lehetőséget ad arra, hogy közvetlen kapcsolatba lépj a potenciális vásárlókkal.
- ✓ **Mutass be vásárlói véleményeket:** A vásárlói vélemények, ajánlások és esettanulmányok növelhetik a termékeid iránti bizalmat.
- ✓ **Kínálj ingyenes anyagot:** Az ingyenesen letölthető anyagok segítenek abban, hogy a vásárlók megbizonyosodjanak a terméked minőségéről és értékéről.

 **Feladat: Most rajtad a sor! Készíts egy listát arról, milyen marketingcsatornákat fogsz használni a terméked reklámozásához.**

8. Instagram tippek – Hogyan építsd be a stratégiába?



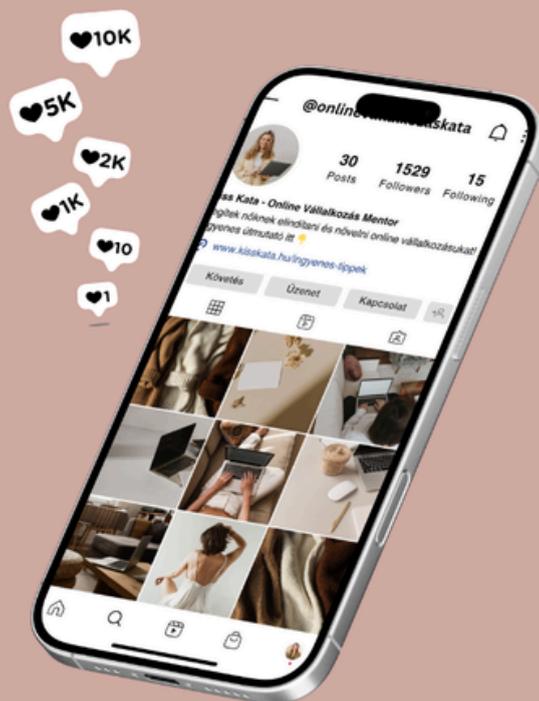
Az Instagram a **digitális termékek értékesítésére és márkád népszerűsítésére rendkívül erőteljes eszköz**, mivel vizuális platform, amely lehetőséget ad arra, hogy kreatívan bemutasd a termékeidet.

Az alábbiakban bemutatok néhány egyszerű lépést, hogyan vezetheted át a fent említett marketingtippeket az Instagramra.

Instagram

Miért fontos hogy optimalizáld az instagram oldalad?

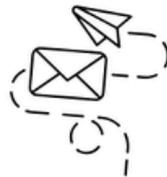
Az Instagram profilod az **első benyomás**, amit a látogatóid kapnak tőled. Ha jól van optimalizálva, nemcsak vonzóbbá válik a profilod, hanem **segít a potenciális vásárlóknak gyorsan megérteni, mivel foglalkozol és hogyan segítheted őket**.



Most pedig nézzük, hogyan optimalizáld az Instagram profilodat a gyakorlatban!



Hogyan szerezz e-mail lista felirakozókat?



Tedd be a csali anyagod linkjét az **instagram biodba**. Ezután készíts **hasznos és értékes tartalmat** a követőidnek, majd említsd meg nekik a videó végén/a leírásba, hogy van egy ingyenesen letölthető anyagod, és **irányítsd őket a biodban található linkre**.

Stratégia:

Instagram + e-mail lista → Instagramon hirdeted a csali terméket, és az e-mail listán belül értékesítesz.

Tehát: Érd el, hogy letöltsék az ingyenes anyagodat, ezáltal **meg tudod szerezni** olyan emberek e-mail címét akiket **érdekel a témék** amit kínálsz. Miután megvan az e-mail címük, tudsz nekik küldeni ajánlatokat, értékadó e-maileket, amelyekkel mélyítheted a bizalmat.

Fontos! Ne csak eladni próbálj! És ne bombázd őket rengeteg e-mailel.



Pro tipp: Automatizáld a folyamatot

Manapság már NEM fér bele az, hogy "Írj rám az ingyenes útmutatóért" vagy "Komentelj és elküldöm az ingyenes útmutatóm".

Ha ezeket manuálisan szeretnéd kiküldeni, az nagyon **időigényes** lenne, és nem is tudnád nyomon követni egy idő után. Arról nem is beszélve, hogy ha valaki érdeklődik egy ingyenes termék iránt, az **nem 2-3 óra múlva akarja megkapni,** hanem azonnal.

Az **e-mail marketing automatizálása segíthet** abban, hogy **hatékonyan kommunikálj** a listád tagjaival anélkül, hogy manuálisan minden e-mailt megírnál. **Állíts be egy automatizált üdvözlő e-mail sorozatot,** amely bemutatja a csali anyagod, hasznos tartalmakat ad, és elősegíti a vásárlásokat.



Pro tipp: A "welcome" e-mail sorozat lehetőséget ad arra, hogy bemutasd magad és a márkádat. **Ne hagyd ki ezt az esélyt,** hogy mélyebb kapcsolatot építs ki a feliratkozóiddal.

Tippek az Instagram bio optimalizálásához:

97 ❤️ 222 👤 55



Legyen egyértelmű, és érthető. Ha valaki az oldaladra látogat, ez az **első amit látni fog**, innen is tudod átírányítani pl a weboldaladra, landing oldaladra, vagy a csali anyagod feliratkozó oldalára.

7 kulcslépés van a bio optimalizálásához, most bemutatok ezek közül hármat.

3 kulcslépés az Instagram optimalizálásához:

1. Profilkép

Egy jól megválasztott profilkép növeli a bizalmat. Legyen jó minőségű, mosolygós, és deréktól felfelé látható kép rólad. **(Ha lehet, kerüld a logód használatát profilképnek.)**

2. Felhasználónév

A felhasználó név nemcsak a saját neved lehet, hanem **kulcsszavas** is.

Példa:

@webdesignnervivi

@aiadam

@noramarkaepites

Miért jó így?

- ✓ Kulcsszóbarát, így keresésben is jobban megjelenhetsz.
- ✓ Azonnal kiderül, mivel foglalkozol.

A lényeg, hogy egyértelműen tükrözze, hogy mivel foglalkozol.

Pro tipp: ha teheted, akkor fogalmazd bele a **fő kulcsszavad** a nevedbe.

3. Névmező (ahol a saját neved van)

Ide írhatod a teljes nevedet és egy **rövid szakmai megjelölést**/hogy mivel foglalkozol.

Példa:

"Kiss Petra – Canva & AI specialista"

"Balogh Ádám | Webshop mentor"

- ✓ **Rövid, de lényegre törő.**



Ezek az első lépések ahhoz, hogy az Instagram profilod ne csak jól nézzen ki, hanem valóban segítse a vállalkozásodat!

Összegzés:

1. Piackutatás



Mielőtt elkezdenéd, fontos, hogy tudd:

- Kiknek szeretnél segíteni? (Pl. kezdő vállalkozók, anyukák, online munkát keresők)
- Milyen problémát tudsz megoldani a termékeddel?
- Kik a versenytársaid, és milyen anyagokat kínálnak?



2. Célközönség és rés piac meghatározása

Tudd, hogy pontosan kiknek szól a terméked, mert így könnyebben eléred őket az Instagramon és más platformokon.



3. SMART célok megtervezése

Legyenek konkrét céljaid. Tervezd meg a SMART céljaidat.



4. Ingyenes termék készítése Canvában

Készíts egy csali terméket. Lehet egy e-book, checklist vagy sablon, amit könnyen elkészíthetsz Canvában.



5. Stratégia

- Csali termék elkészítése (pl. e-book, checklist)
- Feliratkozó oldal létrehozása (Pl. Tentary vagy saját MailerLite)
- E-mail címért cserébe letölthetővé tenni a csali terméket
- Ingyenes termék kiküldése e-mailben (automatizálás)
- Bemutató e-mail sorozat (4-5 db e-mail)



6. Marketing stratégia

Instagram + e-mail lista → Instagramon hirdeted a csali terméket, és az e-mail listán belül értékesítesz



7. Instagram tippek – Hogyan építsd be a stratégiába

Bio optimalizálása

Az első lépés mindig a legnehezebb – **de te már megtetted!** Ha tele vagy kételyekkel, ne aggódj, ez teljesen normális. **Minden sikeres vállalkozó átélte ezt az érzést**, mielőtt elindult.

A legfontosabb, hogy **ne hagyd, hogy a félelem visszatartsd**, mert minden nagy eredmény egy apró döntéssel kezdődik!

Most hozok erre néhány tippet, hogy könnyebben kezeld a bizonytalanságot.



ONLINE NÖVEKEDÉS



Miért ne félj a kudarctól – Hogyan tudd használni a félelmet, hogy motiváljon?



A félelem, hogy nem sikerül, természetes része az online vállalkozás építésének.

Azonban a **legjobb vállalkozók éppen a kudarokat használják fel a fejlődéshez.**

Tudom, hogy milyen érzés, hiszen én is így kezdtem.

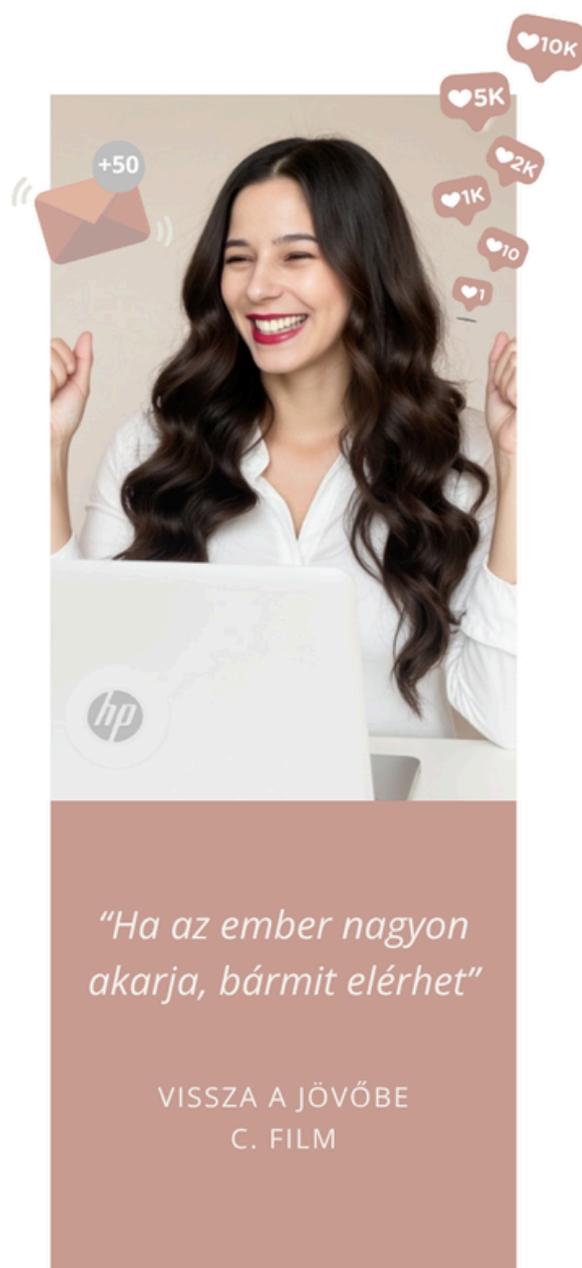
Hoztam pár tippet, hogy hogyan fordíthatod a félelmet és a kételyeket előnyödre:

- **Tekintsd a kudarcat tanulási lehetőségnek:** Minden vállalkozásnak megvannak a maga kihívásai. **A siker kulcsa abban rejlik,** hogy minden hiba után **tanulsz,** és nem adod fel. Minden kudarc **közelebb visz a sikerhez.**
- **A belső kritikus hangok csendesítése:** Ha folyamatosan azt mondogatod magadnak, hogy “mi van, ha nem sikerül?”, akkor **az önbizalomhiány gyengíteni fog.** Tanulj meg **pozitívan** gondolkodni, és ne hagyd, hogy a belső kritikus hangod elnyomja az önbizalmadat.
- **Használd a kudarctól való félelmet, mint motivációt:** Egy kis félelem motiváló lehet, ha megfelelően kezeled. Használd fel a félelmet arra, hogy **hajtson előre,** és ne hátráltasson. Írd fel a céljaidat, és ne hagyd, hogy bármi elvegye a figyelmed a sikeres vállalkozásépítésről.

Hogyan küzd le az önbizalomhiányt – Tudd, hogy megérdemled a sikeres digitális vállalkozást!

- 1. Kis lépésekben haladj:** Ne próbálj mindent egyszerre megoldani. Kezdj el apró lépésekben haladni. Készíts egy listát a legfontosabb feladatokról, és ne aggódj a tökéletesség miatt. **A cél az, hogy folyamatosan előre haladj.**
- 2. Higgy a saját képességeidben:** Ne hagyd, hogy a külső vélemények elbizonytalanítsanak! **Azért vagy itt, mert valami értékeset tudsz adni.** Bízz abban, hogy képes vagy végigcsinálni a folyamatot!
- 3. Egyedül vagy segítséggel:** Elbizonytalanodtál, hogy képes vagy-e végigmenni ezen az úton egyedül? Ne aggódj, minden sikeres vállalkozó elkezdte valahol! Fontos, hogy ne félj kérdezni, tanulni és fejlődni.

Ha szeretnéd mélyebben is elsajátítani a digitális termékkészítés lépéseit az ötlettől az eladásig, **könnyen érhető lépésről lépésre oktatóvideókkal, munkafüzetekkel és segédanyagokkal** - készítettem egy részletes online kurzust is, ami végigkísér az úton.



"Ha az ember nagyon akarja, bármit elérhet"

VISSZA A JÖVŐBE
C. FILM

Már egy lépéssel előrébb jársz – jöhet a következő?

Nagyon büszke vagyok rád, hogy elkezdted ezt az izgalmas utat, és szeretnék segíteni, hogy még közelebb kerülj a céljaidhoz.



SZERETNÉD MÁR AZ ELSŐ PILLANTÁSRA LENYŰGÖZNI A KÖZÖNSÉGED A DIGITÁLIS TERMÉKEDDEL?

Akár életed első projektjéről van szó, akár már tapasztalt alkotó vagy, az "Eladható dizájn 1 óra alatt - Minitréning" neked szól!

Szemléletes példákkal és minden szükséges eszközzel ellátlak, hogy pillanatok alatt profin kinéző dizájnt és borítót készíthess.

Nincs szükséged semmilyen varázslatos tehetségre vagy technikai tudásra.

ELADHATÓ DIZÁJN 1 ÓRA ALATT MINITRÉNING

Készíts **premium hatású** e-book dizájnt –
sablonokkal, példákkal, teljesen **kezdőként is!**

Videó | Checklist | Sablonok



MIT KAPSZ? ÓRIÁSI ELŐNYT A PIACON:

- ✓ Egy letisztult, **prémium megjelenésű e-book borítót**, amit te magad készítesz el!
- ✓ **5+1** ajándék **szerkeszthető Canva sablont**, amit újra és újra testreszabhatsz.
- ✓ Egy **bónusz dizájntrükköt**, amivel azonnal szintet lép a megjelenésed.
- ✓ Ajándék **ellenőrzőlistát** és a legjobb Canva betűtípuspárokat

Most végre búcsút inthetsz a millió „vajon ezt hogyan is csinálják?” pillanatnak.

Az “Eladható dizájn 1 óra alatt - Minitréning” segítségével még akkor is gyönyörű dizájnt készíthetsz, **ha még soha nem foglalkoztál hasonlóval.**

Kipróbált technikákkal és **inspiráló** példákkal **lépésről lépésre** kalauzollak végig, hogy **elkerüld** a leggyakoribb hibákat.

Hidd el, a végeredmény láttán mosolyogni fogsz! 😊

Képzeld el, hogy elvégzed a minitréninget, és **kevesebb mint egy óra múlva** már a kezvedben tarthatod azt a profi e-book borítót, amivel az érdeklődők már első pillantásra tudják: *itt valami különleges és értékes vár rájuk.*



Ne késlekedj, tudd meg, mit érhetsz el egy jó dizájnnal.

Változtass az online jelenléteden még ma!

~~-27€~~ HELYETT MOST CSAK 9€



IGEN KÉREM A
MINITRÉNINGET!



**SZIA, DOMINIKA VAGYOK -
DIGITÁLIS TERMÉK MENTOR.**

Segítek azoknak, akik most indulnak el, vagy már el is kezdték, de nem jutnak egyről a kettőre.

Hiszem, hogy a tudásod érték - és megérdemli, hogy pénzt is hozzon neked.

Szeretnéd, hogy ne csak hasznos, de vizuálisan is eladható legyen a digitális terméked?

Szerezd meg az "Eladható dizájn 1 óra alatt" minitréninget - sablonokkal, videókkal, kezdőknek is!

**IGEN KÉREM A
MINITRÉNINGET!**

Ha eddig úgy érezted, a dizájn nem az erősséged - most itt a lehetőség, hogy ezt megváltoztasd.

Ne csak a tartalmad legyen profi - ideje, hogy a megjelenésed is tükrözze azt, amit képviselsz!

Minden nagy eredmény egy kis lépéssel kezdődik!



Dominika

Alkoss, értékesíts, növekedj!
#növekedővagyok
onlinenovokedes.hu

JOGI NYILATKOZAT:

Ez az anyag szerzői jogvédelem alatt áll. A tartalom (szöveg, dizájn, elrendezés) a szerző kizárólagos tulajdona. Tilos az anyag egészének vagy részleteinek másolása, terjesztése, átdolgozása vagy bármilyen formában történő felhasználása a szerző előzetes írásos engedélye nélkül – még akkor is, ha az anyag ingyenes.

Kérlek, becsüld meg a munkámat – sok szeretettel és időráfordítással készült, hogy segítsen neked.

