

Dobronics Tibor
2021

ONLINE VÁLLALKOZÁSI TÉMÁK

ÜZLET BÁRMI ÁRON

ONLINE VÁLLALKOZÁSI TÉMÁK

Teljesen egyedi E-book, ami segít elindulni
az Online üzletek, vállalkozások bármelyik oldalán és bemutatja
milyen témákat érdemes használni...

9900 Kőrmend, Ady Endre utca 16.

A könyv az **ÜZLET BÁRMI ÁRON** könyvem segítségével jött létre, amiben **minden vállalkozási témának meg** található a teljes leírása és magyarázata.

Design by Dobronics Tibor

© Dobronics Tibor Minden jog fenntartva

© Borító Design Dobronics Tibor

© Jogtulajdonos Dobronics Tibor

A könyv teljes egészében jogi oltalom alatt áll, annak mindennemű másolása, sokszorosítása, tovább értékesítése **TILOS** és törvénytelen mind mechanikus, mind elektronikus formában.

Első kiadás, 2021

A KÖNYV EGYETLEN RÉSZÉ SEM MÁSOLHATÓ, SOKSZOROSÍTHATÓ VAGY TOVÁBBÍTHATÓ SEMMILYEN FORMÁBAN, IDEÉRTVE AZ ELEKTRONIKUS FORMÁT IS. JOGI MEGJEGYZÉSEK: A KÖNYVBEN TALÁLHATÓ TANÁCSOK ELSŐ SORBAN INSPIRÁCIÓKÉNT SZOLGÁLNAK. BÁR MINDEN IGYEKEZETÜNK A JOGTISZTASÁGRA IRÁNYUL, ENNEK ELLENÉRE MINDEN TANÁCS FELHASZNÁLÁSA ELŐTT AZ OLVASÓNAK MEG KELL GYŐZŐDNI RÓLA, HOGY A TANÁCSOK ALAPJÁN ÍRT SZÖVEG MEGFELEL-E A MAGYAR JOGSZABÁLYOKNAK. SEM A SZERZŐ, SEM A KIADÓ NEM VÁLLAL FELELŐSSÉGET A HIBÁKÉRT, PONTATLANSÁGOKÉRT, HIÁNYOSSÁGOKÉRT VAGY A SZÖVEGEK JOGSZERŰTLEN FELHASZNÁLÁSÁÉRT. MINDEN KÉRDÉSES ESETBEN JAVASOLT KÉPZETT JOGI SZAKEMBER SEGÍTSÉGÉT IGÉNYBE VENNİ. EZ A KÖNYV NEM HELYETTESÍTI A JOGI VAGY SZÁMVITELI TANÁCSADÁST, CSUPÁN JAVASLATOT TESZ MARKETINGGEL, ÉS MARKETING SZÖVEGÍRÁSSAL KAPCSOLATOS IRÁNYVONALAKRA. AZ OLVASÓ FELELŐSSÉGE, HOGY ISMERJE A RÁ VONATKOZÓ ELŐÍRÁSOKAT, TÖRVÉNYEKET, JOGSZABÁLYOKAT AZ ADOTT FÖLDRAJZI TERÜLETEN.

Bevezető

ONLINE VÁLLALKOZÁSI TÉMÁK

Köszönöm neked először is, hogy letöltötted az új anyagom.

Én Dobronics Tibor vagyok és most már 17 éve segítek és dolgozom az interneten keresztül sok-sok embernek sikeresen. Persze voltak, akik nem hallgattak rám, de azok szerintem ugyan ott tartanak, ahonnan elindultak.

Ahogy kértétek tőlem és ahogy ígértem nektek összeszedtem az Online Vállalkozások témáit.

Most már egyre többen vannak, akik megpróbálkoznak vele, hogy elindítanának egy saját vállalkozást a neten keresztül.

Persze itt is vannak sikeresek, kevésbé sikeresek és sikertelenek. De mielőtt a témákba, ötletekbe belemerülnénk itt csak két részre osztjuk el az emberek fajtáját sikeres és sikertelen. Ha jól megfigyelted mindenkiből nem lehet sikeres ember, milyen szép is lenne ugye?

Mert ha mindenki sikeressé válhatna akkor olyanokra, mint én is nem lenne szükség. Hiszen minden tálalva lenne bőségesen.

De kik lettek sikeresek?

Talán azok, akik sokat befektettek?

Minden üzletben megforgatta a pénzét?

Vagy éppen többet kockáztatott? stb...

A válasz NEM!



Milyen a sikertelen ember?

Ha jól megfigyelted a sikeres és a sikertelen embereket könnyen meg lehet őket különböztetni.

Nem kell sokat rágod azon, hogy te melyik közzé is tartozol, mert minden megváltoztatható. Nem azonnal percről percre vagy napról napra, de meglehet tenni a lépést.

A sikertelen emberek

- kritizálnak,
- türelmetlenek,
- idegesek,
- boldogtalanok,
- haragokat tartanak,
- másokat okolnak,
- nem terveznek semmit sem előre,
- mások kudarcában bízik,
- kisajátítja az információkat másoktól,
- bizalmatlanok stb...

és még sorolhatnám őket. Itt nálam egy másolatot nem fogsz találni.

A sikeres emberek mindig mindent követnek és vezetnek az elejétől a végéig.

- Mindig boldogok
- mindig hálásak
- türelmesek mindenkivel szemben
- dicsérnek
- naplót vezetnek
- célpontokat tűznek ki
- rugalmasan gondolkoznak
- mindig tud megoldást
- mindig mindenből tanul
- tud mások sikerének is örülni és nem irigyek
- témákról, ötletekről beszélnek

te melyik listára kerülhetnél? Szerintem elgondolkoztat ez a Téma már és próbáld összeállítani a listádat.

Mert ha még nem tetted meg, akkor csinálj egyet és ahogy összeírod meglátod mi az, amin változtatnod kellene. De ha mindenben megfelel a sikeres embereknél akkor örülj neki.

Sokszor kaptam olyan visszajelzéseket, hogy Engem sokszor hasonlítottak össze másokkal, mert azt gondolták, hogy azoktól lopom a szöveget vagy témát.

Annak, hogy összehasonlítottak megmondom az igazat örültem, mert tudtam, hogy az én leírásaim, tanácsaim jók voltak. És nem véletlenül fordulnak hozzám a mai napig.

De ha jól bele gondolunk, akkor felhozhatjuk azt is, hogy az ember mindig, mindenből tanul.

Semmiből nem kerül az agyába semmi sem.

Valakitől tanulnia kellett bárkinek. Ha te is többet szeretnél tudni akkor tanulsz valamit, valahonnan. Nem igaz?

Nem velünk születik meg anyukánkban.

De ha jól belegondolsz olvasni, írni, számolni is meg kellett tanulni. Képes voltál rá.

Ugyan ez zajlik a mindennapokban is, amit szeretnél megtudod teremteni. De ha nem ragaszkodsz hozzá akkor az egy újabb kudarcba vezet.

Képes vagy rá, hogy tud, de egyáltalán szeretnéd csinálni? Mert ha nem akkor ne is folytasd.

De azt tudom, hogy amire ezt végig olvasod arra megértesz mindent és rátalálsz arra is, ami hozzád illik.

Ha van egy szakmád, ötleted, amit szeret érdekes lenne már azt kihasználni az interneten keresztül, de ha még nincs ötleted nem baj, itt majd lesz akkor.

Sok ember úgy vág bele, hogy nem is tudja mihez is ért. Ezt igaz mindennap használom, mert sokan elgondolkoznak rajta, hogy miért nem azt csinálja, amit tud is.

Nagyon sokan nem másért jönnek fel a netre csak a pénz motiválja más nem. Pedig, ha előbb lenne egy jó üzlet a kezeden egy kiváló termékkel, azután jöhet a célközösség, ahol el is tud adni, mert ha már ezek minimum megvannak, akkor már nem kellene igazán gondolkodnod, hogy miből lesz a pénzed.

De ha valami érdekel téged valamilyen körben nézd meg mások, hogy csinálják, igen másokat, de ne olyanokat keres fel, akiknek még semmi elismertsége, hanem olyanokat kutass fel, akik már valamit elértek, ismeretségük van. A nagy emberektől is sokat lehet tanulni.

De ha valakit már kinéztél magadnak példának nézd meg az weboldalait is. Ha lemásolod az weboldalát, ne úgy másold, hogy az 100%-ban ugyan az legyen. Annak nem lesz jó eredménye, ha ugyan úgy meg hagyod.

Azt, ha lemásolod csak a címkék és a kulcsszavak fognak kelleni neked, amire, ha kint lesz az oldalad ne egy csalónak nyilvánítsanak, ezért írd át teljesen cseréld ki a képeket is és a saját üzleted mutasd be. A kisajátítás nem az, hogy mások sikereit képviseld. Magadban kell tudni, mire is vagy képes.

Én még Bob Proctorral a világ egyik legnagyobb hálózatépítőjével is felvettem a kapcsolatot, mert mindent tudni akartam és láttam, hogy emel fel másokat egy egyszerű hírlevél segítségével. Nagyon sokat tanultam tőle is.

Akkor amikor a legelső ebook-om kitűztem még fogalmam sem volt, hogy egyszer Bob Proctor felé fordulok. Csak azért is, hogy másoknak is még több egyedi és különlegességekkel tudjak szolgálni. Beszélni nem tudtam vele mert, az angolt nem beszélem.

Amire szükségem volt mindent megszereztem és ahogy szerettem volna, hogy minél többen megismerjenek, mondhatom, hogy TESSÉK. Te is meg találta. Nem igaz?

Ezekkel a dolgokkal próbálak rávezetni arra, hogy amit el akarsz érni, azt el is tudod, csak mindig mindenhol légy ott, ahol még azok a közösségek is találva vannak, amiket eddig még nem is ismertél.

A tartalom teljes leírás az ÜZLET BÁRMI ÁRON című könyvemben megtalálható.

Itt van néhány ötlet és téma, amiben lehet, hogy te is megtalálsd a helyed:

- 1) Facebook marketing
- 2) Online marketing
- 3) Google Ads
- 4) Google Analytics
- 5) Affiliate marketing
- 6) MLM marketing
- 7) SEO
- 8) Youtube
- 9) Szövegírás
- 10)
Szociál média marketing
- 11)
Digital marketing
- 12)

Fotók készítése

A fényképezés a weboldalak, blogok, online marketing kampányok stb. Elválaszthatatlan része, ezért mindig kiváló lehetőség a felfedezésre, különösen, ha passzív jövedelmet keresel.

13)

Könyvek készítése

Az e-könyvek nagyszerű lehetőséget kínálnak a tehetséges írók számára, hogy publikálják munkájukat és profitot szerezzenek az út során, anélkül, hogy át kellene menniük a kiadón.

14)

Zene készítése

A zene olyan digitális termék, amelyet online is értékesíthet. A fotózáshoz és az e-könyvekhez hasonlóan ez is passzív jövedelem forrása lehet. Időt kell fektetnie a zene létrehozására és online elérhetővé tételére.

15)

Webáruház indítása

Először is egy webáruházhoz több munka szükséges, mint a piacokon történő értékesítéshez és hasonló szolgáltatásokhoz. Ugyanakkor sokkal nagyobb rugalmasságot kínál, lehetőséget vállalkozások növekedésére és bővítésére.

16)

Cseppszállítás

A Cseppszállítás olyan üzleti modell, amely számos előnyt és lehetőséget kínál a termékek online értékesítésére. Így működik az egész folyamat:

- Megtalálod a viszont eladni kívánt termékeket
- Hirdesd a termékeket a weboldalán az online áruházban a piacon stb.

17)

Szabadúszó

A szabadúszó tevékenység egyre növekvő népszerűségnek örvend, főleg az általa nyújtott előnyök miatt. A szabadúszó feladat a munkaügyi normákat és követelményeket meghamisítja és egyenlő esélyeket teremt az emberek számára világszerte.

Ezekhez a munkákhoz általában valamilyen tapasztalat és ismeretek szükségesek az induláshoz, még akkor is, ha ez belépő szintű pozíció.

Sokféle típusú munka végezhető szabadúszóként. A választani kívánt munkát a te tudásodon alapszik, mivel ezek közül néhány speciális

oktatást igényel.

Ennek ellenére nagyon sok munka van, amelyek nem igényelnek speciális oktatást vagy tapasztalatot. Ehelyett az ügyfél valószínűleg végig vezet téged a folyamaton és megmutatja, hogyan történik a munka.

Néhányat bemutatok:

- Webfejlesztés
- Mobil fejlesztés
- Webes és mobil dizájn
- Játékfejlesztés
- Egyéb szoftverfejlesztési feladatok / projektek
- Projektmenedzsment
- Termékmenedzsment • Grafikai tervezés
- Logó tervezés
- Fotózás
- Bemutató
- Videofilmek készítése
- Audió produkció
- Élénkség
- Orvosi fordítás
- Jogi fordítás
- Műszaki fordítás
- Gazdaság és üzleti fordítás
- Általános fordítás

A teljes leírás az ÜZLET BÁRMI ÁRON című könyvemben megtalálható.

18)

Bérelj Online

Más tevékenységekkel ellentétben, ahol ténylegesen valamilyen munkát kell elvégeznie, bérbeadással, csak a folyamat irányításával kell foglalkoznia. Ez az oka annak, hogy ez nagy passzív jövedelem lehet számodra. És online szolgáltatás révén nagyobb közönséget érhet el, így maximalizálva a lehetséges bevételt.

A kezdőknek szüksége lesz egy eszközre, amelyet bérel. Hacsak még nem rendelkezik tulajdonjoggal, mert ez befektetésnek minősül.

19)

Blogod elindítása és bevételszerzése

Annak ellenére, hogy a kezdés egyszerű, ez nem azt jelenti, hogy mindenki sikeres lesz a blogolással. Több ezer és millió olyan blog van odakinn, amelyek még soha nem csináltak pénzt és valószínűleg soha, sem fognak. Néhány blog emellett közvetett módon is kereshet pénzt.

Ha azon gondolkodsz, hogy a blogolást az internetes pénzkeresési módszernek tekinti, akkor az első dolog, amelyre gondolnod kell az írás. Tehát tartalomra van szüksége a blogában.

20)

Legyél befolyásoló

Itt van egy újabb divatos karrier, amely lehetőséget kínál arra, hogy online keres pénzt. Ahhoz, hogy megértsük, hogyan lehet ezt előnyeire kihasználni és milyen lehetőségeket kínál ez, meg kell értened a befolyásoló marketing alapjait.

21)

Partner marketing

Az Partner marketing egy olyan típusú online marketing, amelyet

elismertek az e-kereskedelem értékesítését vezető egyik vezető tényezőként.

Ez az online marketing része, ami azt jelenti, hogy felhasználhatod ezt a stratégiát más online stratégiákkal együtt, hogy online pénzt szerezzél.

Például, ha elindítod a saját blogod, akkor sokféle módon lehet pénzt keresni, ezek egyike a partner marketing.

21)

YouTube segítségével pénzt kereshetsz online

Az online pénzkeresési lehetőség fő előfeltétele, hogy videókat készítsz. Ha videó tartalommal foglalkozol, akkor a YouTube az egyik vezető platform lehet az ilyen tartalom bevételszerzés szempontjából.

Először is, sok függ a közösségtől, azaz az előfizetők számától. A közönség növelése kulcsfontosságú feladat számodra, ha sikeres karriert szeretnél létrehozni a YouTube-on.

Az előfizetők millióinak birtoklása azonban nem feltétlenül szükséges a YouTube-on történő kereséshez.

22)

Online oktatás

Mint láthatod eddig, számos taktika van arra, hogy pénzt szerezzél online és a tanítás is egy ilyen. Ezenkívül egy olyan stratégia, amelyet kiegészítő munkaként indíthatod, miközben teljes munkaidőben foglalkoztat. És ami a legjobb, az online tanítás megkezdéséhez nincs szükség tanárképzésre.

Az elsődleges megkülönböztetés, amelyet e fejezet elején fogunk

elvégezni, ezen a két szemponton alapul.

- Online osztályok - A hallgatók egyéni tanítása (általában egyegy, néha egy csoport tanítása)
- Online tanfolyamok - A hallgatók oktatása egy online tanfolyam részeként

Néhány rést-ötletet és -konceptiókat, amelyeket taníthatsz:

- Üzleti
- Marketing
- Webfejlesztés
- Az egészség javítása
- Fotózás
- Tervezés
- Zene
- Nyelvek
- Személyes fejlődés

Ezeket a témákat tovább oszthatjuk kisebb részekre, amelyek lehetővé teszik egy konkrétabb és szűk rés meghatározását, amelyre összpontosítani szeretne.

23)

Legyél író

Ha olyan ember vagy, aki inkább a figyelem középpontjában marad, és az ötleteket szavakba helyezi, akkor íróvá válás lehet a megfelelő karrier. Az írástudáson és szenvedélyen kívül nincs sok szükséged az induláshoz.

Ez egy olyan karrier, amely hagyományosan csak kevés ember számára volt elérhető, ám az internet széles körű használatával bárki íróvá válhat,

jelentős befektetés nélkül. Természetesen, akárcsak a legtöbb ilyen állásnál, rájössz, hogy a hírnév minden.

Az egyedi feladatok fizető webhelyek feltárása

Ezen ötletek többsége, amelyet itt láttál, virágzó üzletré válhat és karriert eredményezhet az interneten történő pénzkeresés során.

Függetlenül attól, hogy részmunkaidőben vagy teljes munkaidőben dolgozol, nagyon sok lehetőség van.

Ha azonban nem rendelkezel elegendő készséggel ahhoz, hogy bármelyikét dolgozz vagy ha gyors koncertet szeretne keresni pénzzel online, itt találsz kreatív ötleteket.

Építsd fel hírnevet

Amint elkezdi az online munkát, függetlenül a réstől vagy az elvégzett munka típusától, sok minden támaszkodik hírnevére. Az online áttekintések, fórumok és még a közösségi média tele van emberekkel, rendszeres felhasználókkal, akik folyamatosan megosztják tapasztalataikat. Vélemények, amelyeket online boltként kapsz vagy egy szabadúszóként dolgozó egyén hatással lesz a jövőben a pénzkeresési lehetőségekre.

Nem szabad félned elkezdeni és elkóborolni akkor sem, ha valamit mások mondanak rólad, de kritikus szem előtt tartani, hogy az online karrier során a neved építésének kell a céljaid kitűzése.

Ezt az alábbiakkal fogod elérni:

- A projektek sikeres befejezése
- Jó kommunikáció az ügyfelekkel

- Legyél profi
- Az elvégzett munka kiválóságának bizonyítása

Ha kiválasztod a rést és elkezd dolgozni a hírneveden, végül befolyást fog teremteni az iparágában, ami emellett javítja lehetőséged és lehetőségeit arra, hogy online keres pénzt.

Néha nálam is összefuthatsz magázással, tegeződéssel azt nem véletlen tettem és senki nem tudja mikor ütközik bele. De ha olvastál már az írásaim közül akkor tapasztaltad már.

Mint minden kezdet, a karrier elindítása is nehéz lehet. Előfordulhat, hogy rosszul fizetett munkákkal találkozhatasz, elkezdheted az olyan ügyfelekkel való együttműködést, akikkel rendkívül nehéz dolgozni stb. Időd sok részét befektetned kell és eleinte nagyon lelkesen fogod ezt megtenni. De az eredmények nem biztos, hogy azonnal megjelennek és erre tudatában kell lenned.

Hónapokig tarthat, amíg egy első ügyfelet szabadúszóként találsz. Hetek múlva láthatsz értékesítést az online boltban. És erre kell számítanod és fel kell készülnöd erre.

Ne indítsa el ezt a karriert, ha nincs elég türelmed ahhoz, hogy ragaszkodjon elképzeléseidhez és adj neki egy kis időt, amíg meg nem jelenik az eredmények.

Írta: Dobronics Tibor