

2021  
Dobronics Tibor



# Mi az Online Eladás?

---

## Online Piacok 2.rész

Az első tevékenység, amelyet online pénzt kereshet meg, az, hogy elkezdi eladni. Bizonyos értelemben a legegyszerűbb tevékenység nulla befektetéssel és tapasztalattal kezdődni.

Sok dolgot, sokféle módon lehet online eladni.



# Mi az Online Eladás?

## Online Piacok 2.rész

Teljesen egyedi E-book, ami segít elindulni az Online üzletek, vállalkozások bármelyik oldalán és bemutatja az otthoni munkák előnyeit...

9900 Körmend, Ady Endre utca 16.

A könyv az **ÜZLET BÁRMI ÁRON** könyvem segítségével jött létre, amiben minden online munkalehetőség megtalálható 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 mindenemű 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 GYŐZŐDNIÉ 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.

...

Amikor az online szeretnél valamit eladni jól gondold át (mit is szeretnél kínálni).

Utána keresed fel az online piacokat és mérd fel, hogy az általad kínált terméknek mekkora a keresette.

Ha valamilyen cégnél szeretnél értékesítő lenni keress fel néhány webhelyet és nézd át, de ne feled, ott is tudni kell hol adsz el és kinek tudod kínálni.

Nagyon bőoldalú ez a téma is.

Sokan azt gondolják, hogy egymagában az Online Eladás webáruház.

Ez a téma is teljesen egyedi, de te hogyan gondolkozol?

Ebben a sorozat témában, amiket írok nektek ez a főtéma, hogy „hogyan adj el online”.

Egyáltalán te, hogyan adnál el az online?

Gondolkoztál már azon milyen lenne, ha te bújnál a vásárló bőrébe? Ha nem gondolkoztál még ezen akkor itt az ideje ezt, hogy átgondold. Miért?

Csak gondolj bele, ha valamit vásárolni szeretnél, hol keresed meg?

Talán akciós legyen?

Milyen minőségben találod meg?

Milyenek a vélemények?

Mennyi van bemutatva belőle? stb...

Ezeket sokszor, sok helyen meg kell ismételnem, mert kihagyhatatlan. És sok témákban, hatalmas előnyöket hozhat.

Ha jól bele gondolunk ezekbe és józanésszel tekintünk át rajta akkor meg van az esélye annak, hogy nem vakon kell majd a terméket eladni.

Te is lehetsz egy kivétel, de csak gondolj bele pl... mennyien vannak azok közt is egy internetes munkakereső csoportba, akik nem a munkát mutatják be, hanem magát a terméket és még arról sem, hogy milyen problémákra hatékony.

Ez lehet az egyik legnagyobb hiba.

De ha bizonytalan az értékesítésben akkor próbáld meg olyan helyeken, amiket már ismernek és nagy az elismerése.

Körbe nézel megint csak fórumokon, előadásokon, csoportokban, hogy ők hogyan tudják eladni és mekkora a termékre az érdeklődés és milyenek itt is a vélemények.

Esetleg Néhány a legnépszerűbb online piacra betekintesz és regisztrálsz egy fiókra és ki kell tölteni egy jelentkezési űrlapot az adott online piactéren megkövetelt adatokkal, például személyes adataiddal az eladni kívánt termékekkel kapcsolatos információkkal stb...

- ✓ Utána vársz jóváhagyásra és megerősítet
- ✓ Használsz azokat a termékeket, amit a piac kínál a legjobb bemutatásokkal.
- ✓ Ez magába foglalja az összes képeket, lenyűgöző leírást, termékinformációkat és kampány videókat is.
- ✓ Kezdheted reklámozni a termékeket.

De esetleg, olyan helyen szeretnél dolgozni,

- ahol nem kell eladni?
- vagy nem kell hirdetni?
- nem kell hálózatot építeni? stb...

Amikor ehhez, hasonló helyekkel találkozol akkor szerinted, azok mit csinálnak? Bele gondoltál már ebbe is?

Azt szeretnék, hogy vedd meg a fiókot vagy befektess az üzletbe. Ez nagyon sok helyen érvényesül, akár tetszik, akár nem, de így van.

A hirdető szerinted mit ér vele? Bővíti a hálózati láncot és bemutatja mit is tehetsz és vásárolhatsz, ha pénzt akarsz keresni.

Ugye megint egy trükk!

Képzeld el, hogy milyen jó lenne, ha saját üzleted lenne és nem tartoznál senkihez, akkor is meg kell találnod a kínálatodhoz a közösséget különben, kinek adnál el!

## **Miből lenne akkor pénzed?**

Kereshetsz pénzt mindenféle termékkel az online értékesítésével.

De ideális esetben olyan termékekre gondolj és összpontosíts, amelyeknek valamilyen módon kapcsolódnak érdeklődések vagy valamilyen tapasztalat a felhasználásban.

Választhatsz bármit eladni. A termékek ismerete előnybe részesülnek és jobban fogod reklámozni, hirdetni.

Mert ha nem hirdeted, nem reklámozod, akkor ki találja meg!?

De ha megvizsgálod a kiválasztott terméket és annak a keresletét ez is kihagyhatatlan mód igazán. Miért?

Az ilyen típusú piaci értékelések segítik megtalálni a terméked értékelését, amelyet valószínűleg jobban keresetebek, mint a többiek.

Néhány ötlet az eladni kívánt termekkel kapcsolatban.

## **Régi tárgyak eladása**

Pénzt kereshetsz régi dolgok eladásával is, de nem a legtokéletesebb módja annak, hogy pénzt keress ezzel.

A régi dolgokat általában olcsóbban kell kínálnod, mint amennyiért vásároltad. De mi a kivételes eset?

A kivételes eset az, ha örökölt tárgyat vagy terméket, régieséget vagy esetleg gyűjtőcikkeket szeretnél eladni.

A hagyományos értékesítés mellett választhatsz aukciós eladást is, amelyet az online piacon például az eBay támogat.

Ebben az esetben beállítasz egy kiindulási árat és egy időt hozzá, hogy melyik vásárló képes többet fizetni érte.

A terméktípusától és a kereslet szintjétől függően előfordulhat, hogy elég magas eladási árat kapj.

## **Saját terméked eladása**

Ha ügyes vagy és képes, vagy elkészíteni egy saját terméket, akkor az online piacon jó indulási módot jelenthetnek.

Valójában ideális azoknak a kezdőknek, akik szeretnék alacsony költségeket tartani és a webáruházak szorongásait elkerülni.

Bármit elkészíthetsz és független attól, hogy kézzel készítetted e a kiegészítőt, pulóvereket vagy sálakat, esetleg fából faragtad e az mindegy.

## **Termékek viszonteladása**

Olyan termékeket is eladhatsz, amiket nem te készítettél. Ebben az esetben viszonteladó terméket fogsz eladni.

Megtalálhatod azokat a termékeket is, amelyeket érdekl az értékesítés, majd a termékoldalakat és a reklámozásokat létrehozod hozzá.

Az előnye az, hogy csodálatos termékskála közül válaszds és ne kellejen a gyártási folyamatban részt vened.

A főhátránya az, hogy az értékesítési karriered bizonyos gyártóktól függ, akik a termékminőségért, vevői árért stb... felelősek.

Mit teszel?

## **Szolgáltatásaidnak értékesítése**

Az internet lehetővé teszi a különféle szolgáltatások értékesítését. Online módon úgy is értékesíthetsz szolgáltatásokat, hogy egy tanácsadói foglalkozást kínálsz.

Másrészt előfordulhat, hogy csak online reklámozód.

Lehetsz, akár egy fitness edző is vagy kertész, aki a szolgáltatását webhelyen mutatja be.

Ennek a sorozatnak épp az a Fő témája, hogy bemutassa az online pénzkereseti lehetőségeket, különféle szolgáltatásokat és a virtuális szolgáltatások szolgáltatását. Ezeket mind látni fogod!

## **Digitális termékek értékesítése**

Ez egy tökéletes választék, ha globális szinten szeretnél eladni és több millió felhasználóval elérhető.

Ez az online értékesítés legnagyobb előnye, szemben a helyi értékesítéssel és sokkal több ember elérésének lehetőségét kínálja.

Különböző típusú digitális termékeket lehet értékesíteni online például zenét, képeket, e-könyveket, munkalapokat, tanfolyamokat és más oktatóanyagokat stb...

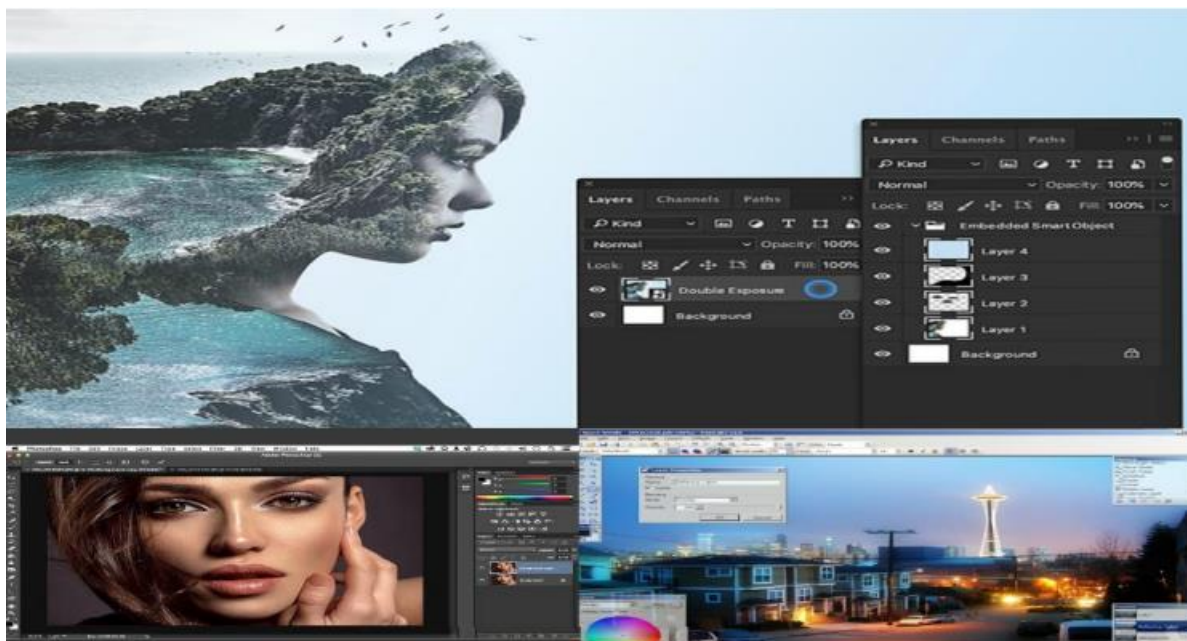
## Fotók

A fényképek a weboldalak, blogok, online marketing kampányok stb... elválaszthatatlan része, ezért mindig kiváló minőségű lehetőség a felfedezésére és a figyelem felkeltésre, ha passzív jövedelmet szeretnél.

ideális esetben meg kell vizsgálnod a keresletet, érdeklődéseket és fel kell tárnod a hiányzó elemeket, eszközöket, majd nagyszerű fényképeket készíteni ezekkel.

Ehhez természetesen szükséged van valamilyen felszerelésre, programra és nem árt egy kis tapasztalat sem hozzá.

Néhány terméket bemutatok ezekhez, amikkel alternatív megoldást érhetsz el, mert mindent megszerkeszthetsz ezekkel. Az Adobe **Photoshop** és a **Pain.net** ezekre kiválóan megfelelnek.



<https://ordogi-trukkok-online.webnode.hu/szolgalatasok/>

Ez az oldal segíteni fog abban, hogy költségek nélkül megszerezd.

A többi feladat meglehetősen egyszerű. Hozzáadod a fényképeidet az értékesítő webhelyhez és így létrehoztad a passzív jövedelmed.

Nem kell figyelned és vigyázni a menedzsmentre és az értékesítési folyamatra, mivel a weboldalak, ezt teszik érted egy bizony díjért.

A fényképezésre szakosodott webhelyeknek ez a hírneve és jelentős számú követője is van, így könnyebb ilyen módon elérni az ügyfeleket, majd megpróbálni saját maguknak megtalálni az ügyfeleket.

A hozzájárulásként megszerzett eladások százalékán túl a másik dolog, amelyet figyelembe kell venni a kizárólagossági záradék.

Egyes webhelyek megkövetelik, hogy fogadjad el, hogy Te megadod a jogot arra, hogy kizárólag a platformon forgalmazod a fényképeket.

Ezzel megakadályozod, hogy fényképeid több webhelyen értékesítse.

Ezért egyébként érdemes figyelembe venni a fizetési módot a rendszeres fizetési intervallumokat stb...

Ezért meg kell vizsgálnod egyes platformok által biztosított szolgáltatásokat és át kell olvasnod a használati feltételeket, mielőtt bármelyik közreműködővé válna.

## **Könyvek**

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.

Ily módon nagyobb szabadságot fognak kapni a kifejezésük során.

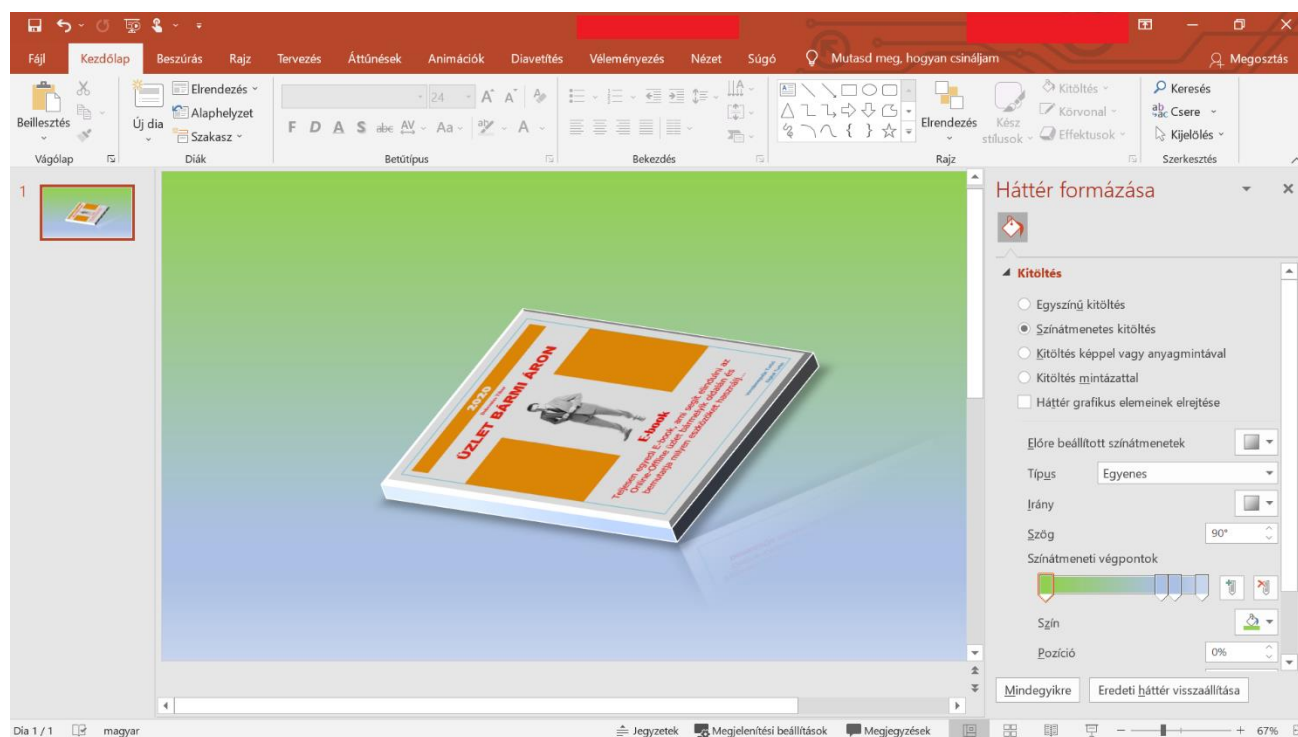
Emellett képesek lesznek az e-könyvet felkínálni a nemzetközi közönség számára.

Először el kell készítened egy e-könyvet.

Bármely témára vonatkozhat, amely relevánsnak, érdekesnek vagy hiányzik a piacon.

Lehet, hogy saját magadnak is megírod, vagy bérelsz egy szellemírót, aki ezt megteszi.

Ezután formáznod kell az e-könyvet, valamint el kell készítened a **3D** könyvborítót könnyen és egyszerűen a **Power Point**-al.



## Sablonok

A **Power Point**-al a képek, bemutatók, prezentáció, videófelvétel, Pdf, Mega Pack sablonok és sok egyéb érdekesség is megszerkeszthető.

Nagyon sokan nem ismerik és nem használják ki a titkait pedig a profik sokan használják, mert kedvünk szerint alkothatunk rajta.

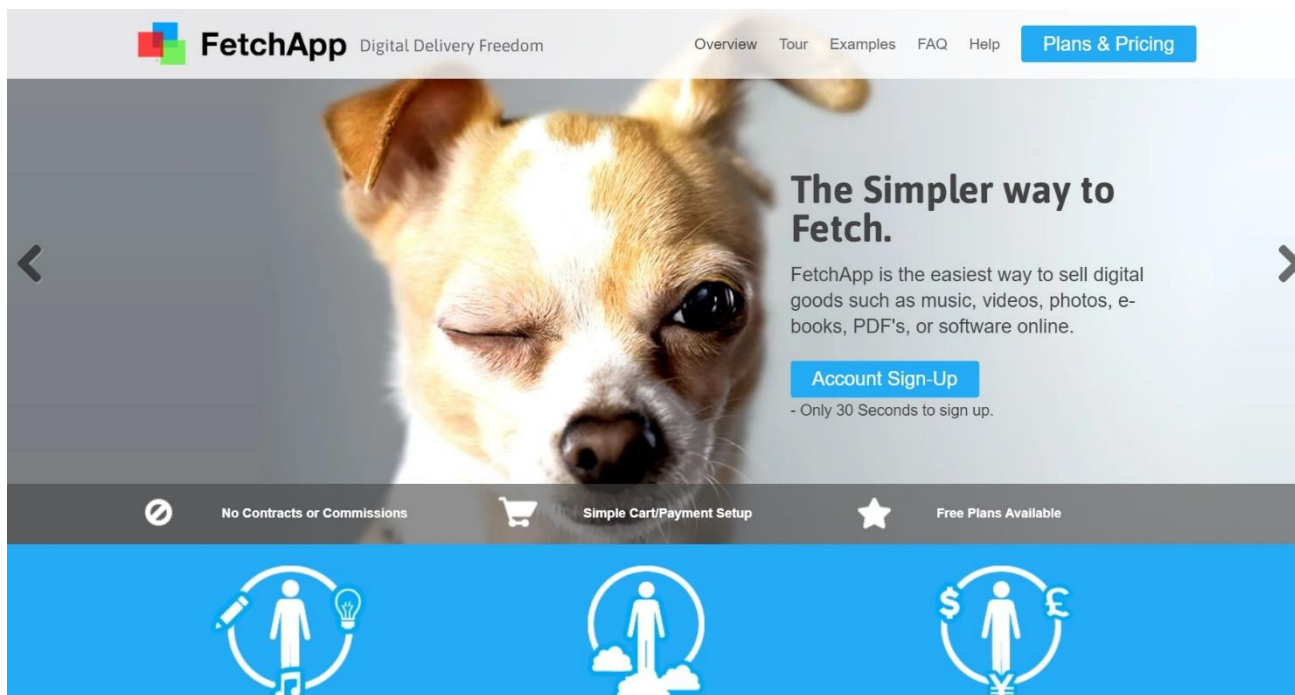


## Egyéb digitális letöltések

Noha ez a három típusú digitális termék valószínűleg a legnépszerűbb több digitális letöltés is létrehozható és megosztható a világgal.

Egyéb digitális letöltések:

- PDF-fájlok
- Munkalapok
- Hangkönyvek
- Oktatóanyagok (írásbeli, audio / video)



<https://www.fetchapp.com/>

Képzeld el, hogy Digitális termékként Pl... PDF-ként felhasználható bármi, amit valójában létrehozatsz, elérhetővé tehetsz online és elérhetővé teheted az emberek vásárlását.

Íme néhány népszerű piactér, amely lehetővé teszi az eladást, még akkor is, ha nincs saját weboldala

- **Tanárok fizetnek a tanároknak** - egy online piac, amely lehetővé teszi bármilyen tárgyhoz kapcsolódó származási oktatási anyagokat, például matematika, tudomány, nyelvek stb... értékesítését.
- **Egyszerű jó** - A platform lehetővé teszi a pénztár beágyazását a webhelyedre, vagy létrehozatsz egy pénztár oldalt, így akár saját webhely nélkül is értékesíthetsz.
- **PulleyApp** - Ez a szolgáltatás lehetővé teszi a "Buy Now" gomb létrehozását és beágyazását webhelyedre, e-mail hírlevélhez,

közösségi hálózataidban, alapvetően bárhol, ahol elérni szeretnéd a közönséget.

- **FetchApp** - Megoldás az Ön számára különféle digitális termékek eladására a webhelyén, blogjában, közösségi hálózatain vagy e-kereskedelmi platformon.

- **Gumroad** - Ez egy sokoldalú megoldás digitális termékek eladására, előrendelésekkel, kuponkódokkal, több termékformátummal élhetsz stb...

A végső javaslat az, hogy mindig fontold meg a piacokon történő értékesítés előnyeit és hátrányait.

Általában véve a kezdők általában jobban használják ezt a módszert, mert ez könnyebb, kényelmesebb és kevesebb munkát igényel a menedzsmenttel, szervezéssel és az értékesítés feldolgozásával kapcsolatban.

Természetesen ehhez tartozik egy kötelező díj vagy a bevétel bizonyos százaléka, amelyet minden vállalat megkap.

Ha vannak ilyen típusú termékeid, de te magad akarod elindítani az értékesítést, akkor szerezd be a következő fejezet is, ahol gyors útmutatókat kapsz az **online áruház** elindításáról.

Erről majd a **3. részben** beszélek várd türelemmel...

Írta: Dobronics Tibor

(Ha valakinek gondokat okoztak a helyesírásban előforduló hibák, amik direkt kerültek bele, azoktól elnézést utólag is.

Aki nem érti azt sajnálom!)