



Érthető  
Marketing

# Egyéni mentorprogram

3 hónapos marketing mentorprogram – ütemterv (12 alkalom)

Érvényes: 2026.01.01

Sok külföldön élő magyar vállalkozó tapasztalja, hogy hiába jó a szolgáltatása vagy a terméke, a megrendelések mégsem érkeznek olyan ütemben, ahogyan szeretné.

Ennek gyakran nem a szakmai tudás hiánya az oka, hanem az, hogy a marketing és a kommunikáció nem illeszkedik ahhoz a piachoz, ahol a vállalkozás működik.

A különböző országokban másképp gondolkodnak a vásárlók, mások a prioritásaik, és más szempontok alapján hoznak döntést. Ami Magyarországon természetes és működő marketing üzenet, az egy külföldi piacon sokszor nem ugyanazt az eredményt hozza.

Ezért a sikeres külföldi vállalkozás egyik kulcsa az, hogy a marketinged és a kommunikációd a helyi piac logikájához igazodjon.

Ebben a mentorprogramban lépésről lépésre végigvezetlek azon a folyamaton, amely segít átlátni a piacodat, megtalálni a célközönségedet, és felépíteni egy olyan marketing rendszert, amely valóban ügyfeleket hoz.

A program során nem általános marketing példákkal dolgozunk, hanem a **saját vállalkozásod helyzetéből indulunk ki**, és olyan megoldásokat alakítunk ki, amelyeket azonnal alkalmazni tudsz a saját piacodon.

01

## 1 alkalom – Piac és vállalkozás elemzése

- a jelenlegi vállalkozásod áttekintése
- milyen piacon dolgozol (Németország, Ausztria, Anglia stb.)
- kik a versenytársaid
- miért nem működnek sokszor a magyar marketing módszerek külföldön
- személyes célok meghatározása a programra

**Eredmény:** tiszta kép arról, hol tart a vállalkozásod.



02

## 2. alkalom – Ideális ügyfél meghatározása

- célközönség meghatározása
- milyen problémát old meg a szolgáltatásod
- hogyan gondolkodik a külföldi vásárló
- milyen nyelven és stílusban kommunikálj

**Eredmény:** pontos célcsoport.

03

## 3. alkalom – Versenytárs és piac elemzés

- helyi versenytársak elemzése
- árak, ajánlatok, kommunikáció
- hogyan különböztetheted meg magad
- pozicionálás a piacon

**Eredmény:** egyedi piaci pozíció.



04

## 4. alkalom – Üzenet és kommunikáció

- mit mondj a marketingben
- hogyan kommunikálj bizalmat külföldi ügyfelek felé
- gyakori kommunikációs hibák
- hogyan legyen érthető a vállalkozásod

**Eredmény:** működő marketing üzenet.

05

## 5. alkalom – Online jelenlét alapjai

- weboldal szerepe
- Google cégprofil
- social media jelenlét

- milyen felületeken kell jelen lenni

**Eredmény:** stabil online alapok.



06

## 6. alkalom – Tartalom és kommunikációs stratégia

### Main Corporate Colors

- milyen tartalmak működnek külföldön
- social media stratégia
- posztok, videók, edukáció
- bizalomépítés

**Eredmény:** kommunikációs terv.

07

## 7. alkalom – Facebook hirdetések alapjai

- Facebook hirdetési rendszer működése
- célközönség beállítása
- kreatívok és szövegek
- hirdetésstruktúra

**Eredmény:** első működő kampány.

08

## 8. alkalom – Facebook kampány optimalizálás

- kampányok elemzése
- költségkeret kezelése
- A/B tesztelés
- gyakori hibák

**Eredmény:** hatékonyabb hirdetések.

Facebook/Instagram



09

## 9. alkalom – Google hirdetések

---

- Google keresési hirdetések működése
- kulcsszó stratégia
- hirdetésszövegek
- költségoptimalizálás

**Eredmény:** stabil Google kampány alapok.

10

## 10. alkalom – Ügyfélszerző rendszer

---

- hogyan lesz érdeklődőből ügyfél
- ajánlat struktúra
- kapcsolatfelvétel optimalizálása
- bizalomépítés

**Eredmény:** működő ügyfélszerző rendszer.

11

## 11. alkalom – Marketing rendszer felépítése

---

- marketing automatizmusok
- hosszú távú stratégia
- hogyan működjön stabilan a marketing
- skálázás

**Eredmény:** stabil marketing rendszer.



## 12

## 12. alkalom – Stratégia és következő lépések

- az eredmények áttekintése
- személyre szabott marketing terv
- következő 6 hónap stratégiája
- kérdések és finomhangolás

**Eredmény:** kész marketing terv.

### A program végére

A mentorprogram célja, hogy segítsen átlátni és tudatosan felépíteni a vállalkozásod marketingjét a külföldi piacon.

Sok külföldön élő magyar vállalkozó tapasztalja, hogy hiába jó a szolgáltatása vagy a terméke, a megrendelések mégsem érkeznek olyan ütemben, ahogyan szeretné. Ennek oka gyakran nem a szakmai tudás hiánya, hanem az, hogy a marketing és a kommunikáció nem illeszkedik ahhoz a piachoz, ahol a vállalkozás működik.

A mentorprogram során lépcsőről lépésre megérted, hogyan gondolkodnak a vásárlók azon a piacon, ahol dolgozol, és hogyan érdemes bemutatni a vállalkozásodat ahhoz, hogy az valóban

érthető és vonzó legyen számukra.

Három hónapon keresztül együtt dolgozunk azon, hogy tisztán lásd a saját célközönségedet, megtaláld azokat az üzeneteket, amelyek bizalmat építenek, és kialakíts egy olyan marketing rendszert, amely stabilan képes új érdeklődőket és megrendeléseket hozni.

A mentorprogram során megismered a marketing alapjait, megtanulod, hogyan működnek a Facebook és Google hirdetések, és azt is, hogyan lehet a kommunikációt úgy felépíteni, hogy az hosszú távon támogassa a vállalkozásod növekedését.

A program 12 egymásra épülő alkalomból áll, amelyek során nemcsak elméleti tudást kapsz, hanem konkrét, a saját vállalkozásodra alkalmazható megoldásokat is.

A három hónap végére egy átlátható marketing rendszerrel és egy tudatos kommunikációs szemlélettel fogsz rendelkezni, amelyre hosszú távon is biztonsággal építhetsz.

13

## A program ára

### 3 hónapos egyéni mentorprogram

12 mentor alkalom  
heti 1 alkalom  
alkalmanként kb. 2-2,5 óra

A mentorprogram teljes ára:

**1500 €**

Ha a teljes programot a 3 hónap időtartamára lebontjuk, ez

**mindössze kb. 16 € / nap**

egy olyan tudásért és rendszerért, amely hosszú távon képes ügyfeleket hozni a vállalkozásodnak.

### Részletfizetés

A mentorprogram **havi részletekben is fizethető.**

Ebben az esetben a program díja:

**3 × 500 €**

így a program költsége a 3 hónap alatt egyenletesen oszlik el.

Garancia

A mentorprogramhoz **100% pénzvisszafizetési garancia** tartozik.  
Ha nem azt kapod, amit ígértem, visszakapod a teljes összeget.