

## Mennyi az annyi?

Sokan kérdezik tőlünk, mitől jó befektetés egy weboldal, milyen bevételeket tud generálni.

Alábbi leírásunkban kifejtjük az online megjelenés bevételi lehetőségeit.

Természetesen ez rengeteg mindentől függ:

- termék szükséglet
- árak
- a weboldal kialakítása
- a weboldal szövegezése
- stb.: egyéb professzionális megoldások.

Ezokról már sokat írtunk és most ezeket a kérdéseket nem is taglalnánk, mivel a fő kérdés az, hogy **mennyi is az annyi?**

Jelen példánkban egy cégbemutató oldalról írunk.

Egy jól strukturált céges weboldal átlag napi látogatottsága 50 és 100 között van (természetesen ez több is lehet, de most ne essünk túlzásokba).

Most példánkban ez a céges weboldal 25 látogatót tudhat magáénak naponta, és a 25 látogatóból csak 15 az, akit ténylegesen érint a szolgáltatásunk.

Ezekkel a feltételekkel hetente 105 felhasználónak mutatják be a cég szolgáltatásait, havonta pedig 420 érdeklődőt szolgál ki.

Csökkentünk még a látogatókon, a 105 heti látogatóból csak 40 jelentkezik vásárlási szándékkal, és ebből a 40 főből is csak ötven vásároltak.

Vegyük azt alapul, hogy egy vásárlón átlagosan 5.000 Ft hasznon van, ez sem elképzelhetetlenül irreális összeg.

A weboldal így hetente 25.000 Ft hasznot hoz.

Havonta 100.000 Ft.

**Éves szinten: 1.200.000 Ft.**

Gondoljon bele ezekben a számokba, heti 5 vásárlóból éves szinten 1.200.000 Ft bevétel lehet. Nézzük tovább, mennyibe is kerül egy weboldal, és mennyit kell dolgozni vele.

## **Befektetések és munkaórák:**

### **Munkaóra:**

Az átlag céges weboldalak tartalma 3-4 havonta változik.

(Sajnos ez szomorú tény, mivel ebből az tűnik ki az ügyfeleknek, hogy ebben a cégben nem változik semmi.)

Példasorunkat folytatva, Ön minden héten 1 órát tölt el a weboldal tartalmainak frissítésével, aktualizálásával. Ez sem irreális, mivel az oldal adminisztrálható, (a weboldal tulajdonosa által szerkeszthető) a tartalom módosításai nem igényelnek programozói tudást, és csak be kell gépelni az aktuális szövegeket. Gondoljon bele 1 óra alatt hány sort gépel be Word dokumentumba és formázza meg? Nem kell profi gépírónak lenni ahhoz, hogy 4-5 oldalt elkészítsen.

### **Heti 1 óra, ez egy évben 52 óra.**

Tehát 52 óra munkával egy évben 1.200.000 Ft-ot keresett úgy, hogy hetente weboldala csak 5 embert győzött meg a vásárlásról.

### **Befektetések:**

Az elkészült weboldal 1.200.000 Ft-ot termelt.

(Egy jól kialakított, egyedi programozású, adminisztrálható, keresőbarát cégbemutató weboldal bekerülési költsége 100.000 – 200.000 Ft körül mozoghat. Vigyázzunk azokkal a weboldalakkal, amelyek 30 – 60 – 70 ezer forintba kerülnek, ott valami nincs rendben. Egy hasznos mondás\_ „Olcsó húsnak híg a leve”.)

A weboldalhoz tartozik egy domain név regisztráció és a webtárhely szolgáltatás, amely éves szinten 14.900 Ft.

Megtermelt bevétel: 1.200.000 Ft

Weboldal ára (vegyünk egy nagy összeget): -200.000 Ft

Webtárhely és domain: - 14.900 Ft

### **Összesen a nyereség az első évben: 985.100 Ft.**

Az első évben, ha csak heti 5 látogatót meg tud győzni a weboldal, hogy Önnél vásároljon, az 985.100 Ft bevételt jelentett az első évben.

A látogatók növelésével a bevétel is növelhető. Következő leírásunkban megtudhatja, hogyan, és mennyi az annyi!

### Hogy növelhetjük bevételeinket?

A fenti példánkban említett weboldal még nem használta ki az internet adta lehetőségeket, és ha már a "mennyi az annyinál" tartunk, akkor nézzünk egy olyan esetet is, amikor foglalkozunk a weboldal online marketingjével, ezen belül is költsük kicsit a pénzt, tehát a fizetett hirdetéseket tekintjük át.

Biztosan találkozott a fizetett hirdetésekkel Ön is, ha keresett a Google keresőjében: a keresési találatok feletti sárga mezőben és a keresési találatok jobb oldalán megjelennek a szponzorált linkek.

A fizetett hirdetések működésének részleteibe most nem mennék bele, csak azt mutatjuk be, milyen eredményekkel számolhatunk.

**A weboldalunkat nem minden kulcsszóra lehet optimalizálni**, jó esetben 3-5 kulcsszó összetétel az, amelyre megjelenik a Google keresési találatok között.

A fizetett hirdetések segítségével ezt a kulcsszó mennyiséget akár 50 -100 kulcsszóra és kulcsszó összetételre is növelhetjük.

A fizetett hirdetések sikere abban rejlik, hogy csak annak a látogatónak jelenik meg a hirdetésünk, aki tényleg az Ön szolgáltatásaira kíváncsi, és mivel céltudatosan keres, olyan lelki állapotban van, amelyben nagy a vásárlási szándéka.

### **Jöjjenek a számok:**

Ön az online hirdetésére 40.000 Ft-ot költ havonta, a kulcsszavak ára átlagosan 100 Ft (ez az összeg a kulcsszavak átlagárára nagyon magas, tapasztalatok alapján átlagosan 30-40 Ft között mozog).

Ezzel hetente 100, havonta 400 plusz látogatót ér el.

Mivel a fizetett hirdetés jobban konvertál, a vásárlási szándék nagyobb, így a heti 5 vásárlást megemeljük 10-re, azaz 10x5.000 Ft-ra.

A weboldal a fizetett hirdetések révén heti 50.000 Ft-ot termel, az havi 200.000 Ft, és az éves szinten 2.400.000 Ft.

Éves bevétel: 2.400.000 Ft

Éves Kiadás a hirdetésekre: 480.000 Ft

**Nyereség: 1.920.000 Ft**

Ehhez az összeghez vegyük hozzá a nem a fizetett hirdetésekől származó nyereséget is, a weboldal bekerülési költségével együtt.

Fizetett hirdetések: 1.920.000 Ft

Természetes látogatók: 985.100 Ft

**Összesen: 2.905.100 Ft**

A weboldal egy igen hatékony kommunikációs eszköz. A nap 24 órájában bemutatja látogatóinknak cégünket és tevékenységét.

Miért ne használjon ki minden lehetőséget, amit csak lehet, hogy cége ismertebb legyen, hogy szélesebb körben elterjedjen. Gondoljon csak bele, melyik boltba tér be több látogató, aki csak egy eldugott városszéli zsákutcában van, vagy ugyanaz a bolt a belváros közepén?

**JAKAB ZSOLT**

üzletág igazgató

**CONLINE ONLINE STRATÉGIAI SZOLGÁLTATÓ**

1116 Budapest, Építész u. 26.

Telefon: 372 8470, fax: 372 8471

[www.conline.hu](http://www.conline.hu)

[info@conline.hu](mailto:info@conline.hu)