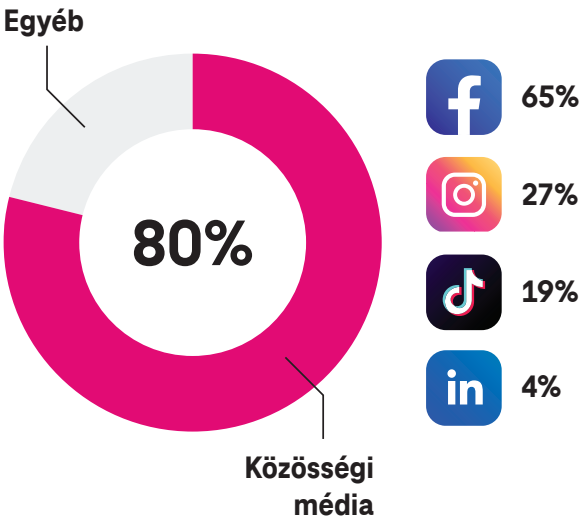
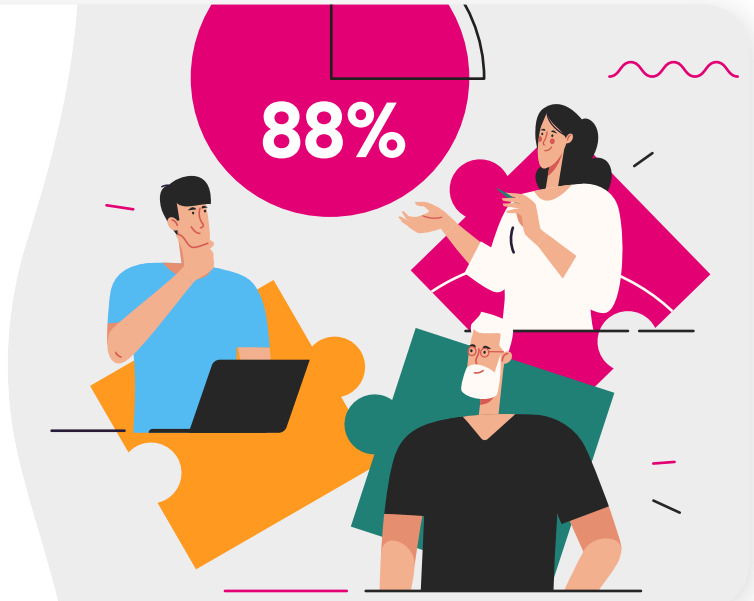


## HOGYAN KERESNEK KISVÁLLALKOZÁST AZ EMBEREK?

Az oktatási szolgáltatók iránt érdeklődők 88%-a az interneten keres információt. Minden más – pl. barátok vagy a család ajánlása – csak ezt követi.

Sokan persze alaposak és egyszerre többféle módon is tájékozódnak. Ezért fontos látni, hogy **10-ből 7-en** legjellemzőbben online keresnek kisvállalkozást.

Ebből nagyon egyértelmű: ha nincs online jelenléd, a nagyvilág számára gyakorlatilag nem látszol.



## HOL TALÁLKOZNAK AZ EMBEREK OKTATÁSI SZOLGÁLTATÓKKAL ONLINE?

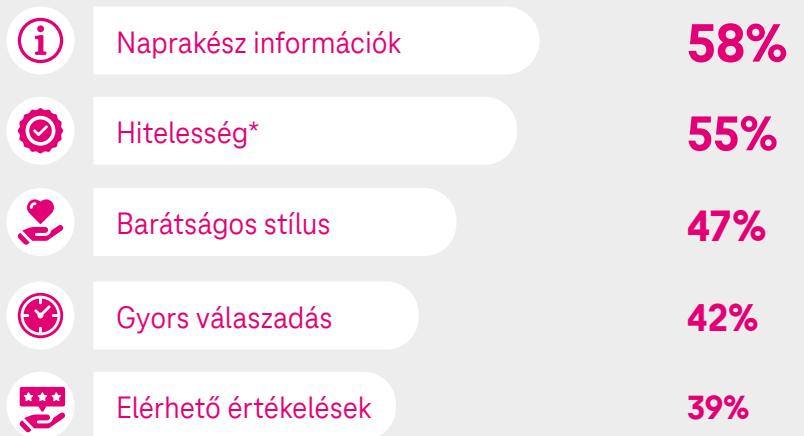
Az emberek 80%-a, tehát igen nagy többsége, a közösségi médiában találkozik leggyakrabban oktatási vállalkozásokkal. 65%-uk Facebookon, 27%-uk az Instagramon keres olyan szolgáltatást, mint a tiéd.

Ha ott vagy, és jól kommunikálsz, máris előnyben vagy!

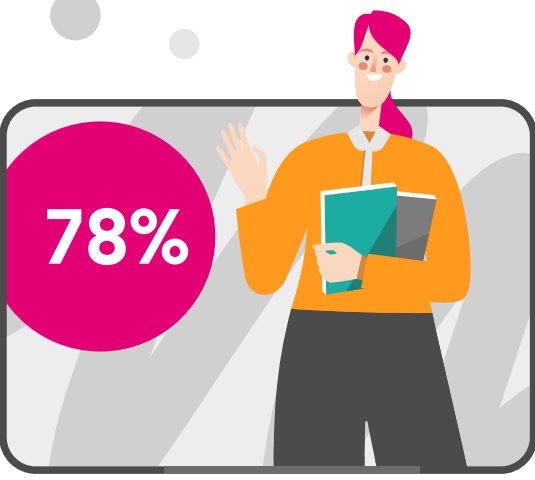
## KÖZÖSSÉGI MÉDIA ELVÁRÁSOK

A közösségi médiában ezeket várják el a hozzád hasonló jogi vagy pénzügyi szolgáltatóktól:

Érdemes ezekre is odafigyelni!



\*(akár negatív vélemények megtartása)



## A CÉGES HONLAP FONTOSSÁGA

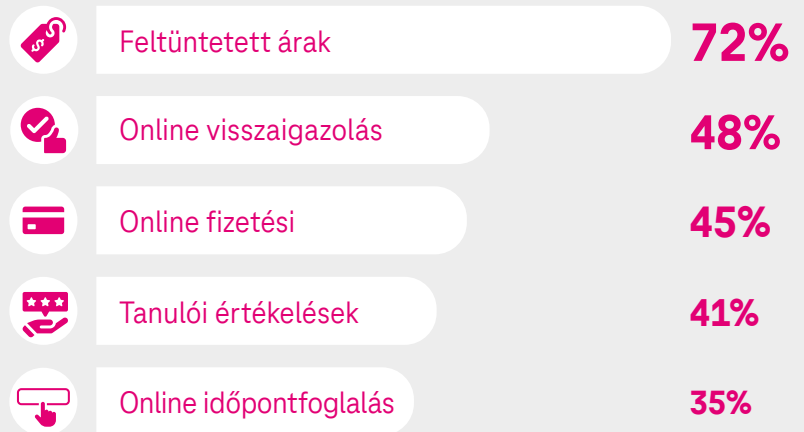
Az emberek 78%-ának fontos szempont a szolgáltató kiválasztásánál, hogy a közösségi média jelenlét mellett saját honlapja is legyen.

Egy jól felépített weboldal kulcsfontosságú lehet az ügyfélszerzésben.

## HONLAPPAL KAPCSOLATOS ELVÁRÁSOK

Mik az emberek elvárásai a weboldalad dal szemben?

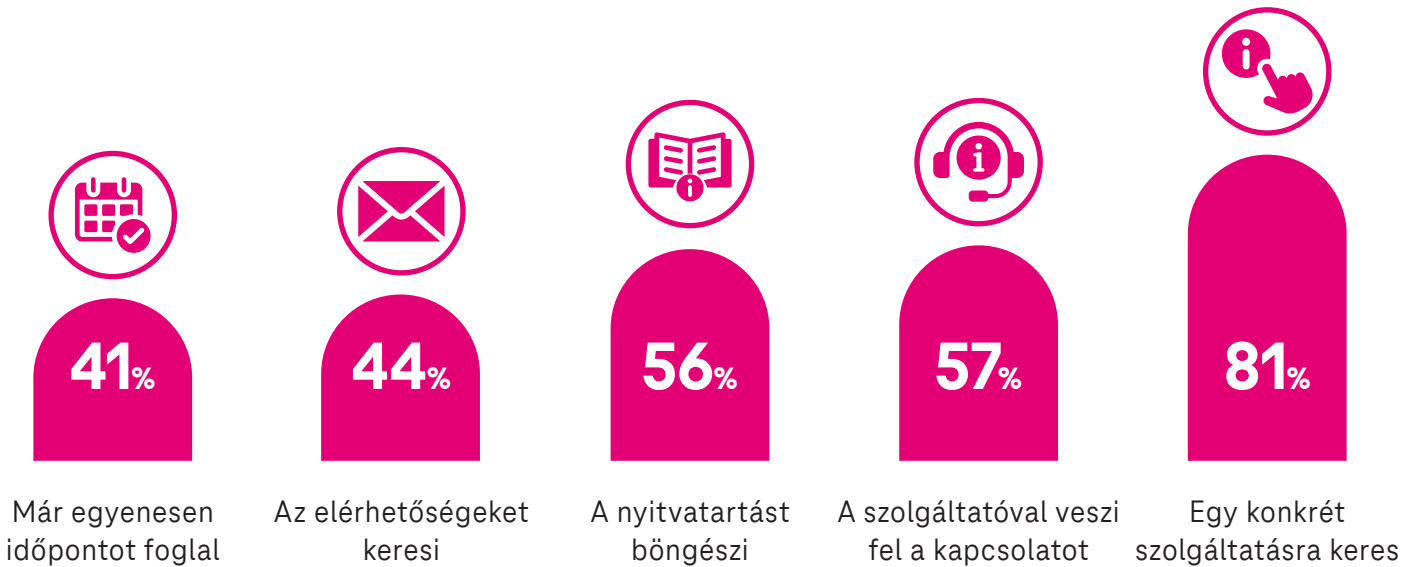
Íme néhány fontos elem:



Ha ezekre figyelsz, az online látogatók nagyobb eséllyel válnak ügyfeleiddé!

## ONLINE TEVÉKENYSÉGEK

Amikor oktatási szolgáltatásokról van szó, az emberek így használják az internetet:



## NEM KÉRDÉS

Nagyon fontos, hogy minden információ könnyen elérhető legyen a vállalkozásodról.