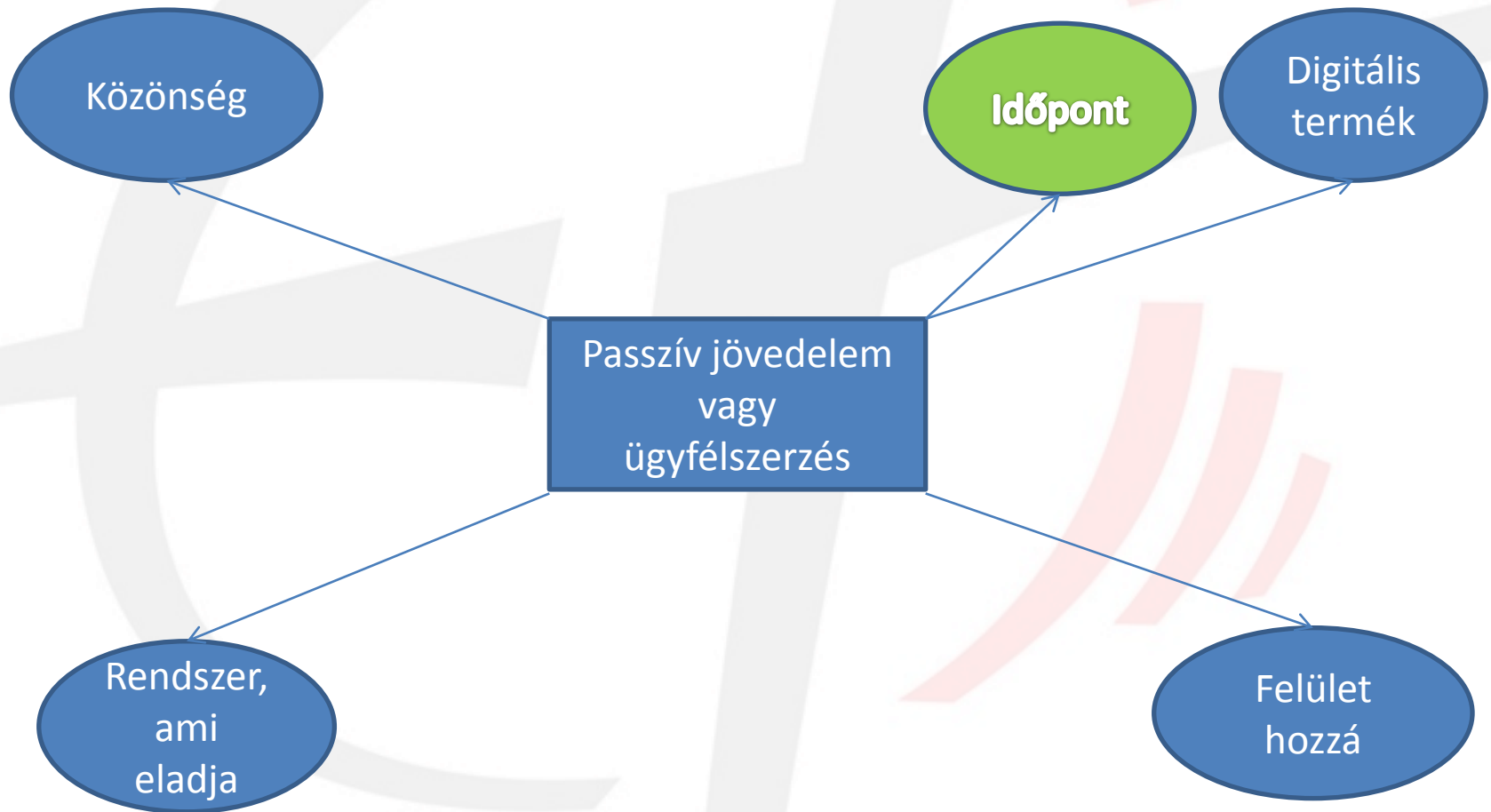


# (Majdnem) passzív jövedelem az interneten - minikurzus

II. rész

A digitális termék/időpont

# 1. Áttekintés



# Időpont vagy termék?

- Lehetőség szerint mindkettő
- A digitális termék a nagyjából passzív és állandó bevételt adja, az időpont pedig a szolgáltatásból eredő bevételt/lehetőséget a személyes értékesítésre
- Időpont előnye még: találkozol a célcsoporttal és piacot is kutatsz

# Mi kell az időpont eladásához?

- Ajánlat – önmagában az első személyes találkozót is el kell adni. Mi a haszna, miért érdemes időt szánnia rá, mi fog történni – TEH
- Kapcsolódó tartalom (probléma, vágy alapján)
- Folyamatos kommunikáció – ahogy egyre többet találkozik a tartalmaiddal, az anyagaiddal, nő az elkötelezettség
- CTA / Garancia?
- Folyamat, ahogy időpontot egyeztetesz.

# Mi kell az időpont eladásához?

- Példa:

<https://ertekesitestamogatas.hu/ertekesitesi-konzultacio-skype-on/>

# Digitális termék

- Elkészítése időt és jártasságot igényel (pénzt)
- Leggyakoribb formái:
  - a) E-könyv (+ munkafüzet)
  - b) Online tanfolyam (szöveges, videók)
  - c) Videó
  - d) Multimédiás anyag

# A digitális termék

## Előnyei:

- Az értékesítés automatizálható
- Olcsó előállítani
- Egyedül is elkészíthető
- Egyre többen preferálják

## Hátrányai:

- Könnyen másolható
- Nincs akkora látszólagos értéke, mint a fizikai terméknek

# Mi kell a digitális termék eladásához?

- NEM KELL kész termék – add el és utána készítsd el
- Lista és/vagy hirdetés
- Landing oldal
- Számlázási és fizetési folyamat
- Hordozó felület (3. lecke)



# Mi kell a digitális termék eladásához?

Videómon a Listamester és a Számlázz.hu összekapcsolása itt:

<https://www.youtube.com/watch?v=ECRmV0AbbWI>



# Innen folytatjuk!

