

# 50 pontos marketing checklist

Magyar kis- és középvállalkozásoknak. Menj végig rajta, és jelöld be, ami megvan. Ahol három vagy több üres marad egy fejezetben, ott van a szűk keresztmetszeted — és nem ott, ahol keresed.

Hogyan használd: ne próbáld egyszerre mind az 50-et. Válaszd ki azt a fejezetet, ahol a legtöbb üres négyzet van, és abból csináld meg a felső hármát. Egy hónap múlva gyere vissza.

## 1. Mérés — enélkül a többi vak

- ☐ 1. Van Google Analytics 4 a weboldalon  
Enélkül nem tudod, honnan jönnek a látogatók.
- ☐ 2. A konverziók be vannak állítva  
Űrlap, telefonhívás, vásárlás — mindegyik külön esemény.
- ☐ 3. A Google Ads és a GA4 össze van kötve  
Enélkül nem látod, melyik kampány hoz vevőt.
- ☐ 4. Van Search Console, és nézed is  
Ez mutatja meg, mire találnak meg a Google-ben.
- ☐ 5. A hirdetési fiók a te nevedre szól  
Ha az ügynökség fiókjában fut, váláskor mindent elveszítesz.
- ☐ 6. Tudod, mennyibe kerül egy érdeklődő  
Hirdetési költség osztva a leadok számával. Egy szám.
- ☐ 7. Tudod, mennyit ér egy vevő  
Egyszeri vásárlás vagy visszatérő? Ez dönti el, mennyit költethetsz.
- ☐ 8. A telefonhívások is mérve vannak  
Magyar kkv-nál a leadok fele telefonon jön, és ez ki szokott maradni.
- ☐ 9. Van havi rendszerességű átnézés  
Nem riport — átnézés. Öt perc is elég, de legyen.
- ☐ 10. A riportban szerepel bevétel  
Ha csak elértés és megjelenés van benne, a riport nem neked készül.

## 2. Weboldal — ahol a pénz elveszik

- ☐ 11. Mobilon 3 másodperc alatt betölt  
A látogatók többsége mobilról jön. Teszteld PageSpeed Insights-szal.
- ☐ 12. Az ár vagy ártartomány szerepel rajta  
Ha teljesen elhallgatod, sokan drágának feltételezik és kilépnek.
- ☐ 13. Az űrlap tényleg megérkezik  
Küldj magadnak tesztet. Néma űrlaphiba a leggyakoribb rejtett veszteség.
- ☐ 14. Az űrlapban legfeljebb 4 mező van  
Minden extra mező érdeklődőt veszít.
- ☐ 15. A telefonszám kattintható mobilon  
tel: link, nem képként beillesztett szám.

- 
- ☐ **16. Van ügyfélvélemény névvel**  
Névtelen vélemény nem számít bizonyítéknak.
- 
- ☐ **17. A főoldalon 5 másodperc alatt kiderül, mit csinálsz**  
Kérj meg valakit, aki nem ismeri: mondja el, mit árulsz.
- 
- ☐ **18. Minden aloldalnak egyedi a címe**  
Az azonos title-ök egymás ellen versenyeznek a Google-ben.
- 
- ☐ **19. Van HTTPS és nem jelez hibát a böngésző**  
A lakat hiánya azonnali bizalomvesztés.
- 
- ☐ **20. Van adatvédelmi tájékoztató, és él a link**  
Jogi kötelezettség, és a törölt link a Google-nek is jelez.
-

### 3. Google-keresés — az ingyenes csatorna

- ☐ 21. Van Google Cégem profil, és teljes  
Helyi keresésnél ez hoz több érdeklődőt, mint a weboldal.
- ☐ 22. A Cégem profilon van friss fénykép  
A profilok, ahol van kép, lényegesen több kattintást kapnak.
- ☐ 23. Kérsz értékelést az elégedett vevőktől  
Nem automatikusan jön. Meg kell kérdezni, még hozzá időben.
- ☐ 24. Válaszolsz az értékelésekre  
A negatívra is. Azt olvassák a legtöbben.
- ☐ 25. Van legalább 5 aloldal valódi tartalommal  
Egyoldal weboldal a keresőben nagyon nehezen indul.
- ☐ 26. Tudod, melyik 5 kifejezésre akarsz megjelenni  
Ha nincs lista, nincs mit mérni.
- ☐ 27. Nincs törölt link az oldalon  
A Google feltárási keretét viszi el, és a látogatót is.
- ☐ 28. Van sitemap, és be van küldve  
A Search Console-ban ellenőrizhető, hogy fel is dolgozta-e.
- ☐ 29. A képeknek van alt-szövege  
Keresőnek és akadálymentességnek is számít.
- ☐ 30. A cikkeid nem egymással versenyeznek  
Két oldal ugyanarra a kifejezésre = mindkettő gyengébb.

### 4. Hirdetés — ahol a legtöbbet lehet égetni

- ☐ 31. A hirdetés és a céloldal ugyanazt ígéri  
Az üzenet-eltérés a leggyakoribb és legdrágább hiba.
- ☐ 32. A hirdetés konkrét céloldalra visz, nem a főoldalra  
A főoldalra vezetett hirdetés 2-3× rosszabbul konvertál.
- ☐ 33. Kizártad a nem releváns kereséseket  
Heti keresésszűrő-átnézés nélkül a keret negyede elmegy.
- ☐ 34. Van külön kampány márkánévre  
Olcsó kattintás, magas konverzió — ne keveredjen a többivel.
- ☐ 35. A hirdetési keret elég a tanuláshoz  
Túl kicsi kerettel a rendszernek nincs elég adata.
- ☐ 36. Nem ugyanaz a hirdetés fut 6 hónapja  
A kreatív elfárad; a teljesítmény lassan, észrevétlenül csökken.
- ☐ 37. Van remarketing a weboldal látogatóira  
A legolcsóbb közönség az, aki már járt nálad.
- ☐ 38. Tudod, melyik kampány hoz vevőt és melyik csak kattintást  
Ez a kettő nem ugyanaz.
- ☐ 39. A hirdetésben szerepel valami konkrét  
Szám, határidő, ár. Az általános ígéret nem kattintat.

- 
- ☐ 40. Nem a platform ajánlását fogadod el gondolkodás nélkül  
Az automatikus javaslat a platform bevételeit optimalizálja.

## 5. Utánkövetés — itt vész el a legtöbb kész lead

- ☐ 41. Az érdeklődőre 1 munkanapon belül válaszolsz  
Ez az egyetlen pont, ami a legtöbb magyar kkv-t megkülönbözteti.
- ☐ 42. Van írásos ajánlatsablonod  
Ne minden alkalommal a nulláról írd.
- ☐ 43. Az ajánlat után van utánkövetés  
A legtöbb üzlet a második vagy harmadik megkeresésre köttetik.
- ☐ 44. Tudod, hány ajánlatból lesz megrendelés  
Ha ez a szám nincs meg, nem tudod, hol a szűk keresztmetszet.
- ☐ 45. Van hírlevél, és van kinek küldeni  
A saját lista az egyetlen csatorna, amit nem vehetnek el tőled.
- ☐ 46. Kérsz visszajelzést a lezárt munkák után  
Ebből lesz a következő ügyfélvélemény.
- ☐ 47. Az elveszett ajánlatoknál megkérdezed, miért  
A leggyakoribb ok általában nem az ár.
- ☐ 48. Van rendszeres kapcsolat a régi vevőkkel  
Új vevőt szerezni 5-7-szer drágább, mint visszahozni egy régit.
- ☐ 49. A számlázás és a szállítás nem okoz csalódást  
A vásárlás utáni élmény dönti el, ajánlanak-e.
- ☐ 50. Megkérdezed, ki ajánlott minket  
Egy mező az űrlapon. Ebből derül ki, mi működik valójában.

## Mi a következő lépés?

Ha a listából kiderült, hogy a hirdetéseid vagy a weboldalad az akadály, kérj ingyenes átnévezést: 48 órán belül leírjuk, mit látunk a fiókodban vagy az oldalon. Nem értékesítési beszélgetés, hanem egy lista arról, mi működik és mi nem.

[amarketingese.hu/kapcsolat](https://amarketingese.hu/kapcsolat) · [info@amarketingese.hu](mailto:info@amarketingese.hu)

Rácz Dávid Zsolt egyéni vállalkozó · 4150 Püspökladány, Szél utca 6. · Adószám: 69271276-1-29 · Ez az anyag szabadon továbbadható, de a tartalma nem módosítható.