

ELŐFIZETÉS

TERVRAJZ + CHECKLIST

#EKM

Bántfai Balázs



✓ Tervezzük meg az előfizetésed

Ebben a részben tervezzük meg az előfizetésed - az ötlettől a megvalósításig - menj végig a listán és jelöld azt, ami készen van

1 Határozd meg az elvárásod

- ☐ Legyen egyértelmű, miért akarsz előfizetést
- ☐ Kérdezd meg a meglévő ügyfeleidet, mit szeretnének
- ☐ Mi a célod az első 3, 6 és 12 hónapban?
- ☐ Az előfizetés hol helyezkedik a többi termékedhez képest?
- ☐ Határozd meg milyen típusú előfizetést csinálsz
- ☐ Milyen funkciókkal kell rendelkezzen az előfizetésed?
- ☐ Milyen tartalmak kellene az előfizetésedbe?
- ☐ Milyen funkciókkal kell rendelkezzen az előfizetésed?
- ☐ Milyen tartalmak kellene az előfizetésedbe?
- ☐ Milyen klubot és közösséget építesz az előfizetésed köré?

2 Válassz ötletet

- ☐ Írd fel az összes lehetséges ötleted
- ☐ Keresz rá, hogy Amerikában milyen előfizetések vannak
- ☐ Válaszd ki a végső tervet
- ☐ Validáld az ötleted egy előfizetéses klubtagsági rendszerrel (MVP)

✓ Tervezzük meg az előfizetésed



3 Dolgozd ki az ajánlatod

- ☐ Mi mindent kap meg az előfizetéssel?
- ☐ Mit kap még? Facebook csoportot?
- ☐ Kap oktatást (írásban vagy videókbán)?
- ☐ Lesznek virtuális vagy személyes élő találkozók?
- ☐ Kap ellenőrző listákat, sablonokat, mintákat, azonnal használható dolgokat?

4 Válassz fizetési módot

- ☐ Hogyan tudnak neked fizetni? Havonta, hetente?
- ☐ Lesznek egyszeri díjas ajánlatok is az előfizetés mellett
- ☐ Részletfizetés lesz vagy addig tart, amíg le nem mondja?
- ☐ Adsز kedvezményt az első időszakból (kupon akció)
- ☐ Cib bank vagy SimplePay? (legyél komoly cég)

✓ Tervezzük meg az előfizetésed

5 Pozícionáld magad

- ☐ Döntsd el, hogyan akarsz pozícionálni magad a piacon
- ☐ Válassz egy jó nevet az előfizetési klubrendszerednek
- ☐ Határozd meg a színvilágot és a betűtípust
- ☐ Készíts egy bemutatkozó anyagot róla
- ☐ Tervezd meg egy A4 lapon a klubtagok felületét

Kapcsolódó Videók

[Hogyan adj el egy 350 Ft-os terméket 180 000 Ft-ért? - Vállalkozási ötletek sorozat](#)

[Előfizetési rendszer vélemény - klubtagság - Dr. Girhiny Tamás](#)

[Milyen a jó előfizetése? Az a jó, ha sokáig marad tag?](#)

[Mondhatnám, hogy vállalkozni egyszerű és mindenki milliomos lesz - EKM képzésről](#)

[Előfizetési modell szépségszalonoknak - SalesForm](#)

[Magas vagy alacsony havidíj a jobb egy előfizetési rendszernél?](#)

[Giga pénz és energia kell egy előfizetési klubtagság felépítéséhez?](#)

Kapcsolódó blog cikkek

[Előfizetési rendszerötlek webáruházaknak és fizikai termék értékesítőknak](#)

[Tanulj stratégiai lépéseket az egyik legsikeresebb előfizetési szolgáltatástól](#)

[A legjobb előfizetési szolgáltatások 7 legfőbb tulajdonsága](#)

[Melyek a legjobb havi dobozos előfizetések?](#)

[Kipróbált és bevált: útmutató az előfizetési dobozok sikeres marketingjéhez 3 üzleti példán keresztül](#)

[Újraeladás izzadás nélkül – miért nem tűzök?](#)

[Előfizetési modell coachoknak és oktatóknak?](#)

[Hűségprogramok újratervezve](#)

[Nincs kész a terméked? Egy mód, amivel így is lehet előfizetési rendszered](#)



Készítsd el az előfizetésed



Most már papíron készen van az előfizetésed, megtervezted! Itt az ideje meg is valósítani és megnézni mit szól hozzá a világ.

1 Építs közösséget

- ☐ Tűzd ki az indulás ideális napját
- ☐ Gyűjts feliratkozókat, egy várólistát
- ☐ Hirdesd a várólistád
- ☐ Küldj hasznos és érdekes infókat a klub építéséről
- ☐ Kérdezd meg őket, hogy mi az eredmény, amit el akarnak érni a tagsággal

2 Válassz szoftvereket

- ☐ Vedd meg a domain neved vagy használj klub. aldoimaint
- ☐ Döntsd el, hogy WordPress vagy más platformot lesz

- ☐ Dönts, te építed meg, [csatlakozol az EKM](#) programba vagy kivitelezőt keresel
- ☐ Vedd meg a domain neved vagy használj klub. aldoimaint
- ☐ Döntsd el, hogy WordPress vagy más platformot lesz
- ☐ Dönts, te építed meg, [csatlakozol az EKM](#) programba vagy kivitelezőt keresel
- ☐ Válassz tartalom prezentáló eszközt (PowerPoint, Google sheets)
- ☐ Válassz videó platformot (YouTube, Vimeo)
- ☐ Válassz fizetési szolgáltatót (SimplePay, CIB)
- ☐ Válassz számlázó programot (Szamlazz.hu, Billingo.hu)
- ☐ Szerezd be a SalesForm szoftvert
- ☐ Válassz membership plugint (MemperPress, MemberMouse, Wp Emembers) - EKM képzésnél ez nem kell



Készítsd el az előfizetésed



2 Válassz szoftvereket

- ☐ Válassz kurzus plugint (LMS) - érdemes (LearnDash)
- ☐ Válassz hírlevélküldő szoftvert (MailerLite, ActiveCampaign)
- ☐ Gondold át mi kell még (kupon, logisztika, CRM)
- ☐ Válassz közösségi platformot (Facebook csoport, Telegram)
- ☐ Válassz landing page buildert (honlapszerkeszto.hu)
- ☐ Döntsd el, hogy Divi vagy Elementor (klub felülethez)

3 Építsd meg az előfizetésed

- ☐ Válaszd a WordPress-t, mert tied marad a kontroll
- ☐ Válassz tárhely szolgáltatót

- ☐ Telepíts egy alap WordPress-t
- ☐ Válassz egy theme-t, amire építkezel
- ☐ Telepítsd és szabd testre a theme-et
- ☐ Telepíts egy Divi-t vagy Elementort
- ☐ Telepítsd és állítsd be a membership/course plugint
- ☐ Alakítsd ki a klub felületet (mit lát, aki belép)
- ☐ Állítsd be a funkciókat (keresés, jegyzetek, anyagok)
- ☐ Vagy telepítsd az [EKM képzésen](#) kapott import fájlt, amit mindezt megcsinálja egy kattintással
- ☐ Hozd létre az előfizetéses csomagot a SalesForm felületén
- ☐ Állítsd be, hogy aki előfizet az milyen kurzusokhoz, anyagokhoz, tudáshoz, kedvezményhez fér hozzá



Indítsd el az előfizetésed



Gratulálok van egy előfizetésed!

Most pedig kezdjük megtölteni előfizetőikkel

1 Pre-Launch (előkampány)

- ☐ Eddig is töltötted a várólistád, most kapcsolj rá
- ☐ Keresz béta tesztelőket, akik ingyen kapnak hozzáférést
- ☐ Készíts stratégiát (kihívás, tartalom, IVM)
- ☐ Csapj nagy felhajtást a jövőbeni nyitás előtt

2 Launch (Fő kampány)

- ☐ Készíts stratégiát (webinár, PLF, IVM)
- ☐ Véglegesítsd a nyitás részleteit (mennyibe kerül, mikor kezdődik, meddig tart, az email sorozatok, stb)

- ☐ Határozd meg a kampány mérhető célját
- ☐ Ellenőrizz le mindent még egyszer
- ☐ Készülj fel az ügyfél rohamra (ügyfélszolgálat, tech. támogatás)
- ☐ Nyisd meg a csatlakozást és kezd el reklámozni
- ☐ Köszöntsd az új tagokat és virtuálisan vezesd őket körbe

3 Post-Launch (Utó kampány)

- ☐ Összesítsd a kampány eredményeit
- ☐ Kezd el mérni a lemondásokat és a növekedést (pl.: Google sheets)



Indítsd el az előfizetésed



3 Post-Launch (Utókampány)

- ☐ Készíts örökzöld folyamatot és tartsd nyitva a klubot
- ☐ Kommunikálj gyakran az előfizetőkkel
- ☐ Alakítsd ki egy rutint, mikor foglalkozol a tagokkal
- ☐ Készíts egy tervet, hogy mikor milyen tartalmakat fognak kapni
- ☐ Kérj visszajelzést a tagoktól, hogy minek örülnének még
- ☐ Kérdezd meg azokat, akik nem vásároltak, hogy miért nem tették
- ☐ Tarts virtuális eseményeket és vedd fel őket videóra
- ☐ A videóra vett eseményeket darabold fel oktatási vagy információs anyaggá
- ☐ Tervezz személyes találkozókat (vedd fel azokat is)
- ☐ Tervezd meg a következő kampányod

Gratulálok!
Meg is vannak az első előfizetőid



Növeld az előfizetőid



Ebben a részben menedzseljük és növeljük az előfizetőid számát. Ez az a rész, amittől tartósan jól fog működni,

1 Szerezz új előfizetőket

- ☐ Válassz tartalom stratégiát (írott, videó, podcast)
- ☐ Nézd a statisztikákat, mi hoz feliratkozókat és előfizetőket
- ☐ Készíts tartalom és hirdetési tervet (éves)
- ☐ Hirdess azokra, akik látták, de nem csatlakoztak
- ☐ Próbálj bevonni másokat a hirdetésbe (partnerprogram)
- ☐ A SalesFormból hívd fel a sikertelen vásárlókat

2 Tartsd meg a tagokat

- ☐ Nézd meg mennyire jó az onboarding folyamatod
- ☐ Erősítsd a közösségi összetartozást (ezért jó a klubtagsági felület)

- ☐ Rendszeresen kérdezd meg a tagokat, hogy mit szeretnének, mire van még szükségük
- ☐ Teszteld mivel tudnál aktivitást kiváltani (FB csoport, Zoom, Élők)
- ☐ Nézd meg, hogy egyértelmű és egyszerű-e a tagság lemondása
- ☐ Tudd meg, hogy akik lemondják, miért teszik és próbáld visszaszerezni őket
- ☐ Állítsd be egy automata folyamatot a lemondók visszaszerzésére
- ☐ Szállítsd azt, amit ígértél és építs baráti kapcsolatot a tagokkal

3 Gondozd a klub felületet

- ☐ Rendszeresen írd a klub Facebook csoportjába és mozgasd a tagokat kérdésekkel



Növed az előfizetőid



3 Gondozd a klub felületed

- ☐ Alakíts ki egy rutint a tartalom gyártásra
- ☐ A tartalmak a meghatározott cél elérését segítsék
- ☐ Nem sok új tartalom kell, hanem minden, ami készen van és megkönnyíti a gyors eredmény elérést
- ☐ Határozd meg mikor van élő kérdezz-felelek
- ☐ Ismerd a számaidat (feliratkozó, tagok, lemondási arány, LTV)
- ☐ Legyen egy folyamatod a sikertelen kártyás vásárlásokra
- ☐ Küldj automatikus e-mailt a sikeres hosszabbításkor

4 Skálázás & növekedés

- ☐ Keress megoldás a tartalmak gyártására (bérelj szövegíró)

- ☐ Tedd kényelmessé a klubot (kereső, jegyzetek, filterek, haladás)
- ☐ Növed a feliratkozó számát Google és Facebook hirdetéssel
- ☐ Próbálj ki újabb sales funneleket
- ☐ Kínálj fel partnerprogramot a tagoknak
- ☐ Nézd az e-mail sorozatod, amivel eladsz
- ☐ Nézd meg hogyan tudnál árat emelni
- ☐ Mit tudnál még eladni az előfizetőidnek (mentorálás)
- ☐ Növed a csapatod (Virtuális asszisztens, Wp guru)
- ☐ Kösd össze egymással a tagokat, hogy összebarátkozzanak
- ☐ Alakíts ki tanuló párokat és támogasd a céljaik elérését

HOGYAN ÉPÍTS ELŐFIZETÉSES RENDSZERT
AMI HAVI STABIL BEVÉTELT TERMEL A SZÁMODRA?

GYAKORLATI KÉPZÉS

EGYÜTT MEGÉPÍTJÜK AZ ELŐFIZETÉSED

IGEN! STABIL BEVÉTELT
AKAROK!



Bártfai Balázs