

# 1. munkalap: Dolgozd ki a márkatörténeted!

---

## Karakter

---

---

---

---

## Konfliktus

---

---

---

---

## Konklúzió

---

---

---

---

## A történeted összefoglalva

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

## 2. munkalap: Mit? Hogyan? Miért?

---

**Mit?** *Mivel fogsz foglalkozni a következő 5 évben?*

.....

.....

.....

**Hogyan?** *Mi az ami megkülönböztet a versenytársaidtól, mi a titkos recepted? pl. újrahasznosított csomagolást használsz, vagy két órán belül válaszolsz minden megkeresésre.*

.....

.....

.....

**Miért?** *Ez az az ok, ami miatt reggelente felkelsz, ez motivál. Azon túl, hogy mindenki pénzt szeretne keresni, mindenki van valami, ami ezen felül mozgatja. Ez a mozgatóóro az, amit a klienseid megéreznek és értékelnek.*

.....

.....

.....



## 2. munkalap: Mit? Hogyan? Miért?

## Jegyzetek és gondolatok

### 3. munkalap: Mi a szupererőd?

---

**Mik az erősségeid, amiket az eddigi tevékenységeid/munkáid során felismertél?**

---

---

---

---

---

---

---

---

**Mi az, amire büszke vagy eddigi pályád során?**

---

---

---

---

---

---

---

---

**Mik a szuperképességeid, amikkel Te vagy a legjobb a szakmádban?**

---

---

---

---

---

---

---

---

## 4. munkalap: Mik a márkád céljai?

---

**Mik a személyes céljaid?**

---

---

---

---

---

---

---

---

**Mik a vállalkozásod céljai?**

---

---

---

---

---

---

---

---

**A vállalkozásod céljai hogyan támogatják a személyes céljaidat?**

---

---

---

---

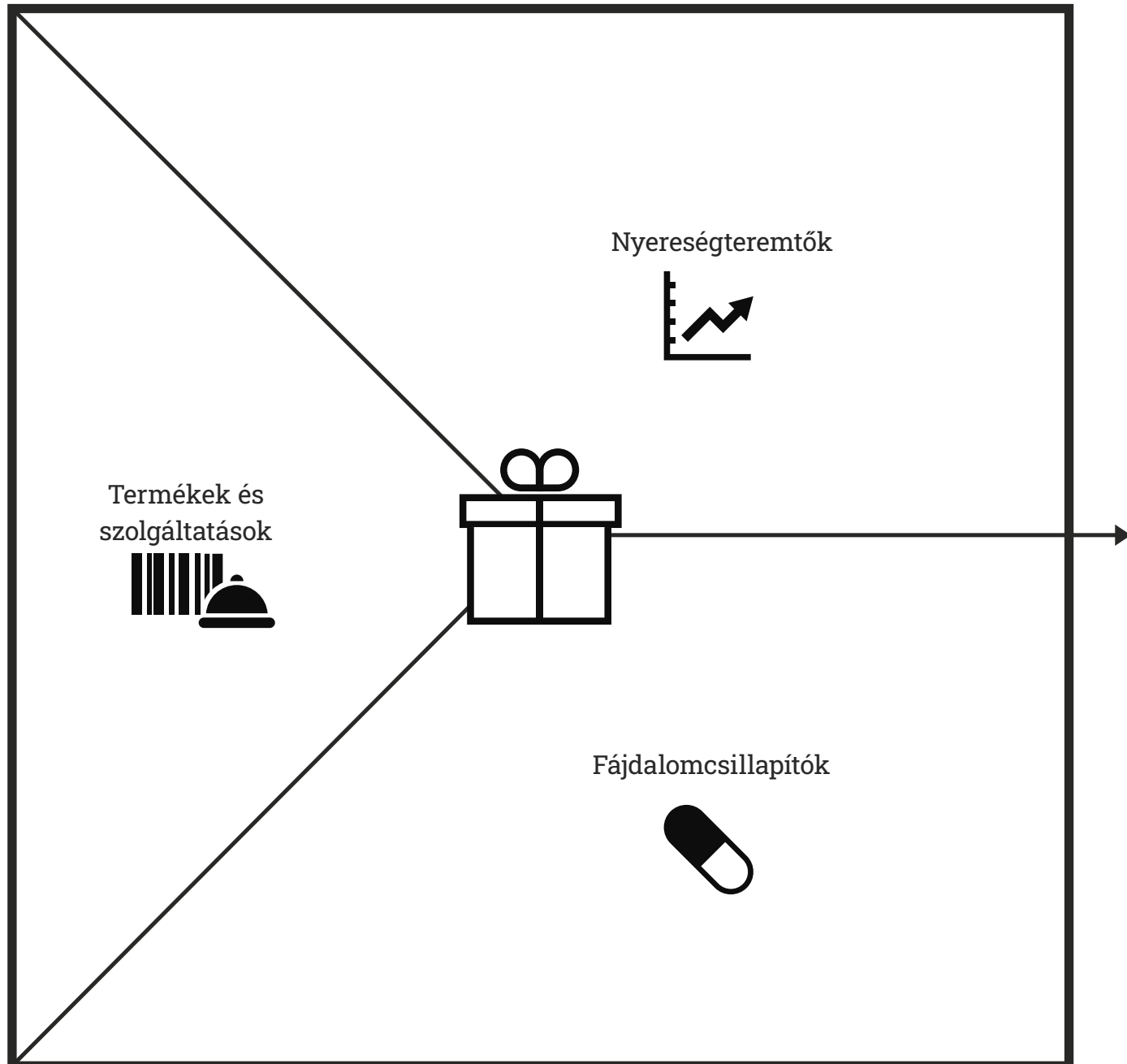
---

---

---

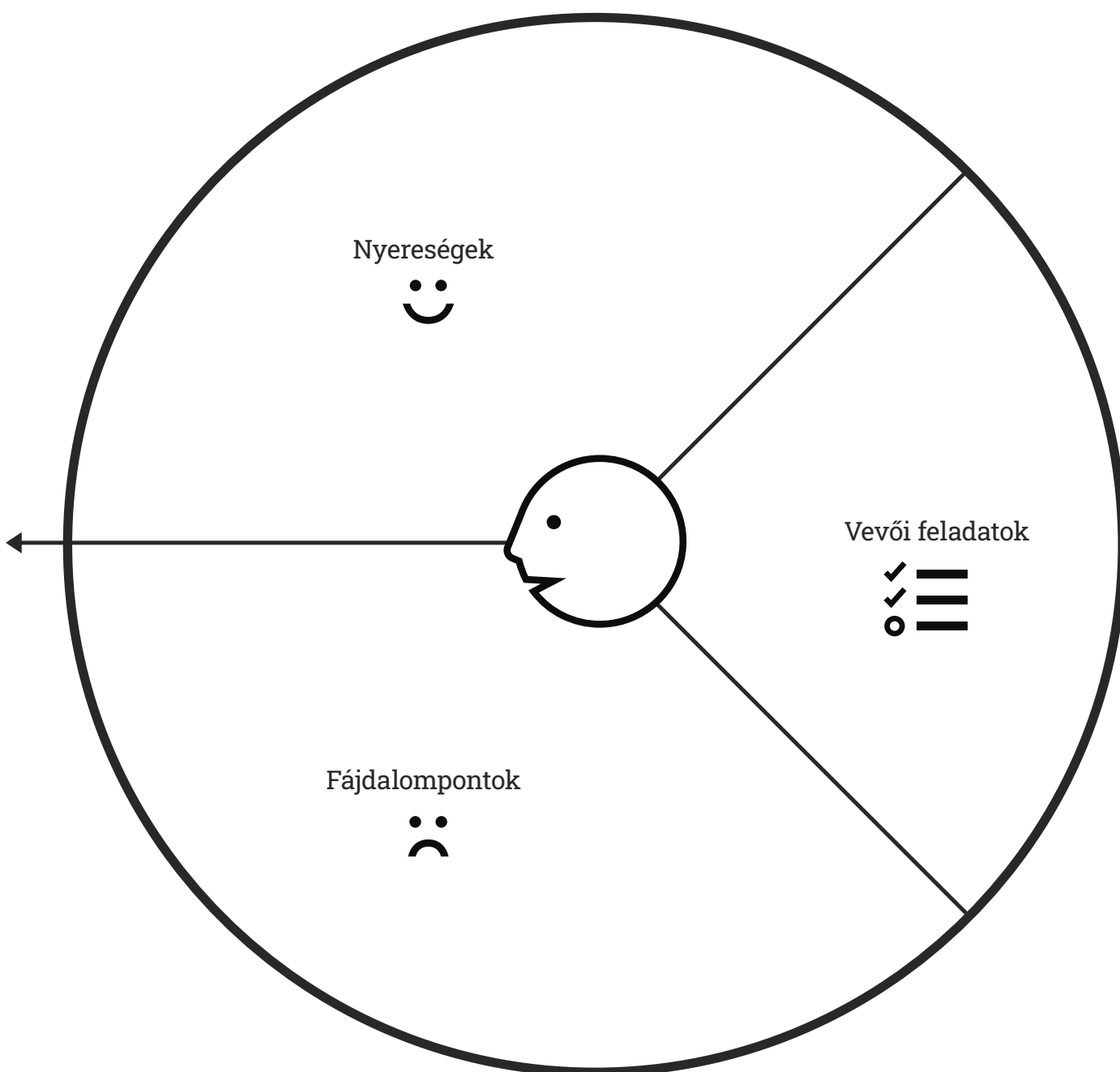
---

## 5. munkalap: értékajánlat canvas - brand oldal



## 5. munkalap: értékajánlat canvas - vásárlói oldal

---



## 6. munkalap: Ki az álom ügyfeled?

---

### Demográfia

- Hány éves? .....
- Milyen nemű? .....
- Milyen nyelven beszél? .....
- Mennyi a havi bevétele? .....
- Milyen szintű iskolázottsága van? .....
- Hol él? .....
- Lakóhely típusa? (ház, panel, stb...) .....

### A munka világa

- Hol dolgozik? .....
- Milyen pozícióban dolgozik? .....
- Mekkora cégnél dolgozik? .....
- Mely iparágban dolgozik? .....
- Vállal önkéntes munkát? .....
- Tagja egyesületnek? .....

### Pszichográfia - életmód és viselkedés

- Mi a családi állapota? .....
- Van gyermeke? .....
- Milyen vallású? .....
- Milyen politikai nézetű? .....
- Milyen az egészségi állapota? .....
- Apple, vagy Android? .....
- Milyen böngészőt használ? .....
- Hol szeret vásárolni? (kizárólag online, rendszeresen online, vagy csak személyesen)  
.....



## 6. munkalap: Ki az álom ügyfeled?

---

### **Pszichográfia - életmód és viselkedés - folytatás az előző oldalról**

- Milyen technikai hozzáértéssel bír? .....
- Mikor van jelen az interneten? Mikor elérhető online? .....
- Mik a hobbijai? .....
- Sportol? Mit? .....
- Digitális, vagy nyomtatott médiát fogyaszt inkább? .....
- Mely közösségi oldalakat használja? .....
- Milyen rendezvényekre jár? .....
- Milyen közösségekbe jár? .....
- Milyen oldalakat látogat, és milyen csoportoknak a tagja? .....
- Melyik közösségi média csatornán található meg leginkább? .....

### **Kapcsolata a szolgáltatásoddal**

- Mi az az 5 ok, amiért vásárolt tőled? .....
- Eddig kihez fordult a problémájával, amit megoldasz? Mit vett igénybe? .....
- Hajlandó fizetni a szolgáltatásodért? .....
- Rendszeresen vagy csak alkalmanként van igénye a szolgáltatásodra? .....

### **Mire vágyik?**

- Milyen problémáját akarja megoldani? .....
- Hogyan beszél erről a problémáról? .....
- Melyek a legnagyobb féltelmei a problémáját illetően? .....
- Csalódott már hasonló termékben? Mit tapasztalt? .....
- Mit utál legjobban az iparágadban? .....
- Tudatában vannak a vevőid, hogy a szolgáltatásoddal milyen eredmény érhető el? .....

## 6. munkalap: Ki az álom ügyfeled?

## Jegyzetek és gondolatok

## Fotó az álom ügyfeleldről

## Mit tegyünk a weblapra?

hello@megjelenesmentor.hu

## 7. munkalap: Versenytárs elemzés szempontjai

---

	Brand 1	Brand 2	Brand 3
Versenytárs neve			
Misszió, vízió, fő érték			
Értékajánlat			
Szlogen, mottó			
Fő termék, vagy szolgáltatás			
Célközönség			
Marketingcsatorna			
Árbevétel			
Erősségek			
Gyengeségek			
Hasonlóságok			
Különbségek			
Lehetőségek			



## 8. munkalap: Alkossuk meg az elevator pitch-edet!

---

**Mi az a dolog, amivel foglalkozol?** *Minek vagy a szakértője?*

---

---

---

---

**Hogyan adod ezt az ügyfeleidnek?** *Például: oktatsz, szervezel, tervezel, eladsz, alkotsz...*

---

---

---

---

**Kik a vevőid/ügyfeleid?** *Avagy hogyan tudod a célcsoportodat röviden összefoglalni?*

---

---

---

---

**Ide pedig a fenti gondolatokból írd meg a teljes bemutatkozásod, ahogy azt használni fogod:**

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

Ez a munkafüzet a **„Mit tegyünk a weblapra? A vállalkozói brand alapozó kézikönyve”** könyv melléklete és annak elválaszthatatlan része.

A Megjelenésmentor Kft. és  
Tolvaj Sándor tulajdona.

Önállóan nem kerül értékesítésre, csupán letölthető mellékletként.

Ha úgy találkozol vele, hogy nem ismered a könyvet, kérlek jelezd nekem a **hello@megjelenesmentor.hu** e-mail címen!

Minden jog fenntartva.

Jelen kiadvány bármilyen formában történő másolása, sokszorosítása, közzélése, illetve adatfeldolgozó rendszerben történő tárolása a szerző előzetes írásbeli hozzájárulása nélkül nem engedélyezett.

A szerző kizárólagos előzetes engedélye nélkül jelen könyv és annak részletei nem használhatók fel kiadványokban, internetes felületeken, tanfolyamokon, hangoskönyvekben vagy előadásokon.