

# 50 otthoni munka

írta: Vida Ágnes



Erre a kiadványra a Creative Commons licenzfeltételei érvényesek, azaz részleteiben vagy teljes egészében szabadon másolható, továbbadható, terjeszthető a szerző írásbeli engedélye nélkül, azonban csak a forrás ([www.gazdagmami.hu](http://www.gazdagmami.hu)) és a szerző (Vida Ágnes) megjelölésével.

## 1. Bevezetés

Sokan keresnek otthoni munkát, ami összeegyeztethető az életvitelükkel, a családi életükkel, azonban a legtöbben megrekednek a keresgélés szintjén. Keresnek, de nem találnak, ezért inkább lemondanak a kötetlen munkaidő, a szabad időbeosztás lehetőségéről, holott magánszemélyként, egyéni vállalkozásként vagy kisvállalkozásként számos tevékenységbe foghatnak bele, ami otthon is végezhető, nem szükséges hozzá jelentős kezdőtőke, mellékállásként is végezhető és biztosítja a megélhetéshez szükséges összeget.

Amit tudni kell erről, hogy ha ilyen típusú munkát szeretnél, akkor érdemes alapos piacfelmerést végezned és piacismeretet szerezned, mielőtt belevágsz, ezzel minimalizálhatod a kockázatot, valamint felmérheted, milyen bevételekre tehetsz szert és mennyi idő alatt.

Emellett nagyon fontos időt hagynod magadnak, hiszen egy ilyen kis „házi vállalkozásnak” kell idő, amíg elindul, tapasztalatot szerzel és kialakulnak az ügyfélszerzési folyamatok. Tapasztalataim szerint ez az időtartam, nagyjából 3-6 hónap szokott lenni, ennyi idő kell, mire folyamatos marketing munka mellett bevételekre tehetsz szert (szerencsés esetben ez lehet ennél rövidebb idő is, például ha vannak partnereid, akik ajánlanak, vagy ha tudsz reklámra költeni és van előzetes marketing tapasztalatod)

### Tisztázzuk: mi is az az otthoni munka?

A „valódi” távmunka, amit a törvény is meghatároz, valójában olyan munkát jelent, amit alkalmazottként végzel egy cég számára. A vállalkozóként, vagy adószámos magánszemélyként végzett munka tehát nem tartozik ebbe a körbe. Távmunka alatt gyakran számítógéppel végezhető munkát értenek, azonban az otthonról végezhető munkák nem csak ebbe a körbe tartozhatnak.

### Milyen formában végezhetek otthoni munkát?

Távmunkás lehetsz alkalmazottként is, például ha kötetlen munkaidőben dolgozol és a munkaszerződésed megengedi azt.

Végezhetsz azonban otthoni munkát másodállásban egyéni vállalkozóként vagy céges formában, illetve főállású egyéni vállalkozóként vagy pedig cégeként (Bt, Kft) is.

Ha kismama vagy, a TGYÁS és a GYED időszakában személyesen nem működhetsz közre a vállalkozásban, azonban üzletvezetési feladatokat elláthatsz, azaz az alkalmazottaidat, alvállalkozóidat foglalkoztathatod, te pedig irányíthatod őket (pl. ha egy boltod van, akkor te nem állhatsz be a pult mögé, de ha alkalmazottad van és ezt megcsinálja, te közben

irányíthatod a cég dolgait). GYES mellett már személyesen is közreműködhetsz, és emellett még a GYES-t is kaphatod.

## Otthoni munka az interneten

Annak idején azért indítottam el a [Gazdagmami.hu](http://Gazdagmami.hu)-t, mert úgy gondoltam, hogy az a tudás és tapasztalat, amit az online marketing területén megszereztem, feltétlenül jó lehet a kismamák számára is. Ők azok, akik a leginkább kiszolgáltatottak közé tartoznak a munkaerőpiacon. És ők azok, akik számára nagyon praktikus választás az otthoni munka, akár azért, hogy a GYES idején kiegészítő jövedelemre tegyenek szert, akár azért, mert a 8 órás munkaidő (ami mint tudjuk gyakran 10-12 órás munkaidő is lehet) nem kedvez a kisgyermekes anyák életmódjának, akiknek otthoni kötelezettségeik is vannak. Nincs idejük órákat utazni, irodába járni, üzletkötésekre járni, házalni stb. a GYES ideje alatt, és nehezen oldanak meg bármilyen olyan tevékenységet, amihez személyesen meg kell jelenni.

Az internet csak egy eszköz, egy felület az otthoni munkára. Az üzlet működhet teljes egészében az interneten is (ennek az elindítását és működtetését tanítom a [Gazdagmami Tanfolyamon](#)), vagy pedig arra is használható, hogy offline szolgáltatások, termékek marketingjéhez, mint hirdetési és kommunikációs felületet használjuk.

Már ez utóbbi téren is hatalmas lehetőséget jelent az internet, hiszen így könnyedén elérhetünk olyan vásárlókat is, akiket hagyományos eszközökkel csak nagyon költségesen tudnánk elérni. Gondolj bele, hogy ha pl. otthon kézimunkázol és szeretnéd értékesíteni, akkor milyen lehetőségeid vannak? Hirdetést adsz fel az újságban, esetleg szórólapokat készíttetsz, üzletekkel állapodsz meg és ők terjesztik a termékeidet, kiállításokra, vásárookra, piacra jársz. Mindez rengeteg időbe és energiába kerül, nem is szólva arról, hogy kezdőként ennek javarészét anyagilag nem engedheted meg magadnak.

### Ingyenes és olcsó megjelenés

Az interneten ezzel szemben számos ingyenes vagy nagyon olcsó, de legfőképpen költséghatékony módszerrel érhetsz el a korábbinál sokkal nagyobb piacokat. Én például havonta 220.000 embert érek el a [Kismamablog.hu](http://Kismamablog.hu) blogon keresztül, közülük 70 ezer rendszeres olvasóm van és egy fillért sem költöttem reklámra. Ugyanezt a tömegmédiában például egy nyomtatott magazinnal havonta több millió Forint lenne elérni. Ráadásul kezdőként az ember még bizonytalan, többféle módszert kipróbál és letesztel, mire megtalálja azokat a marketing megoldásokat, amik számára a leghatékonyabb eredményeket hozzák. Ezt a hagyományos sajtóban magas hirdetési költségek mellett kezdőként nagyon drága lenne megvalósítani, kvázi eredmények nélkül

tesztelésre menne el több százezer Forint. Miközben az interneten mindez ingyen van.

### Célt, költséghatékony reklámok

Az interneten jobban meg tudod célozni azt a vásárlói réteget is, akihez szólni szeretnél, hiszen a felhasználói szokások, az, hogy milyen keresőszavakra keres valaki, milyen oldalakat olvas, sok mindent elárulnak a felhasználókról, míg a hagyományos médiánál kevésbé körvonalazott képed van pl. egy adott magazin olvasótáboráról. Tudod rólok, hogy milyen neműek, milyen témák érdeklik őket és milyen korúak, de pl. nem tudod megmondani a konkrét problémáikat és nem tudsz ennek megfelelően célzott reklámokat küldeni nekik (pl. ha valaki azt írja be a keresőbe, hogy „4 hónapos baba alvása”, akkor meg tudod neki jeleníteni azt a reklámot, hogy „Nem alszik a 4 hónapos babád?” - ennél testreszabottabb reklámozási lehetőséget nehezen tudok elképzelni)

Internetes eszközök használata nélkül nehéz lenne tehát elképzelni manapság az otthoni munkát, mert ha magához a munkához nem is, de a megrendelések, ügyfelek megszerzéséhez mindenképpen hasznos segítőtársad lesz az internet.

## Milyen munkalehetőségeket találsz ebben a füzetben?

Olyanokat, amikhez nem kell külső segítség nem egy másik cégen keresztül jönnek létre, hanem te magad foghatsz bele szaktudásodtól és érdeklődésedtől függően. Nem kerültek bele tehát a listába hálózatépítési, ügynöki és termékforgalmazási lehetőségek, mivel ilyeneket egyrészt minden sarkon tucatjával találhatsz, másrészt ezeknél egy külső cégtől függsz mind a termékek, mind az oktatás, mind a marketing terén. Olyan ötleteket tartalmaz tehát ez a lista, amit önállóan, a saját szaktudásodra alapozva tudsz megvalósítani. Minden esetben ötleteket adtam a megvalósítás és a marketing módjára is.

Az alábbi lista nem arra szolgál, hogy egy az egyben megvalósítsd a rajta található ötleteket. Persze megteheted ezt is, de ez (bár első ránézésre hosszúnak tűnik) egy igen szűkös felsorolása csak a lehetőségeknek. Sokkal fontosabb, hogy átolvasva felismerd az összefüggéseket és levond az általános következtetéseket, majd pedig a saját szakterületeden, azon, amihez a leginkább értesz, amivel igazán szeretnél foglalkozni, alkalmazd a tanultakat.

Amit mindenképpen el kell mondanom: önmagában egyik ötlet sem ér semmit. Csak azért, mert valamelyik területbe belevágsz az alábbi

ötvenből, még nem garantált a siker. Megélhetést csak akkor fogsz tudni teremteni belőle, ha a szaktudásod, a jó ötleted mellé átgondolt marketing tevékenység is párosul. Csak így lesz garantált, hogy lesznek megrendeléseid, ügyfeleid, állandó megbízásaid.

### **Milyen munkák kerültek be a listába?**

Olyan ötleteket tettem be ebbe a listába, amik túlmutatnak a már sokak által ismert és elcsépelet megoldásokon (reklámok megjelentetése az oldaladon, reklámokra kattintgatás, adatrögzítés stb.). Nem kerültek be olyan lehetőségek, amik kiváló kisvállalkozási ötletek, csak éppen nem helyhez kötöttek, azaz nem végezhetőek otthonról (mondjuk a baba mellől). Így nem került be pl. a takarítás, kertészkedés, ablakmosás, idegenvezetés és más hasonló területek sem, amikhez alapvetően személyes jelenlét szükséges. Emellett nem került be számos olyan terület sem, amihez speciális szaktudás vagy végzettség szükséges (pl. könyvelés, adótanácsadás, jogi tanácsadás).

Az alább felsorolt 50 otthoni munka mindegyike magában hordozza a továbbfejlődés lehetőségét, tehát amikor már nincsenek kisgyermeked otthon, akkor továbbfejlésztheted „igazi” vállalkozássá azt, felvehetsz alkalmazottakat, segédeket, alvállalkozókat, műhelyt, irodát vagy boltot nyithatsz, azonban mindegyiket végezheted továbbra is otthonról - ez csak rajtad áll :)

Jó böngészést (és jó megvalósítást :) ) kívánok a listához!

## **2. 50 otthoni munka lehetőség (amikre eddig talán nem is gondoltál)**

### **1. Virtuális iroda**

Számos adminisztratív feladat van, ami ellátható otthonról, és amelyhez nem szükséges napi szinten találkozni a megbízóval. Ilyen például a gépelés, az adminisztráció, a szövegszerkesztés, az internetes ügyfélszolgálat ellátása (pl. egy webshop esetén az ügyfelektől beérkező e-mailek kezelése) stb. Tudni kell azonban, hogy a vállalkozások többsége nincs tudatában az erre irányuló igényének. Tehát olykor jó lenne nekik valaki, aki alkalmilag legépel egy szöveget, vagy sorbarendezi a számlákat, ezt azonban többnyire házon belül oldják meg valahogy. Ez a számodra azt jelenti, hogy nem elég egy honlapot feltenned az internetre és várnod a megrendeléseket, hanem tudatosan kell keresned azokat a vállalkozásokat, vállalkozókat, akik a segítségedre szorulhatnak.

Fontos, hogy egyértelmű és számítható árakat adj meg. Ne azt mondd, hogy „majd megállapodunk valahogy”, hanem adj meg konkrét árakat a

honlapodon, amikkel kalkulálhatnak (pl. 1 A4-es oldal legépelése 1000 Ft). Legyen pontos a szolgáltatásaid leírása a honlapodon, a hirdetéseidben, ezzel nemcsak tájékoztatod őket, hanem ötleteket adsz, miket tudnának kiszervezni (pl. gépelés helyett szövegek gépelése hangfelvételtől). A reklámjaidban érdemes kiemelni a szolgáltatásod fő előnyeit a vállalkozó számára (pl. milyen sokba kerül egy titkárnőt tartani, akinek aztán nem tud elég munkát adni, holott csak néha lenne rá szükség) és eloszlatni a kételyeket (a virtuális asszisztensnek nem tudok gyorsan elvégzendő munkát kiadni, napokba telik, mire visszakapom az anyagokat - elvállalhatod, hogy 24 órán belül elvégzed a feladatokat sürgősségi felárért, minden egyéb esetben pedig 3 napon belül végzel).

Fontos tudnod azt is, milyen csatornákon keresztül érheted el a potenciális ügyfeleidet. Egy jó honlapra mindenképpen szükséged lesz, de ez önmagában nem elég. Keresőből, linkgyűjteményekből és hirdetésekéből (pl. Google Adwords) is érkehetnek látogatók az oldaladra, emellett azonban nagyon fontos, hogy más csatornákon is hirdess, például helyi lapokban vagy szórólapon. Ilyen típusú szolgáltatást ugyanis nem egyik napról a másikra kezd el keresni az ember, hanem meglát egy jó szórólapot vagy honlapot, félreteszi és amikor szüksége van rá, akkor veszi elő akár hónapokkal később. Éppen ezért online nagy hangsúlyt kell fektetned az adatbázis építésre, így amikor nincsen munkád, ki tudsz küldeni a feliratkozottaknak egy ajánlatot, valamint érdemes olyan hirdetéseket megjelentetned, amiket félretesznek, megjegyeznek. Ilyen például egy ajándékba adott könyvjelző, vagy egy kupon, amit az első megrendeléskor használhat fel az ügyfél.

## 2. Postázás, csomagolás

A postázási és csomagolási szolgáltatásokra ugyanaz vonatkozik, mint a virtuális iroda szolgáltatásra. Érdemes olyan cégeket megkeresned veled, akik eleve valamilyen csomagküldő tevékenységgel foglalkoznak, például katalógusáruházat vagy webshopot, illetve egyéb online rendelési lehetőséget üzemeltetnek. Sok cégnek már lesz megoldásuk erre a problémára, ezért érdemes figyelned az újonnan induló shopokat és már rögtön az induláskor megkeresni őket. A Domain.hu várólistájának RSS feedjét (<http://feeds2.feedburner.com/huVarolista>) felveheted az RSS olvasódba<sup>1</sup> és ha olyan domainneveket látsz a várólistán, amik webshop indítására utalnak, máris felveheted a kapcsolatot azzal a céggel, aki a domainnevet le szeretné foglalni.

---

<sup>1</sup> RSS olvasó=az RSS egy egyszerű xml alapú rendszer, ami lehetőséget ad a felhasználóknak, hogy nyomon kövessék kedvenc weboldalaik frissítéseit, amennyiben az adott weboldal rendelkezik RSS feed-el (további részletek: <http://hu.wikipedia.org/wiki/RSS>) Az RSS olvasókban számos RSS tartalmat nyomon követhetünk anélkül, hogy a weboldalakat egyenként meg kéne látogatnunk. Ilyen RSS olvasó pl. a Google Reader ([www.google.com/reader](http://www.google.com/reader)) és a Netvibes ([www.netvibes.com](http://www.netvibes.com))

A csomagküldéssel vagy direkt marketinggel foglalkozó cégek többségének a postai ügyintézés és csomagolás többnyire „púp a hátán”, ezért érdemes kidolgoznod egy profi ajánlatot, amiben az árat darabáron adod meg (tehát pl. egy csomag csomagolását és a hozzá tartozó postai ügyintézését mennyiért vállalod), ez kalkulálhatóvá teszi az árakat. Addicionális szolgáltatásokkal tovább növelheted az ajánlatod értékét, például a teljes megrendésvégfelvételt és az ezzel kapcsolatos ügyintézés, ügyféllel való egyeztetést is te végezheted.

### 3. Videószerkesztés

Ha értesz a számítógépes videók szerkesztéséhez, vágásához, a hangvágáshoz, akkor jó lehetőség lehet a számodra pl. családi vagy esküvői videók szerkesztése, vágása, DVD-menü készítése, zenei szerkesztése és DVD-re írása.

Ezt a terméket jól tudod célcsoport szerint marketingezni, hiszen készülhetnek ilyen videók régi családi felvételekből, esküvői felvételekből, iskolai felvételekből (pl. ballagási ajándék gyanánt), sportversenyekről stb. Weboldal-tulajdonosok számára is készíthetsz videóklipet, pl. ami bemutat egy szálláshelyet, egy adott terméket, egy szolgáltatást, és ami a honlapon keresztül megtekinthető, de készíthető ilyen felvételekből direkt marketing célra reklám DVD is, amit az ügyfeleknek tudnak elküldeni.

### 4. Számítógépes grafika

Ezalatt sokan csak a honlapkészítést és bannertervezést, valamint a szórólapok, névjegykártyák és egyéb reklámok tervezését értik, holott számos más területen is alkalmazható ez a tudás. Tervezhetsz CD-DVD borítókat, könyvborítókat, e-book dizájnokokat, e-mail megjelenéseket, direkt marketing leveleket, egyedi képeslapokat, egyedileg készített naptárakat is, amiket reklámhordozóként vagy ajándéktárgy gyanánt lehet hasznosítani. Nagy lehetőségek vannak az egyedileg készített könyvekben is, amiket akár céges megrendelésre (pl. partnercégeknek karácsonyi ajándék gyanánt a sablonos határidőnapló és bor helyett a karácsonyi készülődést segítő saját szerkesztésű könyvet lehet adni) vagy magán megrendelésre (pl. rokonoknak karácsonyra karácsonyi családi magazin készülhet, vagy egyedi családi falinaptár).

Az egyedi, kreatív névjegykártyák tervezése is jó ötlet lehet (pl. hajtogatható, textillel bevont stb.), de az egyedi reklámhordozókban is nagy lehetőségek vannak (pl. ajándék könyvjelzők, kuponok, noteszek)

### 5. Digitalizálás

Régi videó és hangfelvételek, hanglemezek digitalizálása. Ezek mind olyan tevékenységek, amiket házilag is meg lehet oldani, de

hosszadalmas, macerás és sokan nem tudják, hogyan kezdjenek bele, ezért ha még nem csináltál hasonlót, akkor is érdemes beletanulni, mert hiánypótló szolgáltatásról van szó. Interneten és újsághirdetésben, apróhirdetésben is hirdetheted.

## 6. Linképítés

A weboldalak linkgyűjteményekbe regisztrálása unalmas és monoton munka, azonban egyre több cég végezteti el ezt a feladatot az interneten. Célzott online hirdetésekkel találhatsz ügyfeleket, akiknek elvégezheted, de érdemes felvenned honlapkészítéssel és/vagy foglalkozó cégekkel is a kapcsolatot, hiszen akik újonnan készíttetnek honlapot, azoknak szükségük van a linképítésre is, illetve az adott cégeknek is bedolgozhatsz.

## 7. Hobbi-oktatás

Számos olyan téma van, ami sok embert érdekel, és amiről könyvek tucatjai szólnak, mégis sokkal jobb, ha valaki közvetlenül megtanítja, elmagyarázza őket. Ilyen például a kertészkedés, a lakberendezés, a főzés, a szépségápolás és még számos más olyan téma, ami sok embert érdekel, és amit online tanfolyamok révén meg lehet tanítani. A tanfolyam történhet teljesen online felületen videók és szöveges anyagok formájában, de felveheted a tananyagokat DVD-re is.

Ezeket az anyagokat úgy érdemes értékesíteni, hogy egy szakértői honlapot vagy blogot építesz fel az interneten, amivel eléred azokat, akik érdeklődnek az adott téma iránt, nekik tippet, ötletet adsz, de nem teljes oktatást. A célcsoportodat emellett elérheted offline eszközökkel is, pl. szaklapokban hirdetve, szakmai vásárokon, kiállításokon és egyéb helyeken, ahol megfordulnak.

## 8. Gyermekfelügyelet

Vállalhatsz a saját otthonodban gyermekfelügyeletet is. Mivel ez javarészt helyhez kötött, ezért mindenképpen hirdesd a helyi sajtóban is, emellett interneten is hirdethetsz. Mivel ez egy bizalmi munka, nagyon fontos az elégedett ügyfeleid véleménye és ajánlása. Azoknak, akik már ügyfeleid, adhatsz egy ajándék kupont vagy egy kis kifestőkönyvet rajta a kuponnal, amit tovább-ajándékozhatnak az ismerőseiknek és amely az első alkalommal való megrendelésnél valamilyen kedvezményt jelent számukra. Mielőtt gyermekfelügyeletet vállalnál, érdemes megnézni, hogy mekkora igény van erre az adott környéken, és van-e fizetőképés kereslet, illetve, hogy odacsábítható-e a fizetőképés kereslet (ha pl. a fővárosi agglomerációban laksz olyan városokban, ahova sokan járnak ki dolgozni, akkor lehet, hogy a környékbeli nem, de akik oda járnak dolgozni, azok igénybe vennék a szolgáltatásaidat)



## 9. Korrepetálás

A korrepetálás örök sláger, amit megvalósíthatsz helyileg (ez esetben a helyi sajtóban érdemes hirdetned, illetve a hirdetőtáblákon, iskolák környékén szórólapon). Érdemes egy bizonyos korosztályra és speciális problémákra fókuszálnod a hirdetéseidben (pl. „Gondot okoz felső tagozatos gyermekének a matematika házi feladatok elvégzése?”). A korrepetálás szó ugyanis akkor szokott felmerülni a szülők fejében, amikor már nagy a baj, holott ennél korábban lenne érdemes lépni. Erre rávezetheted a szülőket, ha nem csak egyszerűen korrepetálást hirdetsz, hanem rávezeted őket a lehetséges problémákra is (pl. tavaly 4-es volt a gyerek matekból, de idén ketteseket hoz, nem boldogul a házi feladatokkal, rossz lett a dolgozata stb.)

A korrepetálás megoldható az interneten is, írásban, illetve videokamerás (Skype vagy MSN) konzultációk keretében is, ezt azonban inkább a középiskolások, egyetemisták esetén érdemes alkalmazni, mert a fiatalabbaknál nemcsak technikai gondok lehetnek, hanem efféle virtuális kapcsolatnál könnyebben kibújnak a felelősség alól. Egy jól felépített weboldallal, online hirdetésekkel, keresőoptimalizálással szépen fel lehet építeni egy ilyen online szolgáltatást.

## 10. Nyelvoktatás

Az internetes nyelvoktatás reneszánszát éli. Az általános nyelvoktatás helyett azonban érdekesebb a szaknyelvekre és speciális területek fejlesztésére összpontosítani (pl. hallás utáni szövegértés, beszédfejlesztés). Jól kommunikálható az is, ha egy speciális csoport számára nyújtasz speciális nyelvi ismereteket (pl. angol nyelv külföldi munkavállalóknak). Az oktatás állhat előre elkészített kész leckékből is, amit online vagy CD-ROM formájában adhatsz át a hallgatóknak, de jó megoldás lehet a webináriumok szervezése is, ahol a beszédet is lehet fejleszteni, kvázi hagyományos nyelvórákat tudsz tartani a résztvevők számára.

## 11. Buli-szervezés

Egy jó bulihoz vagy családi ünnepséghez számtalan apróságra kell odafigyelni: ételek, italok, kiszolgálás, ajándékok, díszletek, öltözék, meghívók, torta stb. Mindezeket te összefoghatod egy kézben odafigyelve a legkisebb részletekre is (pl. ajándékok csomagolása). Mindezt magad is elvégezheted, de valóban otthoni munka akkor lesz belőle, ha a részfeladatokat kiszervezed, tehát van céged a ruhákhoz, a díszletekhez, az ételekhez, neked valóban csak szervezned kell.

Ami a reklámozást illeti, érdemes egy adott területre összepontosítanod és ebben szakértővé válnod. Például gyerekeknek való bulik szervezése,

születésnap partyk, meglepetés bulik stb.

## 12. Fotózás

A fotózás nem teljesen otthoni munka abban az értelemben, hogy igazán jó fotókat készíthetsz műteremben, speciális helyszíneken vagy kültéren is. Ha profin űzöd, akkor akár otthon is berendezhetsz egy stúdiót, ahol fogadhatod a vendégeket.

Ami miatt mégis bekerült az otthoni munkákról szóló összeállításba az az, amit a felvételekből készíthetsz. Műtermi fotózást, esküvői és egyéb alkalmakkor fotózást ugyanis sokan vállalnak, amivel ezt a szolgáltatást értékesebbé, érdekesebbé lehet tenni az az elkészült fotókból készített speciális ajándéktárgyak (pl. album-könyv, falinaptár, DVD, online album)

## 13. Ajándéktárgyak készítése kész fotókból

A 12. pontban leírtakhoz hasonlóan tökéletesen online alapokon működő szolgáltatás építhető fel, ha előre elküldött és az ügyfelek által készített fotókból csináltatsz ajándéktárgyakat (pl. póló, bögre, falinaptár, képeslap stb.) Némi kreativitással még ezt is érdekesebbé lehet tenni, például gyermekekről készült fotókat átszerkesztesz és így készül falinaptár, amelyen a májusnál tavaszi virágzó fák között vannak a gyerekek, a decembernél a télapó ölében stb.

Készíthető családi fotókból humoros vagy komoly írásokat és képeket tartalmazó családi magazin, vagy képeskönyv is. Ennek csak a fantázia szab határt.

A marketingedben érdemes alkalmakra kell koncentrálni és szezonális ajánlatokat tenni, például külön termékeket ajánlani karácsonyra (pl. falinaptár, családi magazin), születésnapra, ballagásra stb. Ajándékok esetén vannak olyan személyek, akiknek az ajándékozása mindig sok gondot okoz, pl. az iskolában a pedagógusok (pedagógusnapra, ballagásra, karácsonyra, érettségire), a nagymamák, nagypapák, tinédzsereknél a szülők, nekik érdemes külön ajándékokat kitalálni.

## 14. Könyvek értékesítése

Ha semmi más ötleted nincsen, mint hogy egy adott témáról szeretnél honlapot készíteni, akkor érdemes körülnézned a könyváruházak (pl. [Libri](#), [Numero7](#)) partnerprogramjai között és beregisztrálni magad, így minden könyv eladása után jutalékot kapsz majd. Nem érdemes azonban csak a felajánlott bannereket kitenni az oldaladra, hanem abban az egy témában gyűjts ki minden oda tartozó könyvet, írd az újdonságokról rendszeresen és frissítsd a kínálatodat. Olyan témát válassz, ami eleve népszerű témakör, tehát amiben sokan vásárolnak könyvet, a könyváruházak toplistáiban nézhetsz ennek utána ([Libri toplista](#), [Alexandra toplista](#), [Bookline toplista](#)). Ha igazán hiteles és alapos szakkönyv-gyűjteményt szeretnél felépíteni (és a célközönséged számára

ez érdekes lehet), érdemes angol nyelvű könyveket is kínálnod, ezt az [Amazon](#) partnerprogramjára regisztrálva teheted meg.

## 15. Régi tárgyak felvásárlása, felújítása és továbbadása

Manapság reneszánszukat élik a régi bútorok, retro lakberendezési tárgyak (hajóláda, rádió, edények, sparuheld, lámpa stb.). Ha van érzéked hozzá, akkor beszerezhetsz és felújíthatsz ilyeneket, majd pedig továbbadhatod. Például létrehozatsz egy retro lakberendezési üzletet az interneten, vagy egy retro ajándéktárgy boltot. Attól függően, ki a célcsoportod, jól tudod a hagyományos internet marketing módszerekkel reklámozni mindezt, például megcélozhatod azokat, akik különleges ajándékokra vadásznak éppen, vagy azokat, akik szeretik a különleges tárgyakat is. Jó reklámeszköz lehet számodra egy szép kivitelű katalógus, amiben jól megszerkesztve, szép hátterekkel, stílusosan jeleníted meg a különlegesen felújított tárgyakat. Ebből készülhet elektronikus és akár nyomtatott verzió is. Lakberendezési lapokban is hirdethetsz, vagy partnerséget vállalhatsz olyan üzletekkel, akik eleve különleges tárgyakat árulnak, pl. iparművészeti tárgyakat, lámpákat, kiegészítőket és kölcsönösen népszerűsíthetitek egymást vagy jutalékért viszonteladóként árusíthatják a termékeidet.

## 16. Esküvőszervezés

Hasonló ahhoz, amit a 11. pontban leírtam. Mindenképpen legyen egy kész listád a lehetséges partnerekről mindenféle árkategóriában, illetve előre keress meg partnereket és állapodj meg velük. A partnerektől a viszonteladásért jutalékot kérhetsz (hiszen te viszed hozzájuk a vásárlókat), erre jön rá a szervezésért járó díj.

Az internet marketing mellett érdemes nagy hangsúlyt fektetned a szájhagyományra is, tehát arra, hogy a korábbi ügyfeleid ajánljanak téged egymásnak. Ezt azonban ne bízd a véletlenre, hanem pl. készíts el egy katalógust szép képekkel a szolgáltatásaidról és adj mellé valamilyen ajándékot (pl. ha az illető küld egy ügyfelet, aki fizető ügyfél lesz, akkor az ügyfélnek ingyen van az esküvői torta, a régi ügyfeled pedig kap tőled valamilyen ajándékot)

## 17. Bútor felújítás, javítás

Ez egy nagyon jól marketegezhető dolog válság idején (és válság után is :)). Különösen interneten, hiszen ha valaki bútorra, vagy lakberendezési áruházak nevére keres, megjelenhet a te hirdetésed (Google Adwords): „Miért vennél újat, amikor jóval olcsóbban felújíttathatsz?” Helyi lapokban és lakberendezési magazinokban is hirdethetsz, valamint összeállhatsz lakberendezőkkel is.

## **18. Táská, bőrdíszmű felújítás, javítás**

Ez egy igazi hiányszakma, viszont igény van rá, ráadásul jól bonyolítható interneten, hiszen egy táskát postán is el lehet hozzád küldeni, te megjavítod és visszaküldöd. Mivel elég kevés helyen van ilyen szolgáltatás, kényelmesebb elküldeni, mint a város másik végébe elmenni, és egy drágább táská esetén meg is éri, tehát szinte magát adja el ez a szolgáltatás (persze azért neked is kell marketingezned, egy jó, áttekinthető és informális weboldal, amelyiken egyértelműen kiderül, milyen munkákat végzel el, pontosan, előre kiszámíthatóan milyen költségért, valamint ami eloszlatja a kételyeket az ügyfélben (Nem fog eltűnni a táská? Ha nem tudja megjavítani, a postaköltséget ki állja? Biztosan jó minőségű munkát végeznek? Stb.) Az internetes megjelenés mellett mindenképpen érdemes helyi szinten is hirdetni (szórólapok, helyi lap, Arany oldalak, ha megyei szinten nincs ilyen szolgáltatás, akkor megyei lapokban is)

## **19. Törött tárgyak javítása**

Ez is igazi hiányszakma, ráadásul a táskajavításhoz hasonlóan ez is megoldható személyes találkozás nélkül. Fontos része a szolgáltatásnak, hogy a szállítást nem érdemes postán megoldani, inkább futárszolgálattal érdemes szerződni.

## **20. Számítógépes vészhelyzetek megoldása**

Kezdő vagy rutintalan felhasználók számára nagy segítség lehet, ha probléma esetén van kitől segítséget kérniük akár személyesen, akár telefonon. Ezt a szolgáltatást célcsoportokra is szűkítheted, pl. cégekre, akiknek nincs számítógépes személyzetük és nagyon sürgős esetekben kérnek 24 órán belüli segítséget (személyes javítás stb.), vagy magánszemélyekre, akik telefonon vagy e-mailben kérdezhetnek a problémáikkal kapcsolatban, szükség esetén pedig személyes javítást is vállalhatsz.

Ezt a szolgáltatást nyújthatod egyes szoftverekkel kapcsolatban is, amikhez nem jár alapból ilyen szolgáltatás (pl. szövegszerkesztő), hogy amikor elakadnak a használatában, vagy probléma van a szoftverrel, akkor tőled kérhetnek segítséget.

Maga a szolgáltatás havidíjas lehet (tehát egy fix havidíjért X számú és időtartamú tanácsadást vállalsz), vagy lehet egyszeri sürgősségi díja is egy-egy hívásnak.

Jól tudod ezt úgy marketingezni, ha számítógépes üzletekkel vállalsz partnerséget, akik minden egyes eladott számítógép mellé odaadják a kuponodat, ami tartalmaz egyszeri ajándék tanácsadást, ez nekik egy

fontos hozzáadott érték a gép mellé, neked meg jó üzleti lehetőség. Emellett lehet olyan ajándék kuponokat, kupon füzeteket készíteni, amikkel ajándékba lehet adni ezt a szolgáltatást egymásnak (pl. a kezdő számítógép-felhasználó nagymamának).

## **21. Ajándéktárgyak értékesítése**

Ebbe úgy érdemes belevágni, hogy nem egyfajta tárgyat találsz ki és azt próbálsz mindenáron eladni, hanem választasz egyféle eseményt vagy célcsoportot, és egy olyan ajándékboltot indítasz (az interneten), ami kifejezetten a nekik szóló ajándékokat tartalmazza. Pl. ajándékok nagyszülőknek, ajándékok kisbabáknak, ajándékok névnapra, ajándékok Valentin-napra stb. Magukat az ajándéktárgyakat készítheted te is (pl. fatárgyak, kerámiák stb.), de az is megoldható, hogy te magad csak a szervezést és a marketinget végzed és partnerek tárgyait árulod jutalékért, akár egyedi megegyezés, akár partnerprogram alapján.

## **22. Ékszerkészítés**

Ékszerkészítést sokan végeznek, nem mindegy azonban, hogyan adod el őket. Készíthetsz például komplett kollekciókat (nyaklánc, gyűrű, fülbevaló) ezeket egybecsomagolva sokkal nagyobb áron adhatod el, mintha külön-külön árulnád őket. A marketingnél érdemes hasonlóan gondolkodni, mint az ajándéktárgyak esetén, gondold végig, kinek lehet jó ajándék egy ilyen ékszer-kollekció, milyen korú hölgynek, milyen öltözkéhez illik stb. Mindenképpen foglalkozz a marketingedben és a termékfejlesztésnél is az egyes alkalmakkal, amikor ékszert ajándékoznak egymásnak az emberek, tehát készíts pl. karácsonyi, farsangi, Valentin-napi, tavaszi, születésnap stb. kollekciókat és hozzájuk illő ajánlatokat, kampányokat is. A célcsoportod lehetnek azok, akik ajándékozni fognak és azok, akik szívesen lepik meg magukat szép dolgokkal, mindkét csoporthoz másként kell kommunikálnod és más módon éred el őket az interneten.

## **23. CD gyártás**

Számos online vállalkozónak könnyítheted meg az életét, ha tudsz CD-t (DVD-t) írni és rá nyomtatni. Ez kvázi nyomdai szolgáltatás, de csak CD-kre specializálva. A CD-nyomtatás költségei sokkal alacsonyabbak a hagyományos szitázásnál, ezért versenyképes tudsz lenni, mert nyomtatással kis példányszámokat is olcsón tudsz előállítani. Az online vállalkozókon kívül a célcsoportod lehetnek szoftverfejlesztő cégek, akik „dobozos” verzióban, kis példányszámban is szeretnék megjelenni, reklámügynökségek, kisvállalkozók, akik reklámhordozóként CD-t szeretnék előállítani, de a magas nyomdai költségek miatt eddig nem vágtak bele.

## 24. Varrás

Ha tudsz varrni, akkor nem csak egyedi varrást vállalhatsz, hanem például ruha javítást, felvarrást is. Emellett jó célcsoport lehet a szalagavatóra készülő fiatalok, a ballagó osztályok, akiket úgy érthetsz el, ha az iskola környékén hirdetsz vagy szórólapot osztogatsz. Minden olyan csoport célcsoport lehet még, akik nagy mennyiségben vásárolnak ruhákat pl. tánccsoportok, sportegyesületek stb. Gondolkozhatsz abban is, hogy vannak olyan emberek, akik egyedi ruhát szeretnének varratni egyedi alkalmakra (pl. keresztelőruha a babának, báli ruha, koszorúslányruha stb.) vagy csak simán egyedi méreteik vannak (pl. nagyon nagy vagy nagyon kicsi méretek)

A varrás mellé adhatsz öltözködési tanácsokat is, pl. anyagválasztás, színek kiválasztása, kiegészítők kiválasztása. Lehetőség lehet még az egyedi kiegészítők varrása is (pl. kendők, sálak, sapkák, táskák), amiket interneten értékesíthetsz.

## 25. Öltözködési tanácsadó

Ez egy népszerű téma, ráadásul internetes eszközökkel jól megvalósítható. Mindenképpen válassz célcsoportot magadnak (pl. dolgozó nők, fiatalok, 50 év feletti nők, természetes férfiak stb.) Itt egy klasszikus tanácsadói modellt építhetsz fel, amit egy általánosabb, a célcsoportnak szóló anyaggal (könyv sok fényképpel, tanfolyam) indíthatsz, majd magasabb áron kínálhatsz egyéni tanácsadást, vásárlási segédletet is.

## 26. Szépségtanácsadó

Az öltözködés mellett a smink, a frizura, a bőrápolás a másik olyan terület, ahol mindig szükség van tanácsokra. A 25. ponthoz hasonlóan érdemes célcsoportot választanod és a modelled is hasonló lehet. Ajánlhatsz termékeket és konkrét szolgáltatókat (kozmetikus, fodrász stb.) is, aminek az eladása után jutalékot kaphatsz.

## 27. Babakészítés

A különleges, egyedi játékok készítésében nagy fantázia van, hiszen mindig vannak, akik a retrót, a régit vagy éppen a tömegtermékektől eltérőt keresik. Az egyedi babák mellé érdemes egyedi ruhákat, ruhakollekciókat és egyéb kiegészítőket (pl. bútorok, babaház) is kínálni. A 21. pontban foglaltak szerint érdemes ajándéktárgyként értékesíteni őket, illetve boltokkal, bolthálózatokkal is meg lehet állapodni az értékesítésről.

## 28. Fajáték készítés

A fajátékok reneszánszukat élik, ráadásul kis kezűgyességgel nem is nehéz előállítani őket. Készíthetsz építőkocka készleteket, dominókat, kirakókat, társasjátékokat. A 21. pontban leírtakhoz hasonlóan értékesítheted őket.

## 29. Virágkötészet

Az internetes virágrendelés praktikus szolgáltatás, ezért van rá kereslet. Kiegészítheted a virág mellé apróbb ajándéktárgyak értékesítésével is. Amit itt el kell döntened, hogy országos szolgáltatást nyújtasz (ez esetben egy futárszolgálattal érdemes szerződöd és garantálni a pontos célbaérkezést), vagy területi szolgáltatást, itt könnyebben megoldható, hogy időben megérkezzen a csokor. Az internetes mellett mindenképpen ajánlott a helyi hirdetés is, és használd ki az egyes alkalmakban rejlő reklámlehetőségeket is (pl. Valentin-napi csokrok, névnapok, Halottak napja stb.) Kidolgozhatsz egy olyan hírlevél-szolgáltatást is, amiben bejelölheti a felhasználók milyen nevű ismerőseiket szeretnék felköszönteni a névnapjukon, illetve milyen egyéb alkalmakról szeretnének még értesítőt kapni és az adott nap előtti napon küldhetsz egy értesítőt erről, mellette egy ajánlattal, hogy milyen csokrot és ajándékot tud másnap elküldeni az illetőnek.

## 30. Ügyintézés

Az emberek utálnak papírokat rendezni, sorban állni, iratokat kitölteni, ezért ezeket szívesen bízzák másra. Meglehetősen sok ilyen ügy van, amit át lehet vállalni: járulékokkal kapcsolatos ügyintézés, adóügyek, gépjárművel, ingatlannal kapcsolatos ügyintézés stb. Mivel ez bizalmi kérdés, ezért mindenképpen korrekt és alapos szerződést kell kötnöd a megbízóiddal arról mit és hogyan vállalsz, valamint nagy szerepe van a szájhagyománynak az ügyfélszerzésedben, annak, hogy az egyik ügyfél a másikkal ajánl. Ezt megkönnyítheted azzal, ha valamilyen ajándékot adsz azoknak, akik továbbjárnak, vagy kedvezményre jogosító kupont adsz a régi ügyfeleidnek, amit odaadhatnak az ismerőseiknek. Mivel bármikor lehet megint olyan ügyük, amit rajtad keresztül lenne célszerű elintéznüik, adhatsz nekik olyan apró ajándékokat is, amik mindig szem előtt vannak, pl. hűtőmágnes a telefonszámmal, hogy ne felejtsek el, kit kell hívni :) Külön célcsoportként érdemes kezelned a vállalkozókat, a GYES-es kismamákat, az autóvásárlókat, az ingatlan eladására készülöket stb. őket célzott reklámokkal, interneten keresztül tudod a leghatékonyabban elérni.

### 31. Hobbi-lakberendezés

A lakberendezés sok embert érdekel, de csak kevesen szánnak pénzt egy profi megfizetésére. Nekik érdemes tehát oktatóanyagokat készíteni sok képpel, konkrét „hogyan csináld” megoldásokkal, esetleg videókkal. Egy online tanfolyam vagy egy DVD jó megoldás erre. Érdemes problémánként és célcsoportonként fejleszteni a termékeket és marketeget. Például foglalkozhatsz csak a családi házakkal, vagy csak garzonlakásokkal, esetleg csak bizonyos helyiségekkel (pl. konyha, gyerekszoba stb.) A pozicionálásnak megfelelően érdemes a keresőoptimalizálást és a PPC<sup>2</sup> hirdetéseiteket is megoldani.

### 32. Varrás (egyéb)

Ha tudsz varrni, akkor egészen egyedi termékeket is készíthetsz: ágyneműket, függönyöket, babzsák foteleket, díspárnákat, ágytakarókat, stafírungot stb. A termékeidet érdemes egy adott funkcióhoz (pl. csak lakberendezési textilek, csak függönyök, csak ágytakarók, csak falvédők, ajándéktárgyak, nászajándékok stb.) vagy célcsoporthoz (friss házasok, kismamák, lakberendezés iránt érdeklődők, párjuknak ajándékot kereső férfiak stb.) kapcsolnod. Az értékesítéshez ötleteket a 21. pontban kaphatsz.

### 33. Ételek megrendelésre

Ha jól tudsz főzni (vagy finom szendvicseket készítesz :) ) vállalhatsz különleges eseményekre étel készítést házhozszállítással. Például esküvőre, bulira, ballagásra, szalagavatóra, bankettek stb. Érdemes minél egyedibb kínálatot kialakítani és minden esetben az adott eseményhez kialakítani a kínálatot és a díszítést is.

Mivel romlandó termékről van szó, ezért nagyon fontos a gyors kiszállítás, és célszerű egy adott területen belül dolgozni (ahova a gyors kiszállítás még megoldható). Ennek megfelelően interneten és helyileg is hirdetni kell (szórólap, helyi lapok), valamint a meglévő ügyfeleidnek adhatsz olyan ajándékokat, amik újra és újra visszahozzák őket, és amivel továbbajánlhatnak másoknak is, például egy szép kis ajándék katalógus képekkel és egy kedvezményt adó kuponnal, egy hűtőmágnes vagy falinaptár, hogy mindig szem előtt legyen a telefonszámod, ha szükség van rád. Közületeknek és cégeknek is készíthetsz ajánlatokat, szórólapokat. Csálíként felajánlhatod egy ingyen bulit 10 fő részére a cégben ajándékba, és a szállításkor bőven hagyhatod ott a csak cégeknek szóló ajánlatodból is. Ez a tevékenység engedélyköteles, a szükséges okmányokat mindenképpen szerezd be, mielőtt belevágsz.

---

2 PPC (Pay-Per-Click) = olyan hirdetési forma, ahol a hirdető csak akkor fizet, ha a hirdetésére rákattintottak. Ilyen pl. az Etarget, a CT Network, a Yahoo Ouverture vagy a Google Adwords



### **34. Horoszkóp készítés**

Amennyiben értesz hozzá, akkor különféle élethelyzetek megoldására vagy személyiségjegyek leírására kínálhatsz horoszkópokat. Nem érdemes úgy általában horoszkópkészítést vállalni, mert ezen a piacon már túlkínálat van, érdekesebb egyes helyzetekre fókuszálni, pl. párválasztás, pályaválasztás, gyermek-horoszkóp, döntések meghozatala stb. A hirdetésekben és a weboldal szövegében is érdemes az adott élethelyzettel küzdő célcsoport felé kommunikálni. Az alapszolgáltatás történhet interneten keresztül is, de magasabb áron személyes tanácsadás is történhet.

### **35. Életmód tanácsadás**

Ezt meghatározott problémák illetve célcsoportok köré érdemes építeni. Például családanyák, elfoglalt menedzserek, sportolók, elhízottak, 50 feletti nők, dohányzók, cukorbeteg, magas vérnyomással élők, stresszes életmódot folytatók stb. Sportolási, táplálkozási, szabadidős- és wellness tanácsok, időbeosztással, környezettel, emberi kapcsolatokkal összefüggő tanácsok tartozhatnak ide. Klasszikus tanácsadói modellt építhetsz rá az általánosabb tanácsokat tartalmazó online életmód programtól (pl. 3 hónapos „nagy átalakulás”), a csoportfoglalkozásokon keresztül a személyes tanácsadásig. Akkor tudsz ezzel a területtel hitelesen foglalkozni, ha kapcsolódó végzettséggel rendelkezel (természetgyógyász, dietetikus, életmód-tanácsadó, pszichológus, egészségügyi végzettség, szociális munkás stb.)

### **36. Saját termés értékesítése**

Ezalatt ne a hagyományos kiskerti termesztésre gondoldj, hanem pl. a saját magad által termesztett fűszernövények, saját készítésű gyümölcstea-keverékek, aszalt gyümölcsök értékesítésére webshopon keresztül. Egyedi termékeket is készíthettek, így sokkal többet érnek a termények, pl. mézes dió, diákcsemege, fűszerolaj és -ecet stb. Mindehhez különleges ajándék-csomagolást is készíthetsz, ettől remek ajándéktárgy válik belőle. Összefoghatsz másokkal is, akik hasonló termékeket készítenek és közösen készíthetitek a termékeket. A 21. pontban leírtak szerint alakíthatod az értékesítést. Ez a tevékenység engedélyköteles, a szükséges okmányokat mindenképpen szerezd be, mielőtt belevágsz.

### **37. Gyógynövények értékesítése**

Amennyiben értesz hozzá termelhetsz magad is gyógynövényeket és árulhatod a saját termésedet. Mivel ilyesmi már sok helyen kapható, ezért némi pluszt érdemes belevinned, hogy hatékonyá tedd a marketinget, például adhatsz fantázianevet és különleges csomagolást az

egy-egy teák, teakeverékek mellé, a megoldandó problémák szerint egyedileg hirdetheted őket (pl. alvászavarok). Nagyon fontos, hogy a honlapodon ne csak az egyes termékekről, hanem az egyes problémákról és a használható növényekről, valamint a felhasználási módról (hogyan kell elkészíteni, milyen mennyiségben fogyasztható, ellenjavallatok) is adj alapos tájékoztatást, és legyen mód a kérdésre is.

A gyógynövényeket felhasználási mód szerint is csomagolhatod, pl. fürdő készítésére való keverék stb.

A növények mellé árulhatsz információs anyagokat, könyveket is a gyógynövényekről, illetve te is írhatasz ilyeneket.

Csak akkor vágj bele ebbe, ha van megfelelő végzettséged. Ez a tevékenység engedélyköteles, a szükséges okmányokat mindenképpen szerezd be, mielőtt elkezded.

### **38. Utazásszervezés**

Nem a klasszikus utazásszervezésre gondolok itt, hanem egyedi családi- vagy csoportos utakra. Ilyeneket szervezhetsz például iskoláknak (osztálykirándulás), egyetemeknek (2-3 hetes „hátizsákos” külföldi utak), vagy akár speciális igényű magánszemélyeknek is (különleges országokba szeretnének menni, vagy különleges élményekre vágnak pl. dzsungeltúra, szafari stb.) Mindenképpen találd ki a fő profilt és alakítsd ki a kapcsolatrendszeredet az adott országokban, mielőtt belekezdesz a tevékenységbe. A szolgáltatás keretében kínálj többféle szálláslehetőséget a kempingtől az 5 csillagos hotelig, és egyedi ügyintézés (orvosi papírok, oltások, vízum stb.)

### **39. Masszázs**

Egyre népszerűbb a masszázs Magyarországon, de a reklámok elég gyengék, ezért ha van ilyen végzettséged és jó a marketinged, akkor nem lesz nehéz ügyfeleket szerezned. A reklámjaidat mindenképpen szegmentáld célcsoportok szerint és igyekezz a megfelelő csoportokhoz eljuttatni. Például irodaházak környékén az „Egész napos üléstől fáj a háta?” feliratú szórólapoddal érhetsz célt, míg a védőnői rendelésbe egy „A nagy pocaktól fáj a derekad?” című plakáttal reklámozhatsz. Az interneten mindez egyszerűbb, hiszen itt kulcsszavak alapján tudod a célcsoportot meghatározni és nekik testreszabottan reklámozni.

Rendezhetsz nyílt napokat is, pl. cégeknek felajánlhatod, hogy ingyen masszírozod fél napig a cég dolgozóit, cserébe szórólapokat és kedvezményre jogosító ajándék kuponokat hagysz náluk. Érdekes bevezetned az ajándékba adható masszázs bérletet is, amit pl. karácsony vagy Valentin nap előtt külön reklámozhatsz. Összefoghatsz egy ajándék-boltossal vagy virágárussal is, hogy minden csokor virág

(vagy ajándék) mellé ajándék masszázs jár, ez neki is jó, hiszen ingyen ad plusz szolgáltatást a terméke mellé.

#### **40. Népművészet**

Amennyiben népművészettel (hímzés, fafaragás stb.) foglalkozol két célcsoportra érdemes odafigyelned: az egyik az ilyen tárgyak iránt érdeklődő hazai vásárlók, a másik pedig a külföldiek. Az előbbi eset a 21. pontban leírt módon egy ajándékbolttal valósítható meg, illetve a 31. pontban írtakat is érdemes figyelembe vened. Ha külföldiek számára szeretnél értékesíteni, akkor mindenképpen érdemes angol nyelvű oldalt is létrehoznod, és elsősorban azokra koncentrálnod, akik különleges lakberendezési tárgyakat, lakásdíszeket szeretnének vásárolni. Az értékesítésedet kiegészítheted az [Etsy.com](https://www.etsy.com)-on vagy az [Ebay](https://www.ebay.com)-en való értékesítéssel is.

#### **41. Műköröm, manikűr, pedikűr**

Szintén népszerű téma, amire nagy igény van, azonban rosszul reklámozzák. A reklámjaidban nem elég leírnod, milyen szolgáltatást vállalsz, hanem adj ötleteket ahhoz is, mikor vehetik igénybe őket.

Például: „Holnap van a ballagásod és szeretnél a fotókon tökéletesen kinézni?“, „Sokat dolgozol, de szeretnél minden nap szép körmöket?“, „A hétvégén van az esküvőd és szeretnél tökéletes lenni a nagy napon?“

A szolgáltatás mellett passzív jövedelmet termelhet neked az is, ha készítesz egy videós, képes útmutatót ahhoz, hogyan lehet házilag szép körmöket készíteni, hogyan ápoljuk, hogyan lakozzuk, hogyan tegyük különlegessé, mit tegyünk, ha letörött stb. Ebben az anyagban kitérhetsz arra is, hogyan érdemes műkörömöst választani, milyen technikák vannak, melyik mire való és mi a különbség köztük.

#### **42. Kerámiák készítése**

Ha kerámiákat szeretnél készíteni, sokat segíthet, ha valamiben egyedi vagy, egyediek a termékeid: különleges összeállítások (pl. komplett evőeszköz készletek, fondü készlet, salátás készlet stb.). A marketingben a 21. és 31. pontokban leírtak sokat segíthetnek.

#### **43. PR ügynökség**

Ha van tapasztalatod a sajtó területén, akkor segíthetsz másoknak a sajtóközleményeiket megírni és eljuttatni a sajtóhoz. Célcsoport területén koncentrálnhatsz egy adott szakterületre (pl. csak gazdasági hírek, csak életmód hírek) vagy bizonyos csoportokra (csak kisvállalkozások, csak alapítványok, csak sportegyesületek stb.)

Ügyfeleket úgy tudsz szerezni, hogy készítesz egy online minitanfolyamot a célcsoportod részére, amiben elmondod nekik, miért jó nekik a PR, hogyan tudják hasznosítani és adsz néhány ötletet arra is, hogyan tudják mindezt megvalósítani. A tanfolyam anyagát offline is érdemes hirdetni, illetve az érintett cégekhez offline formában is eljuttatni (ha megrendelik), így sokkal szélesebb körhöz juthatsz el.

#### **44. Reklámügynökség**

Ha van már tapasztalatod reklámszervezéssel kapcsolatban, akkor csak bizonyos médiákra vagy egyes célcsoportok igényeire fókuszálva vághatsz ilyen tevékenységbe. Az ügyfélszerzésre a 43. pontban leírtakban találsz ötleteket.

#### **45. Kereskedelem az interneten: webshop**

Azért emeltem külön ki ezt a területet, mert nincs szükséged saját készítésű termékekre ahhoz, hogy webshopod legyen. Felveheted a kapcsolatot nagykereskedőkkel és árulhatod az ő termékeiket a saját árrésszel vagy felveheted a kapcsolatot bizonyos termékek készítőivel és jutalék ellenében eladhatod az ő termékeiket egy webshopban. Mivel sokkal több tehetséges készítő van, mint amennyi ügyes, internet marketingben is jártas marketinges, ezért erre a tevékenységre kiváló üzletet húzhatsz fel. Megteheted azt is, hogy már kész partnerprogramokra regisztrálsz és azokat a termékeket adod el az oldalon keresztül.

Marketing szempontból itt arra kell ügyelned, hogy a webshop üzenete valami egészen egyedi legyen, sajátos célcsoporthoz szóljon, egyedi ötlet (pl. ajándékok kutyáknak, buli kellékek boltja) vagy célcsoport (pl. ajándékok gazdiknak) köré épüljön.

#### **46. Babysitter közvetítő**

Ha összeálltok többen anyukák, közösen szervezhetek egy helyi gyermekmegőrző vagy babysitter közvetítő szolgáltatást. Mivel itt nagyon fontos a bizalom, ezért építsetek a szájhagyományra (l. még 8.pont) A helyi óvodákban, iskolákban, játszóházakban, művelődési házakban illetve azok környékén hirdethettek.

#### **47. Telemarketing**

Nem csak cégek kínálhatnak a te számodra ilyen munkát, te is kereshetsz olyan cégeket, akik szeretnének egy profi telemarketingest alkalmazni. Az ügyfélszerzéssel kapcsolatban lásd az 1. pontban írottakat.

#### **48. Grafológiai elemzés**

Amennyiben van ilyen végzettséged, nagy lehetőségek rejlenek benne akár teljes egészében az interneten keresztül lebonyolítva is. A kliens megrendeli a szolgáltatást, postán elküldi a kért kézírást, te pedig elkészíted és online vagy postán visszaküldöd az elemzést. Érdemes speciális helyzetekre koncentrálni a reklámjaidban, a honlapod szövegében: pl. pályaválasztás, párválasztás, párkapcsolati problémák stb. Nagy cégek már most is gyakran alkalmaznak grafológusokat a munkaerő-felvételkor, te kínálhatsz ilyen szolgáltatást kisvállalkozók számára.

#### **49. Személyes pénzügyi helyzetelemzés-tanácsadás**

Olyanok számára, akik nem tudnak kiigazodni a saját pénzügyeiken, nem tudják eldönteni, érdemes-e felvenniük egy hitelt, megkötniük egy biztosítást, vagy egész egyszerűen csak úgy érzik, hó végére nem jönnek ki a havi pénzből. Hagyományos infotermék alapú szolgáltatást építhetsz ki a számukra, amelyben egy olcsó termék általánosabb információkat tartalmaz, majd részt lehet venni csoportos és/vagy személyes konzultáción is.

A reklámokat érdemes konkrét problémák köré építeni (pl. hitelfelvétel, anyagi gondok, takarékoskodás, befektetés stb.)

#### **50. Táplálkozási tanácsadás**

Ez takarhat fogyókúra tanácsadást, de ide tartozhat még a hízókéúra, a súlyos betegség utáni megfelelő táplálkozás, a tartós betegségek alatti (ételallergia, cukorbetegség stb.) táplálkozás, az egészséges táplálkozásra való áttérés is. Ezekre a problémákra és célcsoportokra érdemes koncentrálni a reklámjaidban is (pl. fogyókúra 50 éves kor felett, ételallergiás gyerekek táplálása).

Hagyományos infotermék alapú szolgáltatást építhetsz ki ebben a témában, amelyben egy olcsó termék általánosabb információkat, ötleteket, recepteket, vásárlási útmutatókat tartalmaz, majd résztvehetnek egy online életmódprogramban, amit tagsági rendszer is kiegészít (hiszen így egymásnak is tudnak segíteni a résztvevők) és részt lehet venni csoportos és/vagy személyes konzultáción is.

### **Tetszettek a fenti ötletek, de még mindig tele vagy kérdéssel?**

Nem csoda, hiszen egy komoly döntést meghozni nem pár percbe telik. Nyilván tele vagy kérdésekkel, kétségekkel és érzed, hogy ennél még többet kell megtudnod ezekről a dolgokról.

Tisztában vagyok vele, mit érzel, hiszen több ezer induló vállalkozóval beszélgettem már konzultációk, tanácsadások alkalmával. Dönteni nagyon nehéz.

Éppen ezért dolgoztam ki egy olyan programot, ami az indulásban tud segíteni neked. Ez a Gazdagmami START Program, ami eddig több , mint ezer anyukának segített elindítani saját vállalkozását.

[Néhány részletet már most megtudhatsz róla, ezen az oldalon >>](#)