

Őszi marketing *kalauz* szolgáltató vállalkozóknak

Több mint 70 konkrét ötlet és példa arra, hogyan hozd ki a legtöbbet szeptembertől januárig — coachoknak, edzőknek, oktatóknak, kreatívoknak és minden szolgáltatónak.

Szeptember

Október

November

December

Kinek készült, és hogyan használd?

Az őszi sok szolgáltató vállalkozás számára az év legerősebb időszaka: szeptemberben visszatér a fókusz, novemberben erős kampányidőszak indul, decemberben pedig sokan már a következő évre készülnek. A jó őszi marketing nem egyetlen akcióból áll – szeptembertől decemberig egymásra épülő kommunikációban érdemes gondolkodni.

Neked szól, ha...

szolgáltatást adsz el: coaching, webdesign, könyvelés, marketing, VA-munka

edzőként, jógaoktatóként, dietetikusként dolgozol emberekkel

magántanár vagy, vagy online kurzust, tanfolyamot értékesítesz

szeretnél januárra tele naptárral indulni

Így használd

1. Olvasd át egyben, és jelöld be azt a 3–5 ötletet, ami rád illik.
2. Írd be a naptáradba, melyik hónapban melyiket csinálod meg.
3. A 16. oldal ellenőrzőlistájával kövesd, hol tartasz.

TARTALOM

Az őszi marketing íve	3	Erősebb ajánlatok	10
Szeptember: aktivizálás	4	Belépő termék és ajánlati lépcső	11
„Idén még szeretném” + sürgetés	5	Tartalomritmus ősszel	12
Csomagajánlatok árengedmény nélkül	6	Kifogáskezelés	13
Feliratkozócsalogató ötletbank	7	November és december	14
Kampányív három szakmában	8	Egyszerű őszi mérőlap	15
Őszi rendrakás és gyors szolgáltatások	9	Kampánytémák és 90 napos terv	16

Egy dolgot ne csinálj

Ne szeptemberben kezdj azonnal akciózni, és ne novemberben kezd el elmagyarázni, miért kell az, amit árulsz. Az őszi attól erős, hogy van időd felépíteni a döntést.

Az őszi marketing *íve*

Minden hónapnak más a dolga. Ha ezt a négy szakaszt egymásra építed, novemberben nem a nulláról kell meggyőznöd senkit.

Szeptember

FIGYELEM

figyelemfelkeltés

problémafelismerés

listaépítés

auditok

belépő ajánlat

újratervezés

Október

BIZALOM

edukáció

szakértői pozicionálás

esettanulmányok

fő szolgáltatás

várólista

November

DÖNTÉS

intenzív értékesítés

csomagajánlat

bónusz

limitált kapacitás

januári helyfoglalás

December

ELŐRENÉZÉS

évvárás

visszatekintés

régi ügyfelek

januári előértékesítés

„Az év végi marketing nem novemberben kezdődik.”

Ne rögtön akciózz — *aktivizáld újra a közönséged*

Szeptemberben visszatér a rutin, és az emberek újra elő akarják venni a céljaikat — nem vásárolni akarnak.

Témaötletek

Mit halogattál egész nyáron?

Mit szeretnél még idén végre megcsinálni?

Mi az, amit nem akarsz átvinni a következő évre?

Őszi újratervezés · Szeptemberi nagytakarítás

Milyen rendszered, tudásod vagy ajánlatod szorul frissítésre?

Jó belépő ajánlatok

audit

állapotfelmérés

stratégiai konzultáció

rendszerellenőrzés

mini tanácsadás

őszi tervező alkalom

PÉLDÁK SZAKMÁNKÉNT

Webdesigner

„Nézzük meg, hol veszít érdeklődőket a weboldalad.”

Könyvelő

„Év végi pénzügyi felkészülés egy órában.”

Virtuális asszisztens

„Hol folyik el az idő a vállalkozásodban?”

Online oktató

„Melyik tudást szerezd meg még idén, hogy januárban használd?”

Személyi edző

„Nyár után újraindítás: mérés, terv, első négy hét.”

Dietetikus

„Étrendátnézés: mi működött nyáron, mi nem?”

Futóedző

„Tavaszi félmaratonra ősszel épül az alap.”

Coach

„Hol tartasz ahhoz képest, amit januárban elterveztél?”

Marketinges

„Őszi marketingaudit: mi vigye a IV. negyedévet?”

Magántanár

„Hol tartasz most, és mit szeretnél elérni karácsonyig?”

Lakberendező

„Őszi otthonfrissítés. De akár: felkészülés a karácsonyra”

Jógaoktató

„Őszi rutinépítés: heti két alkalom, amit tényleg tartani tudsz.”

Fotós

„Év végi arculatfrissítés: friss képek januárra.”

Tipp: a belépő ajánlat legyen rövid, konkrét és önmagában is értékes — aki egy óra alatt használható tervet kap, könnyebben mond igent a nagyobb munkára.

Használd az „*idén még szeretném*” érzést

Ősszel erős belső motiváció, hogy az emberek lezárjanak, befejezzenek vagy elindítsanak valamit még ebben az évben. Nem kell mesterséges akciót kitalálni — elég ezt az érzést megfogalmazni.

„Ha januárra már működő rendszerrel szeretnél indulni, most kell elkezdenünk.”

„Ne januárban kezd el azt, amit januárra már használni szeretnél.”

„Ha januári vizsgára készülsz, ősszel kell elkezdened.”

„Ha tavasszal szeretnél magabiztos lenni, most épül az alap.”

Kommunikáld a kapacitásod

„Őszre még három projektet tudok vállalni.”

„Novemberre két helyem maradt.”

„Az őszi félévre még négy új tanulót tudok fogadni.”

„A heti kiscsoportos edzésen három hely maradt.”

„Decemberben már csak kisebb munkákat vállallok.”

Építs várólistát

Csoportprogramnál, kurzusnál, mentorprogramnál és nagyobb kivitelezésnél működik a legjobban. A feliratkozók kaphatnak:

előzetes tartalom

esettanulmány

mini lecke

előfoglalás

extra bónusz

KEZELD A „MAJD JANUÁRBAN” KIFOGÁST

„A január nem stratégia.” · „Amit januárban működtetni szeretnél, azt ősszel kell felépíteni.”
· „Ha januárban vizsgázol, novemberben már nem az alapokat keressük.” · „A tavaszi formádat októberben alapozzuk meg.”

Csomagajánlat *árendemény nélkül*

Szolgáltatásnál gyakran jobb megoldás, ha plusz értéket adsz, mint ha az áradat csökkented. A kedvezmény egyszeri bevételkiesés, a bónusz viszont az eredményt javítja.

Szolgáltatóknak

szolgáltatás + audit
szolgáltatás +
konzultáció
szolgáltatás +
sabloncsomag
szolgáltatás +
utánkövetés
szolgáltatás + stratégiai
alkalom
szolgáltatás + extra
támogatási hét

Oktatóknak

tanfolyam + kérdezz-
felelek
kurzus + konzultáció
magánóra-csomag +
szintfelmérés
felkészítő + próbavizsga
online képzés +
munkafüzet
tanfolyam + zárt
közösség

Edzőknek

edzésterv + felmérés
10 alkalmas bérlet +
étrendkonzultáció
online program + heti
visszajelzés
kiscsoport +
mozgásminta-elemzés
edzés + regenerációs
útmutató
program + zárómérés

GYORS, EGYNAPOS SZOLGÁLTATÁSOK

Sok ügyfél szívesebben mond igent gyorsan belátható eredményre, mint egy hónapokig tartó projektre.

Landing oldal nap

Automatizálási nap

Márkanap

Tartalomnap

Stratégiai nap

Intenzív felkészítő nap

Nyelvi szintfelmérő + akcióterv

Egynapos workshop

Mozgásfelmérő nap

Technikajavító alkalom

Futóstílus-elemzés

Novemberben se feltétlenül árat engedj: bónusz, extra konzultáció, csomag, korai foglalás, limitált hely, régi ár biztosítása, januári projekt előfoglalása. *Digitális termék* (online kurzus, munkafüzet, sablon, feladatbank) viszont nyugodtan mehet erősebb kedvezmény — ott nincs kapacitáskorlát.

Őszi feliratkozócsalogató *ötletbank*

Szeptember a legjobb hónap email-lista építésére: az emberek terveznek, keresnek, megszerezni akarnak. Válassz egyet, ami a fő szolgáltatásod felé vezet.

Szolgáltatóknak

Őszi vállalkozói ellenőrzőlista
90 napos marketingtervező
Év végi felkészülési lista
Őszi tartalomnaptár
Karácsonyi kampánytervező
Weboldal év végi ellenőrzőlista
„Készen áll a vállalkozásod az utolsó negyedévre?” teszt

Oktatóknak

Tanulási tervező szeptembertől decemberig
Heti tanulási rutin sablon
Vizsgafelkészülési ellenőrzőlista
„Milyen tanulási módszer illik hozzád?” teszt
5 gyakori hiba nyelvtanulásnál
7 napos mini tanulási kihívás
Ingyenes mini lecke, kurzusválasztó útmutató

Edzőknek, mozgással dolgozóknak

4 hetes őszi mozgásterv kezdőknek
Reggeli 10 perces bemelegítő sorozat
Heti étkezéstervező sablon
„Mennyire terhelhető most a tested?” önteszt
Irodai gerincvédő mini program
Futóterv az első 10 kilométerig

Utána használd is a listát

Ősszel ne csak közösségi médiában kommunikálj. Küldj újraaktiváló levelet, szegmentálj érdeklődés szerint, és építs automatikus sorozatot az ingyenes anyag után.

Példa szegmentáló kérdés: „Mi érdekel most leginkább?” — A) több érdeklődő · B) jobb weboldal · C) automatizálás · D) tartalomkészítés

Oktatóknál: A) beszédkésztség · B) nyelvtan · C) vizsgafelkészülés · D) szókincs · E) tanulási rutin

Edzőknél: A) fogyás · B) erő · C) állóképesség · D) fájdalommentes mozgás

Már ősszel építsd a *novemberi ajánlatod*

Ne akkor kezdj el kommunikálni egy problémáról, amikor már el akarod adni rá a megoldást. Három hónap, három üzenet — ugyanarról a témáról.

Automatizálás

SZEPTEMBER

„5 feladat, amit még mindig kézzel csinálsz.”

OKTÓBER

„Mikor éri meg automatizálni?”

NOVEMBER

„Most megcsináljuk neked.”

Nyelvtanár

SZEPTEMBER

„Miért nem működik, hogy majd vizsga előtt rákapcsolsz?”

OKTÓBER

„Így építs fel heti tanulási rutint.”

NOVEMBER

„Csatlakozz a januári vizsgafelkészítőhöz.”

Személyi edző

SZEPTEMBER

„Miért esik szét a mozgás nyár után?”

OKTÓBER

„Heti két edzés, ami tényleg tartható.”

NOVEMBER

„12 hetes téli program — 6 hely.”

Tartalomsorozatok

Őszi marketing 1/6 · Weboldal nagytakarítás 1/5

Év végi felkészülés 1/8

10 nap – 10 tanulási tipp · Heti egy nyelvi hiba

7 nap – 7 mozgásminta · Tanulási tévhitek

Rövid kihívások

5 napos láthatósági kihívás

7 napos weboldal-rendrakás

7 napos beszédkihívás · 10 napos tanulási rutin

7 napos mobilizáló kihívás · napi 15 perc mozgás

„Őszi rendrakás” szolgáltatás

Ez a keret illik az évszak hangulatához, és könnyű igent mondani rá: nem nagy elköteleződés, mégis kézzelfogható eredményt ad.

Vállalkozásban

weboldalaudit · SEO-audit
marketingaudit
CRM-rendrakás
hírlevélrendszer átnézése
Drive-rendszerezés
pénzügyi áttekintés
közösségimédia-audit
márkaaudit ·
folyamatátnézés

Tanulásban

tudásszint-felmérés
tanulási terv készítése
vizsgafelkészültség
mérése
tananyag-rendszerező
konzultáció
tanulási módszertani audit
eszköz- és forrásajánló

Mozgásban

állapot- és
mozgásfelmérés
edzésterv átnézése
technikaellenőrzés
étrendáttekintés
regeneráció és alvás
átnézése
téli célkitűzés

Mutasd meg a folyamatod — ez csökkenti a legtöbb bizonytalanságot

Így dolgozom, ez történik az első alkalmon.

Így néz ki egy közös projekt hétről hétre.

Ezt kapod pontosan: heti élő óra,
visszanézhető videó, munkafüzet,
gyakorlófeladat, személyes visszajelzés,
közösségi csoport, záró konzultáció.

Ezt kérem tőled induláskor.

Így épül fel a tanfolyam vagy az
edzésprogram.

Ennyi időt kér tőled hetente — és mi történik,
ha kimarad egy hét.

Élő audit vagy bemutató: weboldalelemzés, hírlevél-átnézés, Instagram-profil elemzés — oktatóknál élő mini lecke, próbaóra, vizsgafeladat közös megoldása — edzőknél élő mozgásminta-elemzés vagy technikajavítás. Egy jól sikerült élő elemzés többet ér tíz posztnál.

Adj konkrét *eredményígéretet* időkerettel

Ne csak a szolgáltatás nevét kommunikáld. Az ember nem „tanácsadást” vesz, hanem egy állapotot, amibe el szeretne jutni — és tudni akarja, mikorra.

GYENGÉBB

„Marketingtanácsadás.”

„Nyelvóra.”

„Online kurzus.”

„Személyi edzés.”

ERŐSEBB

„90 napos marketingterv két óra alatt.”

„12 hetes tanulási terv, amivel célzottan készülsz a nyelvvizsgára.”

„Négy hét alatt rakd össze az első működő hírlevélrendszered.”

„8 hét alatt fájdalommentes derékka, heti két edzéssel.”

Mutass konkrét számítást

„Ha heti három órát töltesz manuális adminisztrációval, az évente több mint 150 óra.”

„Ha heti háromszor 20 percet gyakorolsz szeptembertől decemberig, az több mint 15 óra célzott gyakorlás.”

„Heti két edzés karácsonyig 28 alkalom — ennyi elég a szokás kialakulásához.”

Az érték nem csak pénz

időnyereség

kevesebb stressz

jobb rendszer

gyorsabb haladás

kevesebb hiba

magabiztosság

sikeres vizsga

fájdalommentes mozgás

önállóbb tanulás

Kommunikálj árat vagy legalább árkatagóriát: pontos ár, „ettől az összegtől”, csomagár, havi díj, részletfizetés. Ez előszűri az érdeklődőket, és időt spórol neked.

A belépő terméktől a *fő ajánlatig*

Senki nem ugrik egyből a legnagyobb elköteleződésre. Építs lépcsőt, ahol minden fok után természetes a következő kérdés: „mi jön ezután?”

1. FOK

Ingyenes anyag

ellenőrzőlista,
mini lecke, teszt,
tervezősablon

2. FOK

Mini workshop

olcsó belépő:
sablon, útmutató,
próbaóra,
próbaedzés

3. FOK

Konzultáció

audit,
szintfelmérés,
rövid kurzus,
felmérő alkalom

4. FOK

Fő szolgáltatás

komplex képzés,
mentorprogram,
teljes projekt

Upsell meglévő ügyfeleknek

weboldal → SEO → karbantartás
marketing → automatizálás
coaching → csoportprogram
alaptanfolyam → haladó tanfolyam
csoportos képzés → magánkonzultáció
kiscsoportos edzés → személyi edzés
edzésterv → étrend- és regenerációs
támogatás

Automatizált utánkövetés

0. nap — azonnali visszaigazolás
1. nap — hasznos tartalom a témában
3. nap — esettanulmány, sikertörténet
5. nap — gyakori kérdések, kifogások
7. nap — emlékeztető és ajánlat

Ugyanez működik próbaóra,
szintfelmérés, workshop és
próbaedzés után is.

Kérj ajánlásokat. Az elégedett ügyfelek és tanulók szívesen ajánlanak — segíts nekik: extra konzultáció, bónusz tananyag, kedvezmény a következő alkalomra, ajándék mini workshop vagy plusz óra.

Heti *marketingritmus* ősszel

Nem több tartalom kell, hanem kiszámítható. Egy egyszerű heti ritmus önmagában megoldja azt a kérdést, hogy „mit posztoljak ma?”.

Hétfő

szakértői tartalom
· tipp · magyarázat

Edző: „Miért fáj a derekad ülőmunka mellett?”

Szerda

személyes vagy véleményes tartalom

Oktató: „Miért nem a nyelvtannal kezdek?”

Péntek

egyértelmű ajánlat
„Két helyem maradt novemberre.”

Hetente

egy hírlevél a listádnak

edukáció + egy konkrét következő lépés

Ne mindig újat gyárts

Egy blogcikkből lehet hírlevél, poszt, lapozós poszt, rövid videó, Pinterest-pin, LinkedIn-poszt, podcasttéma vagy mini lecke. A régi, jól teljesítő tartalmakat pedig frissítsd: aktualizálás, bővítés, új CTA, új lead magnet, belső linkek.

Dokumentálj: képernyőrészlet, ügyfélkérdés, gyakori hiba, egy jól működő feladat, egy rövid tanulság a napi munkából.

Véleményes tartalom

Miért nem kell minden szolgáltatónak TikTok?

Miért nem jó minden vállalkozásnak az állandó akciózás?

Miért nem oldja meg az AI önmagában a marketinged?

Miért nem hiszek a „napi 10 perc és folyékonyan beszélsz” ígéletben?

Miért nem a hasizomgyakorlat old meg egy derékfájást?

Használd konkrét cselekvésre ösztönzést

Foglald konzultációt.

Töltsd le.

Iratkozz fel.

Kérj ajánlatot.

Jelentkezz a várólistára.

Írj rám az „ŐSZ” szóval.

Foglald le a próbaórát.

Töltsd ki a szintfelmérőt.

Válaszd meg *előre* a leggyakoribb kifogásokat

Mindegyikből lehet külön poszt, email vagy rövid videó. Ha előre megválaszolod őket, az érdeklődő már döntésre készen ír rád.

„Drága.”

Mutasd meg, mi az ára annak, ha marad minden úgy, ahogy most van.

„Nincs időm.”

Írd le pontosan, heti hány órát kér tőle — és mit vesz le a válláról.

„Majd januárban.”

Amit januárban használni akar, azt ősszel kell felépíteni.

„Megcsinálom magam.”

Ne becsüld le — mutasd meg reálisan: idő, utánajárás, gyakorlás, technikai tudás, rendszeresség.

„Már sokszor elkezdtem.”

Mutasd meg, mi lesz most más: rendszer, visszajelzés, elszámoltathatóság.

„Még nem tartok ott.”

Adj egy kisebb első lépést, ami pont a mostani szintjének szól.

„Nincs nyelvérzésem.”

Módszer kérdése, nem tehetsége — mutass hasonló kiindulású tanulót.

„Nem vagyok edzésben.”

Pont ezért van felmérés és fokozatos felépítés az első négy hétben.

„Nem tudom végigcsinálni.”

Mondd el, mi tartja bent: rövid leckék, közösség, heti check-in.

„Neked való, ha...”

szeretnél rendszeresen haladni
hajlandó vagy időt tenni bele
konkrét célod van

„Nem neked való, ha...”

gyors csodamegoldást keresel
nem szeretnél gyakorolni
csak passzívan néznéd a videókat

November és december: zárj és nyiss

November

Kampányolj erősebben, de ne feltétlenül árral. Készíts külön oldalt a nagyobb ajánlatnak: probléma, ígért eredmény, ajánlat, folyamat, referencia, gyakori kérdések, ár, cselekvésre ösztönzés.

bónusz

extra konzultáció

korai foglalás

limitált hely

régi ár biztosítása

januári előfoglalás

Ne november végén kezd tesztelni a címsort, a képet, az ajánlatot és az értékesítési oldalt — ősszel legyen időd finomhangolni.

December

Ne januárban kezd el keresni a januári ügyfeleket. Decemberben már a januárt add el — és zárd le szépen az évet.

„Januári indulás — foglald le most.”

„A januári csoport jelentkezése megnyílt.”

„Kezdd az új évet kész rendszerrel.”

„Januárban ne tervezgess — indulj el.”

Évzáró tartalmak: mit tanultam idén, mi volt a legnagyobb tanulság, mit csinálnék másképp, melyik projektre vagyok a legbüszkébb. Plusz: az 5 legolvasottabb cikk, 5 leghasznosabb videó, 5 legjobb tipp.

„Régen beszéltünk” kampány

Korábbi ügyfeleknek, tanulóknak, klienseknek. Ez a legolcsóbb bevételforrás, mégis a legtöbben kihagyják.

„Mi változott nálad azóta?”

„Hol tartasz most?”

„Van valami, amit ideje lenne továbbfejleszteni?”

„Szeretnéd folytatni ott, ahol abbahagytuk?”

Használj újracélzó hirdetést

Más üzenetet kapjon az, aki járt az értékesítési oldalon, megnézett egy videót, letöltötte az ingyenes anyagot, kitöltötte a szintfelmérőt vagy részt vett egy próbaórán. Nem új közönséget kell keresned — azokat kell megszólítanod, akik már ott voltak.

Egyszerű őszi mérőlap

Nem kell bonyolult rendszer. Hetente írd fel ezt a hét számot — négy hét után már látni fogod, hol akad el a folyamat.

MIT MÉRSZ	1. HÉT	2. HÉT	3. HÉT	4. HÉT
Weboldal-látogatás				
Új feliratkozó				
Érdeklődő megkeresés				
Ajánlatkérés				
Időpontfoglalás / próbaóra				
Vásárlás / jelentkezés				
Bevétel				

Hol akad el általában?

Sokan látják, kevesen kattintanak →
gyenge a címsor vagy az ígéret

Sokan kattintanak, kevesen iratkoznak →
nem elég konkrét az ingyenes anyag

Sokan iratkoznak, kevesen foglalnak →
hiányzik az edukáció és a bizonyíték

Sokan foglalnak, kevesen vásárolnak →
nem tiszta az ár, a folyamat vagy a keret

Nézd át a weboldalad fő CTA-ját

Mi a legfontosabb következő lépés? Ne legyen egyszerre minden ugyanolyan hangsúlyos.

időpontfoglalás

ajánlatkérés

feliratkozás

kurzusvásárlás

próbaóra

szintfelmérés

A foglalásnál legyen egyértelmű: mire jelentkezik, mennyi ideig tart, mennyibe kerül, mit kap, hogyan zajlik, kinek való.

A te 90 napos őszi terved

Válassz hónaponként két-három feladatot. Nem az a cél, hogy mindent megcsinálj – hanem hogy legyen egy ív.

Szeptember

- ☐ ingyenes anyag elkészítése
- ☐ belépő ajánlat meghirdetése
- ☐ újraaktiváló hírlevél
- ☐ témasorozat indítása

Október

- ☐ két esettanulmány
- ☐ élő audit vagy mini lecke
- ☐ várólista megnyitása
- ☐ ajánlati oldal megírása

November

- ☐ kampány indítása
- ☐ bónusz vagy csomag
- ☐ kapacitás kommunikálása
- ☐ kifogáskezelő tartalmak

December

- ☐ évváró tartalom
- ☐ „régem beszéltünk” levél
- ☐ januári program előértékesítés
- ☐ jövő évi terv vázlata

KAMPÁNYTÉMA-ÖTLETEK

Őszi újratervezés

Szeptemberi újakezdés

Vissza a vállalkozásba

Őszi nagytakarítás

90 napos lendület

Még idén

Januárra készen

Évváró felkészülés

Őszi rendszerépítés

Októberi fókusz

Novemberi növekedés

Decemberi évvárás

Vissza a tanuláshoz

Őszi tanulási restart

Karácsonyig egy szinttel feljebb

12 hét a céلودig

Tanulj most, használd januárban

Ne januárban kezd

Őszi tudásfrissítés

Szeptemberi szintlépés

Ne januárban kezd el azt, amit januárra már *működtetni* szeretnél.

A következő év januári eredményeit részben az dönti el, mit kezdesz el felépíteni már szeptemberben. Válassz ki most három ötletet ebből az anyagból, írd be a naptáradba, és kezd el a legkisebbel.

Ha nem egyedül szeretnéd megcsinálni

Ebben tudok segíteni: weboldal, kurzusplatform és automatizált értékesítési rendszer szolgáltatóknak és oktatóknak.

[Foglalj konzultációt](#)

tanfolyamokonline.hu