



Vállalkozói Weboldal Kisokos (2025)

A „lyukas vödör” esete

Sok vállalkozó ott rontja el, hogy vagyontokat költ hirdetésre, Facebook posztolásra vagy esetlegesen rossz irányból indul az ügyfelek eléréséhez, viszont az alapok nincsenek rendben. Ez olyan, mintha egy lyukas vödörbe mernéd a vizet: a látogatók bejönnek, de azonnal ki is hullanak, mert nem találják, amit keresnek, vagy nem bizalomgerjesztő, amit látnak.

A 3 Másodperces Szabály

A látogatónak ma már nincs türelme. Ha megnyitja az oldaladat, az agya 3 másodperc alatt dönt, hogy marad vagy kilép. Ez alatt választ kell kapnia erre a három kérdésre:

- **Ki vagy te?** (Pl. Kovács és Társa Kft.)
- **Mit csinálsz?** (Pl. Tetőfedés és bádogos munkák.)
- **Miért jó ez nekem?** (Pl. Beázásmentes tető 20 év garanciával.)

Hiba: Ha „Üdvözljük honlapunkon” felirattal indítasz. Ez nem mond semmit.

Megoldás: Indíts mindig a konkrét ajánlatoddal vagy az értékkel, amit adsz!

A „Zseb-Teszt” (Mobilbarát kialakítás)

2025-ben az emberek 70-80%-a mobilon keres szakembert (a buszon ülve, vagy este a kanapén). Ha az oldalad nem működik mobilon, az ügyfeleid háromnegyedét elveszíted.

Végezd el a tesztet: Vedd elő a telefonod, és nyisd meg a mostani oldaladat.(ha van)

- Kell nagyítani az ujjaddal, hogy elolvasd a szöveget? -> nem praktikus, bizonytalanságot kelthet.
- A gombok túl kicsik az ujjadnak? -> az embereket könnyen felbosszanthatja ha nem megy gördülékenyen a keresés.
- Kilóg a kép a képernyőről oldalra? -> bizalmatlanságot kelthet.



Egy jó weboldal mobilon olyan, mint egy applikáció: görgethető, nagy gombokkal, jól olvasható betűkkel.

A Bizalom Faktor (Fotók és Arcok)

Az emberek nem cégektől, hanem emberektől vásárolnak.

A stock fotók (letöltött, profi képek) sokszor tökéletesen elegendek lehetnek és remekül megadják az alaphangulatot, ha nincsenek túlzásba véve. Egy ízlésesen kiválasztott háttérkép csodákat tehet.

Tipp: Ha viszont rendelkezelsz jó minőségű, **SAJÁT fotókkal** is a munkáidról, a csapatról vagy az üzletedről, azok igazi **aranybányát** jelentenek! Ezek építik fel a legerősebb bizalmat, hiszen a látogató látja, hogy ez a valóság.

A „Facebook-Csapda” (Miért nem elég a Facebook oldal?)

Sokan mondják: „*Minek nekem weboldal? Ott a Facebook, az ingyen van.*” Ez a legnagyobb kockázat, amit vállalhatsz.

- **Nem a tiéd:** A Facebook bármikor letilthatja az oldaladat, vagy csökkentheti az elérésedet (hogy fizess). Ha csak ott vagy fent, akkor egy „albérletben” laksz, ahonnan bármikor kitehetnek.
- **Kereshetetlen:** Próbáltál már visszakeresni egy 2 hónappal ezelőtti posztot egy szerelőnél az árakról? Szinte lehetetlen. A weboldalon minden infó fix helyen van, mindig megtalálható.
- **A profizmus:** Egy facebook.com/krisztianburkolo link nem mutat jól egy névjegykártyán. Egy www.krisztianburkolo.hu viszont azt üzeni: ez egy komoly vállalkozás.



A Helyi Előny (A Google Térkép Titka)

Tudtad, hogy a weboldalad segít abban, hogy a Google Térképen előrébb kerülj?

Ha valaki beírja, hogy „**Autószerelő Győr**” vagy „**Fodrász Szombathely**”, a Google azokat a cégeket sorolja előre a térképen, akiknek:

- **Van Google Cégem profiljuk.**
- **Be van linkelve alá a weboldaluk.**

A weboldal a „bizonyíték” a Google-nek, hogy te egy létező, aktív vállalkozás vagy. Weboldal nélkül láthatatlan maradsz a térképes keresések felében.

A „Call to Action” (Mit csináljon a látogató?)

Sok weboldal olyan, mint egy múzeum: szépen ki vannak téve a dolgok, de senki nem szól hozzád. A weboldaladnak vezetnie kell a látogatót.

Minden szekció után legyen ott egy gomb:

- *„Kérj ajánlatot!”*
- *„Hívj minket most!”*
- *„Nézd meg a munkáinkat!”*

Ne várd, hogy a látogató kitalálja, mit akarsz. Mondd meg neki, mi a következő lépés!

Technikai Mítoszok: Ingyenes vs. Profi

Sokan próbálkoznak ingyenes weboldal-építőkkal. Mi ezzel a baj?

- Nem a tiéd a domain (pl. cegnev.wixsite.com – ez amatőr hatást kelt).
- Lassú lehet a betöltés (a Google bünteti, ha lassan tölt be az oldal).
- Idegen reklámokat tehetnek az oldaladra.

Egy saját domain (cegnev.hu) és egy gyors tárhely évi pár ezer forintos tétel, de a különbség ég és föld a megítélésben, amihez ráadásul e-mail szolgáltatás is jár. Sokkal profibb megjelenést biztosít egy info@sajatcegem.hu cím, mint egy sajatcegem@gmail.com.



GYORS TESZT: Rendben van a céged online?

(Pipáld ki, ami igaz rád!)

[] Ha beírom a cégem nevét Google-be, az első találat az én oldalam.

[] Mobilon egy ujjal is kényelmesen tudom kezelni az oldalamat.

[] 3 másodperc alatt kiderül az oldalról, pontosan mit árulok.

[] Van az oldalon működő „Kapcsolatfelvétel” gomb, amire kattintva kapcsolatba léphetnek veled?

[] Rendelkezek az oldalamon saját, nem letöltött fotókkal.

Értékelés:

- **5 pipa:** Gratulálok, profi vagy!
- **3-4 pipa:** Jó az irány, de van mit csiszolni a jobb eredményekért.
- **0-2 pipa:** Sürgősen lépned kell, mert valószínűleg potenciális ügyfelekről maradsz le!

Végszó

Remélem, találtál hasznos gondolatokat ebben a kis összefoglalóban, és sikerült pár tíz- vagy akár százezer forintot (vagy ősz hajszálat) megspórolni neked a jövőre nézve.

A célom ezzel az anyaggal az volt, hogy tisztán láss a weboldalak világában.

Ha olvasás közben úgy érzed, hogy a te cégednél is lenne mit javítani, vagy csak maradt benned kérdés a technikai részekkel kapcsolatban, nyugodtan írd rám egy üzenetet. Nem fogok rád tukmálni semmit, szívesen válaszolok szakmai kérdésekre kötetlenül is.

Sikeres vállalkozást kívánok!

www.maxihonlap.hu

Jogi Nyilatkozat: *Ez a dokumentum a Ofoegbu Maximilian Ngozi szellemi tulajdona. A dokumentum teljes egészének vagy részeinek másolása, sokszorosítása, illetve sajátként való feltüntetése a szerző írásos engedélye nélkül tilos.*

Ofoegbu Maximilian Ngozi
2025.11.24