

2026.09.24., Kiskunhalas

ONLINE MARKETING II. WORKSHOP



A Bács-Kiskun Vármegyei Kereskedelmi és Iparkamara
tisztelettel meghívja Önt és munkatársait az

ONLINE MARKETING II.

Tudatos online marketing – kampányok, ügyfélszerzés és növekedés workshopjára.

Előadó: **Gazdag Zoltán**, a MyMarketing Inspiration Kft. ügyvezetője

A workshop fő témái:

Marketingstratégia és marketingkampány közötti különbség

Mi a hosszú távú stratégia és mi az időszakos kampány szerepe, és miért fontos a kettőt különválasztani?

Hogyan épül fel egy kampány?

Cél, célcsoport, ajánlat, üzenet, kreatív, csatorna, landing oldal, utánkövetés és mérés kapcsolata.

Marketingtőlcsér és ügyfélút

A hideg közönségtől a vásárlásig vezető folyamat. Mit kell másképpen kommunikálni annak, aki még nem ismeri a vállalkozást, annak, aki már érdeklődik, és annak, aki döntés előtt áll?

A vásárlói döntés pszichológiája

Milyen tényezők gyorsítják vagy lassítják a döntést: bizalom, kockázat, ár, sürgősség, társadalmi bizonyíték, egyszerűség és ismertség.

Ajánlatstratégia

Hogyan lehet ugyanazt a terméket vagy szolgáltatást különböző módokon pozícionálni, és ajánlatként kommunikálni?

Hirdetési rendszerek működése

Hogyan érdemes gondolkodni a Meta és Google hirdetésekről, milyen helyzetben, melyik lehet hatékonyabb, és mit tud, illetve mit nem tud megoldani egy hirdetési kampány?

Kreatívok és üzenetek szerepe

Miért válik egyre fontosabbá a kreatív, hogyan érdemes különböző üzenetekkel megszólítani ugyanazt a célcsoportot, és mit jelent a kreatív tesztelés?

Remarketing és utánkövetés

Mi történik azokkal, akik érdeklődnek, de nem vásárolnak azonnal? Remarketing, e-mail, ismételt kommunikáció és bizalomépítés.

A program a Magyar Kereskedelmi és Iparkamara Vállalkozásfejlesztési Projektjének megbízásából,
Magyarország Kormányának támogatásával valósul meg.

Ügyfélmegtartás és visszatérő vásárlók

Miért nem csak új ügyfeleket kell szerezni, hanem a meglévő ügyfélállomány értékét is növelni? Újra vásárlás, ajánlások és ügyfélérték.

Marketing és értékesítés kapcsolata

Hol ér véget a marketing, és hol kezdődik az értékesítés, illetve miért okoz problémát, ha a két terület nincs összehangolva?

Marketingszámok és üzleti mutatók

CPA, CPL, konverziós arány, ROAS, ügyfélérték és megtérülés értelmezése egyszerű, vállalkozói szemmel.

Skálázás és növekedés

Mikor érdemes több pénzt tenni a marketingbe, és mikor nem? Miért nem jelenti automatikusan a nagyobb költségvetés a nagyobb profitot?

Mesterséges intelligencia a marketing következő szintjén

Hogyan használható az AI kutatásra, ötletelésre, ajánlatok és üzenetek fejlesztésére, tartalomtervezésre és marketingfolyamatok gyorsítására?

A marketing jövője kisvállalkozói szemmel

Milyen irányba változik az online marketing, és mi az, ami várhatóan továbbra is fontos marad: márka, bizalom, saját adatbázis, jó ajánlat és következetes kommunikáció?

Időpont: 2026. szeptember 24., csütörtök, előadás: 9:00–12:00, közös ebéd: 12.00–13.00

Helyszín: Csipke Hotel, különterem (Kiskunhalas, Semmelweis tér 16.)

A rendezvényen történő részvétel díjmentes, de regisztrációhoz kötött. A jelentkezők száma limitált, ezért kérjük, minél hamarabb, de legkésőbb **2026. szeptember 21-ig** jelezzék részvételüket az alábbi linken:

[JELENTKEZÉS](#)

További információ:

Dr. Vas Edit
képviselővezető – Kiskunhalas
+36 70 938 4766
dr.vas.edit@bkmkik.hu