



50 AI KLÓN ÖTLET

HOGYAN HASZNÁLHATOD
AZ AI KLÓNODAT
ÜGYFÉLSZERZÉSRE



TÖBB ELÉRÉS

Nagyobb láthatóság
több platformon



TÖBB BIZALOM

Szakértőként pozicionál
és kapcsolatot épít



TÖBB ÜGYFÉL

Érdeklődők bevonása
és konverzió növelése



TÖBB IDŐ

Hatékonyabb tartalomgyártás
kevesebb ráfordítással

HOGYAN SEGÍTHET EGY DIGITÁLIS MÁSZOLAT TÖBB ÉRDEKLŐDŐT, TÖBB BIZALMAT ÉS TÖBB ÜGYFELET SZEREZNI?

A mai digitális világban az egyik legnagyobb kihívás nem feltétlenül az, hogy egy vállalkozásnak nincs értékes szolgáltatása.

Hanem az, hogy **hány emberhez jut el az üzenete**.

Lehet Ön kiváló szakember, rendelkezhet több év tapasztalattal és adhat valódi értéket az ügyfeleinek – ha azonban kevesen ismerik Önt, kevés emberhez jut el a segítsége.

A videó tartalom az egyik legerősebb eszköz a bizalomépítésre.

Az emberek szeretnék látni:

- ki áll egy vállalkozás mögött,
- milyen szakértelemmel rendelkezik,
- hogyan gondolkodik,
- valóban tud-e segíteni nekik.

A probléma az, hogy a rendszeres videó készítés időigényes.

Egy professzionális AI klón ebben jelenthet segítséget.

Nem azért, hogy helyettesítse Önt.

Hanem azért, hogy **megsokszorozza a jelenlétét**, és lehetővé tegye, hogy több értékes tartalom jusson el több emberhez.

Ebben a dokumentumban 50 konkrét ötletet mutatunk be röviden, hogyan használhatja AI klónját ügyfélszerzésre. **Kérem keressen meg, ha valamelyikről részletesebben is szeretne egyeztetni.**

1. BEMUTATKOZÓ VIDEÓ A WEBOLDAL FŐOLDALÁRA

Az első benyomás kulcsfontosságú.

Egy rövid videóban bemutatthatja:

- ki Ön,
- mivel foglalkozik,
- hogyan segít ügyfeleinek.

Ügyfélszerzési előny:

A látogató gyorsabban bizalmat épít, és nagyobb eséllyel lép kapcsolatba Önnel.

2. SZOLGÁLTATÁSBEMUTATÓ VIDEÓK

Minden szolgáltatásáról készíthet külön rövid videót.

Bemutathatja:

- mit kínál,
- kinek ajánlja,
- milyen problémára jelent megoldást.

Ügyfélszerzési előny:

Az érdeklődő könnyebben megérti az ajánlatát, ami növelheti a vásárlási döntés esélyét.

3. GYAKORI KÉRDÉSEK MEGVÁLASZOLÁSA

Gyűjtse össze ügyfelei leggyakoribb kérdéseit, és készítsen rájuk videós válaszokat.

Ügyfélszerzési előny:

Már az első kapcsolatfelvétel előtt csökkenti az érdeklődők bizonytalanságát.

4. FACEBOOK REELS VIDEÓK

Készítsen rendszeres rövid szakmai tartalmakat.

Példák:

- tippek,
- hibák,
- tanácsok,
- gyors megoldások.

Ügyfélszerzési előny:

Növelheti az elérését és új érdeklődőkhöz juthat.

5. INSTAGRAM REELS SOROZATOK

Indíthat tematikus videósorozatokot.

Például:

"30 nap – 30 szakmai tipp"

Ügyfélszerzési előny:

A rendszeresség miatt erősebb kapcsolat alakulhat ki a követőivel.

6. TIKTOK EDUKÁCIÓS VIDEÓK

A TikTok nem csak szórakoztató tartalmakra alkalmas.

Szakmai témákban is hatalmas elérést biztosíthat.

Ügyfélszerzési előny:

Olyan emberekhez is eljuthat, akik még nem ismerik Önt.

7. YOUTUBE SZAKMAI CSATORNA

Készítsen hosszabb edukációs videókat.

Példák:

- útmutatók,
- elemzések,
- szakmai magyarázatok.

Ügyfélszerzési előny:

A tartalmak hosszú távon is hozhatnak érdeklődőket.

8. VIDEÓS HIRDETÉSEK

Használja AI klónját Facebook, Instagram vagy YouTube hirdetésekhez.

Ügyfélszerzési előny:

Gyorsabban készíthet több hirdetési verziót, és könnyebben tesztelheti, mi működik.

9. LANDING OLDAL VIDEÓ

Egy értékesítési oldal tetején elhelyezett videó bemutathatja ajánlatát.

Ügyfélszerzési előny:

Növelheti a bizalmat és segítheti a döntést.

10. LEAD MAGNET BEMUTATÓ VIDEÓ

Ha ingyenes e-bookot, útmutatót vagy videót kínál, készíthet hozzá bemutatkozó videót.

Ügyfélszerzési előny:

Több látogató válhat érdeklődővé.

11. E-MAIL KAMPÁNYOK VIDEÓVAL

A hírlevelekbe videós üzeneteket helyezhet.

Ügyfélszerzési előny:

Személyesebb kapcsolatot alakíthat ki az érdeklődőkkel.

12. ÜDVÖZLŐ VIDEÓ ÚJ FELIRATKOZÓKNAK

Automatikusan küldhető videós köszöntő.

Ügyfélszerzési előny:

Már az első pillanatban erősebb kapcsolatot épít.

13. AUTOMATIZÁLT ÉRTÉKESÍTÉSI VIDEÓSorozat

Készíthet több részes edukációs sorozatot.

Például:

1. probléma bemutatása
2. megoldási lehetőség
3. ajánlat bemutatása

Ügyfélszerzési előny:

Automatizáltan vezetheti végig az érdeklődőt a döntési folyamaton.

14. PODCAST VIDEÓS VÁLTOZATA

Saját AI hanggal és képpel podcast jellegű tartalmak készíthetők.

Ügyfélszerzési előny:

Új csatornán érheti el közönségét.

15. NAPI SZAKMAI TIPPEK

Készíthet napi rövid videókat.

Ügyfélszerzési előny:

Folyamatosan jelen maradhat követői előtt.

16. HETI PIACI ELEMZÉSEK

Például:

- trendek,
- hírek,
- változások.

Ügyfélszerzési előny:

Szakértői pozíciót építhet.

17. ÜGYFÉLVÉLEMÉNYEK BEMUTATÁSA

Valós ügyfél visszajelzésekből készíthet videókat.

Ügyfélszerzési előny:

A társadalmi bizonyíték növeli a bizalmat.

18. ESETTANULMÁNY VIDEÓK

Mutassa be:

- milyen problémával érkezett az ügyfél,
- milyen megoldást kapott,
- milyen eredmény született.

Ügyfélszerzési előny:

A potenciális ügyfél könnyebben felismeri saját helyzetét.

19. "MIELŐTT VÁSÁROLSZ" VIDEÓK

Segítsen az érdeklődőknek dönteni.

Például:

"5 dolog, amit tudnod kell választás előtt"

Ügyfélszerzési előny:

Növeli a szakmai hitelességet.

20. HIBÁK BEMUTATÁSA

Készítsen videókat a leggyakoribb hibákról.

Ügyfélszerzési előny:

Az emberek könnyebben kapcsolódnak problémákhoz, mint általános ajánlatokhoz.

21. WEBINÁRIUM MEGHÍVÓ VIDEÓK

AI klónnal népszerűsítheti eseményeit.

Ügyfélszerzési előny:

Több jelentkezőt érhet el.

22. ONLINE KURZUS PROMÓCIÓ

Mutassa be tananyagait.

Ügyfélszerzési előny:

A vásárlók előre megismerhetik az oktató személyét.

23. ÚJ TERMÉK BEJELENTÉSEK

Készítsen gyors bemutató videókat.

Ügyfélszerzési előny:

Gyorsabban kommunikálhat újdonságokat.

24. AKCIÓK ÉS AJÁNLATOK BEMUTATÁSA

Ügyfélszerzési előny:

Személyesebb lehet az értékesítési kommunikáció.

25. CÉGBEMUTATÓ VIDEÓK

Mutassa be vállalkozását.

Ügyfélszerzési előny:

Erősebb márkabizalmat épít.

26. "RÓLUNK" OLDAL SZEMÉLYES VIDEÓJA

A legtöbb vállalkozás bemutatkozó oldala csak szövegből áll.

Egy AI klón segítségével azonban személyesebbé teheti a bemutatkozást.

Ügyfélszerzési előny:

A látogatók nem csak egy céget látnak, hanem egy valódi embert a vállalkozás mögött. Ez gyorsabban építhet bizalmat.

27. GYAKORI KIFOGÁSOK KEZELÉSE VIDEÓBAN

Minden szolgáltatásnál vannak tipikus kérdések és akadályok:

- "Túl drága."
- "Nem tudom, nekem való-e."
- "Nincs rá időm."
- "Biztos működik?"

Ügyfélszerzési előny:

A bizonytalanság csökkentésével több érdeklődő juthat el a vásárlási döntésig.

28. "HOGYAN MŰKÖDIK?" MAGYARÁZÓ VIDEÓK

Mutassa be lépésről lépésre a folyamatot.

Például:

1. kapcsolatfelvétel,
2. konzultáció,
3. megvalósítás,
4. eredmény.

Ügyfélszerzési előny:

Az emberek szívesebben választanak olyan szolgáltatást, amelynek értik a működését.

29. ÜGYFÉLÚT BEMUTATÁSA

Mutassa meg, mire számíthat az ügyfél az első kapcsolatfelvételtől az eredményig.

Ügyfélszerzési előny:

Csökkenti a vásárlás előtti bizonytalanságot.

30. SZAKMAI VÉLEMÉNYEK ÉS ÁLLÁSFOGLALÁSOK

Ossza meg saját véleményét iparági témákban.

Például:

- trendek,
- változások,
- új lehetőségek.

Ügyfélszerzési előny:

Szakértőként pozicionálja Önt a piacon.

31. "EGY NAP AZ ÉLETEMBŐL" TÍPUSÚ VIDEÓK

Mutassa meg a vállalkozás emberi oldalát.

Ügyfélszerzési előny:

A követők közelebb kerülnek Önhöz, ami erősebb kapcsolatot eredményezhet.

32. MOTIVÁCIÓS ÉS INSPIRÁCIÓS TARTALMAK

Különösen hasznos:

- coachoknak,
- mentoroknak,
- vezetőknek.

Ügyfélszerzési előny:

Érzelmi kapcsolatot épít a közönséggel.

33. GYORS TIPPEK SOROZAT

Például:

"1 perc alatt egy hasznos tipp"

Ügyfélszerzési előny:

Könnyen fogyasztható tartalommal gyakrabban jelenhet meg.

34. BLOGCIKKEK VIDEÓS VÁLTOZATA

A meglévő írott tartalmait videóvá alakíthatja.

Ügyfélszerzési előny:

Ugyanazt a tudást több formában és több csatornán használhatja.

35. SEO VIDEÓK KÉSZÍTÉSE

A keresőoptimalizált cikkek mellé videót is készíthet.

Ügyfélszerzési előny:

Növelheti az esélyét, hogy több helyen megtalálják.

36. LINKEDIN SZAKMAI VIDEÓK

Különösen B2B területen hatékony.

Témák:

- szakmai gondolatok,
- iparági trendek,
- esettanulmányok.

Ügyfélszerzési előny:

Döntéshozókhoz és üzleti partnerekhez juthat közelebb.

37. HIDEG MEGKERESÉSEK SZEMÉLYES VIDEÓVAL

Egy általános e-mail helyett küldhet személyesebb videós üzenetet.

Ügyfélszerzési előny:

Kiemelkedhet a többi megkeresés közül.

38. AUTOMATIKUS UTÁNKÖVETŐ VIDEÓK

Ha valaki érdeklődött, de még nem döntött, kaphat személyes videós üzenetet.

Ügyfélszerzési előny:

Több érdeklődő maradhat kapcsolatban a vállalkozásával.

39. ELHAGYOTT KOSÁR VIDEÓK WEBSHOPOKNAK

Ha valaki nem fejezte be a vásárlást, személyes videóval emlékeztetheti.

Ügyfélszerzési előny:

Segíthet visszahozni bizonytalan vásárlókat.

40. ÜGYFÉLOKTATÓ VIDEÓK VÁSÁRLÁS UTÁN

A kapcsolat nem ér véget az értékesítéssel.

Készíthet:

- használati útmutatókat,
- tippeket,
- támogatói videókat.

Ügyfélszerzési előny:

Növeli az ügyfélélményt és az ajánlások esélyét.

41. AJÁNLATKÉRŐ OLDALAK VIDEÓI

Egy ajánlatkérő oldal előtt elhelyezett videó segíthet meggyőzni a látogatót.

Ügyfélszerzési előny:

Növelheti a kapcsolatfelvételek számát.

42. GYAKORI KÉRDÉSEK OLDAL TELJES VIDEÓSÍTÁSA

A gyakori kérdések oldalát kiegészítheti videókkal.

Ügyfélszerzési előny:

A látogató gyorsabban választ kap, és nagyobb bizalommal jelentkezhet.

43. PARTNERBEMUTATÓ VIDEÓK

Mutassa be együttműködő partnereit vagy közös projektjeit.

Ügyfélszerzési előny:

Növeli a hitelességet és a szakmai kapcsolatok értékét.

44. SZAKMAI MINI-KURZUSOK KÉSZÍTÉSE

Egy rövid ingyenes videósorozat kiváló érdeklődőszerző eszköz lehet.

Ügyfélszerzési előny:

Az érdeklődők előre megtapasztalják a szakértelmét.

45. INGYENES TANÁCSADÓI VIDEÓK

Például:

"5 dolog, amit érdemes tudnod, mielőtt..."

Ügyfélszerzési előny:

Értéket ad még vásárlás előtt, ami bizalmat épít.

46. TÖBB ORSZÁGBAN TÖRTÉNŐ MEGJELENÉS

Készíthet többnyelvű videós kommunikációt.

Ügyfélszerzési előny:

Új piacokat érhet el anélkül, hogy minden nyelven külön forgatnia kellene.

47. AI ÉRTÉKESÍTŐ MUNKATÁRS

Az AI klón akár az értékesítési folyamat első lépéseiben is segíthet.

Feladata lehet:

- bemutatkozás,
- tájékoztatás,
- kérdések megválaszolása,

- érdeklődők irányítása.

Ügyfélszerzési előny:

A potenciális ügyfelek azonnal választ kaphatnak, akár munkaidőn kívül is.

48. WEBOLDALI INTERAKTÍV AI AVATAR

A látogatók nem csak nézhetik, hanem kommunikálhatnak is az AI klónnal.

Ügyfélszerzési előny:

Egyedi élményt nyújt, növeli a figyelmet és segíthet az érdeklődők aktivizálásában.

49. SZEMÉLYES MÁRKA ÉPÍTÉSE

Ha Ön a saját neve alatt dolgozik, a személyes márka az egyik legfontosabb érték.

Az AI klón segíthet abban, hogy folyamatosan jelen legyen.

Ügyfélszerzési előny:

Erősebb ismertséget és nagyobb szakmai tekintélyt építhet.

50. TELJES AUTOMATIZÁLT TARTALOMRENDSZER KIALAKÍTÁSA

A legerősebb felhasználási mód az, amikor az AI klón nem egyetlen videóra szolgál, hanem egy teljes kommunikációs rendszer része.

Például:

- heti közösségi média videók,
- havi YouTube tartalmak,
- hirdetések,
- edukációs videók,
- értékesítési tartalmak.

Ügyfélszerzési előny:

Nem alkalmyszerűen jelenik meg, hanem folyamatosan építi ismertségét, bizalmát és ügyfélkörét.

Az AI klón legnagyobb értéke nem maga a technológia.

Hanem az a lehetőség, hogy a tudása, tapasztalata és üzenete sokkal több emberhez eljuthat.

A mai világban sokszor nem az nyer, akinek a legtöbb tudása van.

Hanem az, aki a tudását a leghatékonyabban tudja megmutatni.

Az AI klón ebben lehet az Ön digitális segítője.

A tudás Önben van. Az AI klón segít, hogy többen megismerjék.

Amennyiben segíthetünk, keressen bizalommal bennünket!

Orosz István

06/20-386-9731

hello@aixstudio.hu

AIX Stúdió

