

# A blogolás titkos receptje

Ezzel a módszerrel keress havi 7 számjegyű bevételeket

Írta:

**Kaszás Bence**

## A BLOGOLÁS TITKOS RECEPTJE

EZZEL A MÓDSZERREL KERESS HAVI  
7 SZÁMJEGYŰ BEVÉTELEKET



Üdvözöllek! Ha ezt az e-bookot olvasod, akkor valószínűleg te is szeretnél pénzt keresni blogolással. Jó helyen jársz! Az elmúlt években sikerült felépítenem több pénztermelő weboldalt, amelyek havi 7 számjegyű bevételt hoznak. Ezen felül szolgáltatóként is kamatoztatom a blogolásban rejlő óriási lehetőségeket! Gyakorlatilag ingyen tudok forgalmat hozni a weboldalamra, akiből potenciális ügyfél lehet! Ebben az e-bookban megosztom veled a titkos receptet, amit alkalmazok, és megmutatom, hogyan segíthet az AI a folyamataid gyorsabbá és egyszerűbbé tételében.

## **Miért érdemes blogolni, és miért működik még mindig?**

Sokan azt gondolják, hogy a blogolás már „halott”, és ma már csak a közösségi média vagy a videós tartalom működik igazán. A valóság viszont az, hogy a blogolás továbbra is az egyik legjobb online marketing eszköz, amivel hosszú távon stabil látogatottságot és bevételt lehet generálni. Nézzük meg, hogy miért!

### **A blog egy stabil, hosszú távú eszköz**

A közösségi média posztok pillanatok alatt eltűnnek a hírfolyamból, egy blogcikk viszont évekig forgalmat hozhat. Egy jól megírt, SEO-optimalizált cikk folyamatosan új látogatókat vonzhat a Google keresőből, anélkül, hogy újra és újra reklámoznod kellene.

Példa:

Egy „Air fryer receptek magyarul: Így készíts egészséges és finom ételeket forró levegővel” témájú cikk két év alatt több tízezer látogatót hozott. Mindezt úgy, hogy egyszer megírtam, és időnként frissítettem új információkkal.

Ha szolgáltató vagy:

Képzeld el, hogy masszörként vagy családállítóként dolgozol. Ha írsz egy részletes blogbejegyzést „Mikor érdemes családállításra menni?” témában, az emberek, akik rákeresnek erre a kérdésre, pont a te szolgáltatásodat találják meg. Ez ingyenes ügyfélszerzés neked!

## **A blog segít a hitelesség és a szakértői státusz kiépítésében**

Ha rendszeresen publikálsz értékes tartalmat a blogodon, az emberek elkezdnek szakértőként tekinteni rád. Ez különösen fontos, ha szolgáltatást kínálsz vagy egy saját márkát építesz.

Példa:

Ha személyi edző vagy, és rendszeresen publikálsz szakmai cikkeket az edzésről és táplálkozásról, az emberek nagyobb eséllyel választanak téged, mert megbíznak benned és látják, hogy értesz a témához.

Ha szolgáltató vagy:

Ha például egyéni vállalkozóként dolgozol, és egy ügyvéd, coach vagy webdesigner vagy, akkor a blog segíthet bizalmat építeni. Egy jól megírt cikk, például „Mit kell tudni egy válás jogi folyamatairól?” egy ügyvédnek ügyfeleket hozhat, mert az olvasók látják, hogy ő valóban ért a szakmájához.

## **SEO = Ingyenes látogatók a Google-ből**

A blogolás egyik legnagyobb előnye, hogy nem kell fizetned a forgalomért (mint a Facebook vagy Google hirdetésekénél), hanem organikusan, SEO-val vonzhatod be az érdeklődőket.

Ha egy cikk felkerül a Google első oldalára, folyamatosan látogatókat hoz.

Minél több értékes tartalmad van, annál több kulcsszóra rangsorolható a weboldalad.

A SEO hosszú távon sokkal olcsóbb, mint hirdetéseket futtatni.

Ha szolgáltató vagy:

Képzeld el, hogy pszichológusként dolgozol, és írsz egy cikket „Hogyan lehet kezelni a szorongást természetes módszerekkel?” témában. Ha ez a cikk jó helyezést ér el a Google-ben, akkor rengeteg ember talál rá, akik potenciálisan terápiát keresnek.

## **Blog + AI = Gyorsabb és hatékonyabb tartalomgyártás**

A mesterséges intelligencia (pl. ChatGPT, Google Gemini) felgyorsítja a blogírást, így sokkal gyorsabban és hatékonyabban tudsz értékes tartalmat gyártani.

AI-val pillanatok alatt generálhatsz blogcikkeket egy adott kulcsszóra.

Segíthet a kulcsszó kutatásban, tartalomvázlat készítésben és a cikk SEO-optimalizálásában.

Nem helyettesíti a kreatitásodat, de segít felgyorsítani a folyamatot.

Ha szolgáltató vagy:

Képzeld el, hogy van egy fodrász szalonod, és szeretnél blogolni, de nincs időd órákig írni. Megkéred a ChatGPT-t, hogy írjon neked egy vázlatot egy „Hajápolási tippek a hideg hónapokra” cikkhez, amit aztán finomhangolsz. Ezzel rengeteg időt spórolsz!

## **A blog pénzt termelhet neked**

A blog nemcsak látogatottságot hoz, hanem konkrét bevételi forrás is lehet. Például Google AdSense (hirdetések) vagy affiliate marketing (pl. ajánló linkekkel) használatával.

Ha szolgáltató vagy:

Ha például coach vagy, a blog remek módja annak, hogy érdeklődőket vonzz be ingyenesen. Ha például karrier coachként dolgozol, egy „Hogyan készülj fel egy állásinterjúra?” blogcikk végén könnyen ajánlhatsz egy személyes konzultációt vagy egy online tréninget.

A blogolás még mindig az egyik legjobb online stratégia, akár egy webshopot üzemeltetsz, akár szolgáltatást kínálsz. Minél előbb elkezded, annál hamarabb építhetsz fel egy stabil, pénzt termelő online jelenlétet!

## **Miért fontos a blog az AI-alapú keresők korában?**

Az AI-alapú keresők, mint például a Google SGE (Search Generative Experience) vagy a ChatGPT-be épített webkeresés, egyre nagyobb szerepet kapnak. Ezek az eszközök nem csak a hagyományos keresési találatokat mutatják meg, hanem összegzik és értelmezik a weboldalak tartalmát, hogy közvetlen válaszokat adjanak a felhasználóknak.

Ez azt jelenti, hogy ha van blogod, és rendszeresen publikálsz hasznos, jól strukturált tartalmat, az AI-alapú keresők könnyebben felismerik szakértőként a témádban. Így nagyobb eséllyel ajánlanak téged, amikor valaki egy releváns kérdést tesz fel.

Ha szolgáltató vagy:

Ha például egy coach vagy dietetikus vagy, és rendszeresen írsz a témádban, az AI keresők előbb-utóbb téged fognak ajánlani válaszként azoknak, akik hozzád illő kérdéseket tesznek fel. Ez egy újfajta ügyfélszerzési lehetőség, amit a blogoddal már most elkezdhetsz kiaknázni!

## **Első lépés: A niche kiválasztása és validálása**

Amikor egy új blogot indítok pénzkeresés céljából, az első és legfontosabb lépés a megfelelő téma megtalálása. Nem vaktában lövöldözök, hanem alapos kutatást végzek. Ha szolgáltató vagy, akkor nem kell témát keresgélned, mert az ugye adott. Mindjárt foglalkozom a szolgáltatói blogolással is, de azért olvasd most tovább, mert ez is hasznodra fog válni!

## **Hogy keresek témát egy induló weboldalhoz?**

Beütöttem néhány ötletet a Google Trends-be, hogy megnézzem a keresési trendeket és a szezonális ingadozásokat.

Elsősorban azokat a kulcsszavakat vizsgáltam, amelyek növekvő keresési trendet mutattak, mert ezekben van a legnagyobb potenciál.

Összehasonlítottam több hasonló témát, hogy lássam, melyikre keresnek többen és melyik tartósan népszerű.

Megnéztem, hogy egy adott kulcsszó milyen régiókban népszerűbb, mert ez segít célzott tartalmat készíteni.

Az utóbbi 12 hónap és 5 év trendjeit is elemeztem, hogy elkerüljem a rövid életű divathullámokat.

Felhasználtam a kapcsolódó kereséseket és az egyre növekvő érdeklődést mutató kifejezéseket, hogy további kulcsszavakat találjak.

Ezzel a módszerrel találtam egy nagyon jövedelmező részt az egészség és fitness szektorban, ahol elegendő kereslet volt, de a verseny nem volt túl erős.

## **Hogyan találj olyan rés piacot, ahol van kereslet, de nincs túl nagy verseny?**

Biztosan ismered azt az érzést, amikor egy új blogötlet kipattan a fejedből, de aztán rákeresel, és azt látod, hogy minden nagy név már uralja a piacot. Ilyenkor sokan feladják, pedig van egy okosabb megoldás: keresni egy olyan rés piacot, ahol elég nagy a kereslet, de a verseny még nem túl erős. De hogyan találod meg ezt az arany középutat? Nézzük lépésről lépésre!

### **Kezdd egy széles témával, majd szűkítsd le!**

Sokan ott hibáznak, hogy túl általános piacra akarnak belépni. Például: "Fogyás" – óriási verseny, nehéz kiemelkedni.

"Fogyás 40 év felett nőknek" – máris egy konkrétabb, kevésbé zsúfolt piac.

"Intervallum edzés kezdőknek" – specifikus és keresett téma

Használd az eszed, és írd össze 10-15 olyan területet, ami érdekel. Majd lépj a következő pontra!

## **Ellenőrizd a keresletet (de ne higgy vakon a megérzéseidnek!)**

Sok blogger ott bukik el, hogy azt hiszi, ő maga tudja, mire van igény. Ehelyett nézd meg a valódi adatokat:

Google Trendsben vizsgálj meg, hogy az adott téma növekvő vagy csökkenő trendet mutat-e.

Ellenőrizd, hogy egy adott kulcsszóra mennyi havi keresés van. (Ha túl kevés, akkor nem éri meg, ha túl sok, akkor nehéz versenyezni.)

Reddit, Quora, Facebook csoportok – Nézd meg, miről beszélnek az emberek, milyen problémákra keresnek megoldást.

## **Nézd meg a versenyt!**

A kereslet önmagában nem elég. Ha tele van a piac óriási, domináns weboldallal, akkor nehezebb lesz betörni. Íme egy gyors ellenőrzőlista:

Keresd meg a TOP 10 találatot Google-ben az adott kulcsszóra.

Ha csak nagy oldalak vannak, akkor nehéz dolgod lesz. Ha kisebb, egyéni blogokat is találsz, akkor van esélyed!

## **Nézd meg a tartalom minőségét**

Ha a meglévő cikkek rövidek, elavultak, rosszul vannak optimalizálva, akkor van lehetőséged egy jobb tartalommal felülmúlni őket.

## **Találj egyedi nézőpontot!**

Ha már látod a keresletet és a versenyhelyzetet, gondolkodj azon, hogyan tudsz egyedi lenni. Például:

Személyes tapasztalatot osztasz meg (pl. "Hogyan fogytam le 10 kg-t szülés után")

Egy adott közönséget céloz (pl. "Keto diéta elfoglalt vállalkozóknak")

Kombinálsz két népszerű témát (pl. "Meditáció és időgazdálkodás egyben")

## **Teszteld kis léptékben!**

Mielőtt teljes erőbedobással belevágsz, írd néhány blogposztot, és nézd meg:

Hogyan teljesítenek a Google-ben?

Érkeznek-e kérdések, kommentek?

Másolják-e az ötleteidet? (Ha igen, az jó jel!)

Ha az első cikkek elkezdik vonzani az olvasókat, akkor megvan a nyerő rés piacod!

Ne maradj az általános témáknál! Szűkítsd le egy konkrét rés piacra.

Ellenőrizd a keresletet és a trendeket, hogy legyen elég érdeklődés.

Vizsgáld meg a versenyt – ha túl nagy, keress egy másik szöveget.

Találj egyedi nézőpontot, amivel kiemelkedhetsz.

Teszteld a témát kisebb tartalmakkal, mielőtt mindent beleadsz.

Ha ezt a stratégiát követed, olyan rés piacot találhatsz, ahol könnyebben tudsz érvényesülni, és stabil bevételt építhetsz!

Ne feledd, adj időt a dolognak! Rendszeresen csináld és elemezd az adatokat!

## **Mi van, ha szolgáltatóként blogolsz?**

Ha szolgáltató vagy, például coach, tanácsadó, marketinges vagy egyéni vállalkozó, a blogod egyik legfontosabb célja az ügyfélszerzés lesz. Ekkor a tartalomstratégia kissé eltér a klasszikus blogtól:

Hasznos, értékes tartalom írása: Az olvasóknak olyan tippeket, esettanulmányokat és megoldásokat kell nyújtano, amelyek a problémáikra reflektálnak.

Kulcsszó kutatás ügyfélfókuszúan: A keresett kifejezések nemcsak információt tartalmaznak, hanem közvetlenül kapcsolódnak a szolgáltatásaidhoz (pl. "hogyan válasszak online marketing tanácsadót").

Esettanulmányok és sikertörténetek: Mutasd meg, hogyan segítettél másoknak, mert ez építi a hitelességedet.

Cselekvésre ösztönzés (CTA): Minden cikk végén legyen egyértelmű lépés, például jelentkezés konzultációra vagy egy ingyenes anyag letöltése.

## **Gyakorlati tippek szolgáltatóknak – Hogyan szerezz ügyfeleket a blogod segítségével?**

Ha szolgáltatóként dolgozol, legyen szó coach-ról, terapeutáról, tanácsadóról vagy bármilyen szakértői szolgáltatásról, a blogod nemcsak látogatókat hozhat, hanem valódi ügyfeleket is szerezhetsz vele.

### **De hogyan alakítsd át a blogodat egy ügyfélszerző gépezetté? Nézzük meg lépésről lépésre!**

Írj olyan témákról, amik tényleg érdeklik a célközönségedet!

Az emberek nem azért olvassák a blogodat, mert kíváncsiak a munkádra, hanem azért, mert egy problémájukra keresnek megoldást.

Tippek a megfelelő témák kiválasztásához:

Gondold végig, milyen kérdéseket szoktak neked feltenni az ügyfelek!

Használd eszközöket (pl. Google Autocomplete, Keywordtool.io), hogy megtudd, mire keresnek az emberek.

Készíts „Hogyan...?” típusú cikkeket, mert ezekre rengetegen keresnek.

Példa:

Ha családállítással foglalkozol: „Hogyan segíthet a családállítás a párkapcsolati problémákon?”

Ha személyi edző vagy: „Hogyan eddz időhiányos életmód mellett?”

Ha webdesigner vagy: „Hogyan válassz profi weboldal sablont egy kisvállalkozás számára?”

TIPP: Készíts sorozatokat, hogy a látogatók több cikket is elolvassanak. Például egy „Családállítás alapjai” minikurzus a blogodon!

### **Minden cikk végén legyen egy cselekvésre ösztönzés (CTA)**

Ha egy látogató elolvasta a cikkedet, akkor ne engedd el anélkül, hogy kapcsolatba lépne veled!

Példák CTA-kra:

„Foglalj ingyenes konzultációt most!”

„Töltsd le az ingyenes útmutatóm és tudd meg, hogyan...!”

„Csatlakozz a Facebook csoportomhoz, ahol személyesen segítek neked!”

TIPP: Használd űrlapokat és hírlevél-feliratkozó dobozokat a blogodban, hogy elérhetőséget szerezz a látogatóktól.

## **Használd ügyfél-esettanulmányokat és sikertörténeteket**

A potenciális ügyfeleknek látniuk kell, hogy már másoknak is segítettél. Így hitelesebb leszel, és könnyebben döntenek melletted.

Esettanulmány-struktúra:

A kiindulási probléma – „X ügyfelem azért keresett meg, mert...”

A megoldás, amit alkalmaztunk – „A családjával ezt a gyakorlatot csináltuk...”

Az eredmény – „Néhány hét múlva így változott az élete...”

TIPP: Ha ügyfeleid megengedik, készíts videós esettanulmányokat vagy „előtte-utána” történeteket!

## **Építs kapcsolatot a blogodon keresztül – e-mail lista és közösségi média**

Ne hagyd, hogy egy látogató egyszer elolvassa a blogod, aztán eltűnjön! Tereld be egy olyan csatornára, ahol rendszeresen elérheted.

Hogyan építs e-mail listát?

Adj egy ingyenes anyagot (pl. „5 lépés, hogy sikeres legyen a családjával” PDF vagy „1 hetes kezdő edzésterv”).

Használd hírlevél-szoftvert.

Rendszeresen küldj értékes tartalmat a feliratkozóknak!

## **Hogyan használd a közösségi médiát?**

Ossz meg rövid kivonatokat a cikkeidből Instagramon, Facebookon vagy TikTokon!

Készíts videós tippeket a témádban (YouTube Shorts, Instagram Reels).

Indíts Facebook csoportot vagy élő beszélgetéseket, ahol mélyebben kifejtheted a témákat!

TIPP: A blogodban mindig legyen egy link a közösségi platformjaidhoz!

## **SEO – Ha jól csinálod, ingyen kapod a látogatókat**

Egy SEO-optimalizált blog hosszú távon ügyfeleket hoz neked anélkül, hogy hirdetésre költenél.

Alap SEO-tippek szolgáltatóknak:

Írj legalább 1500-2000 szavas cikkeket, mert a Google jobban szereti a részletes tartalmakat.

Használj kulcsszavakat a címben, a bevezetőben és az alcímekben.

Használj belső linkeket: pl. „Ha érdekel a családjelentés, olvasd el ezt a cikket is...”

Írj gyakran! A heti 1-2 cikk segít gyorsabban növekedni.

TIPP: A blogod mellett legyen Google Cégem profilod is, hogy helyi keresésekből is találjanak!

Így lesz ügyfélszerző gépezet a blogodból

Ha szolgáltatóként blogot írsz, ne csak információt adj, hanem vezesd végig a látogatót az ügyféllé válás útján!

Tervezd meg a témáidat úgy, hogy az ügyfeleid problémáira válaszolj!  
Minden cikk végén legyen egy CTA – tereld őket hírlevélre vagy konzultációra!

Mutass be esettanulmányokat és sikertörténeteket!

Építs e-mail listát és használd a közösségi médiát!

SEO-optimalizáld a cikkeidet, hogy ingyen szerezz látogatókat!

Ha ezt kitartóan csinálod, a blogod nemcsak látogatókat hoz, hanem folyamatos ügyfélszerzési forrássá válik!

## A kulcsszavak megtalálása és cikkek készítése

A sikeres blog egyik kulcsa a megfelelő kulcsszavak kiválasztása. Egy fitness blog esetében így dolgozom:

Kulcsszó kutatás Google keresőjében, Google Trends, Ai segítségével: Megnézem, milyen keresési trendek vannak, és milyen kulcsszavakra keresnek sokan, de a verseny még nem túl erős.

Első körben fel kell vinni rengeteg bejegyzést a Google keresője alapján. Elkezded beírogatni az eszedbe jutó kulcsszavakat és megnézed miket dob fel rá a Google, lejjebb görgetsz a kapcsolódó keresések részhez is és azokra is gyártasz cikket!

Elkezded beírogatni a Google keresőjébe, hogy kulcsszó +a betű, megnézed milyen használható összetételt dob fel a Google, így haladsz tovább az abc betűivel.

Kérdés alapú kulcsszavak keresése: olyan kérdéseket találok, amelyeket az emberek gyakran tesznek fel a témámmal kapcsolatban.

Erre jó tipp a Gyakori kérdések oldala, a Reddit illetve a Quora is! De remek eszköz még a Keywordtool.io is, ahol a kulcsszó beírása mellett a kérdésekre is tudsz szűrni a kapcsolódó kereséseken túl!

Továbbá Google Trendsben beírom a kulcsszavakat és megnézem az adott kategóriában a kereséseket. Leszűröm több időintervallumra. ezeket a kulcsszavakat érdemes elmenteni könyvjelzőként egy külön mappába és rendszeresen visszatérni rájuk, megnézni milyen újdonságot dob fel!

Versenytársak elemzése: Megnézem, hogy a versenytársak milyen kulcsszavakra rangsorolnak, és milyen tartalmak teljesítenek jól.

Erre jó eszköz a [Rank tracker](#) illetve a [Seodity](#).

## **Különböző kérdőszókra történő keresések kikutatása és ezekre való cikkírás**

A kérdés alapú keresések az egyik legjobb lehetőséget adják arra, hogy gyorsan látogatottságot szerezzünk a blogunkra. Az emberek minden nap több ezer kérdést írnak be a Google keresőjébe, és ha ezekre jó minőségű válaszokat adunk, akkor nagyobb eséllyel fogunk előkelő helyet kapni a találati listán.

### **Hogyan kutasd ki, milyen kérdéseket tesznek fel az emberek?**

Google automatikus kiegészítés (Autocomplete)  
Amikor elkezdesz beírni egy kérdőszavas keresést a Google-ba (pl. "Hogyan lehet..."), a rendszer automatikusan kiegészíti a legnépszerűbb keresésekkel.

Példa:

*Hogyan lehet gyorsan fogyni?*

*Hogyan lehet több pénzt keresni?*

*Hogyan lehet blogot indítani?*

Tipp: Kezdj el beírni különböző kérdőszavakat (Miért, Hogyan, Mit, Mikor, Hol, Mennyibe kerül?) és nézd meg, mit javasol a Google!

"Mások ezeket keresték még"

A Google találati listáján gyakran megjelenik egy "Mások ezeket keresték még" rész, amelyben kapcsolódó kérdéseket láthatsz.

### **Keywordtool.io**

Ez egy ingyenes eszköz, amelynél be tudod írni a kulcsszavad, beállítani a nyelvet és megmutatja, hogy melyek a népszerű keresések az adott kulcsszóra.

Át tudsz váltani kérdésekre is és akkor az adott kulcsszóval kapcsolatban feltett kérdéseket láthatod! Egy aranybánya!

Van fizetős verziója is, de az ingyenessel is értékes információkhoz tudsz jutni!

Példa: "jóga" kulcsszóra

- *Miért jó a jóga?*
- *Hogyan kezdjem el a jógát?*
- *Milyen jógatípusok léteznek?*

Írd be a fő kulcsszavad az Keywordtool.io oldalra, és máris kapsz egy listát a keresésekről illetve a legnépszerűbb kérdésekről!

Quora és Reddit

Ezek a fórumoldalak rengeteg valós felhasználói kérdést tartalmaznak. Ha valamit sokan kérdeznek, akkor biztos lehetsz benne, hogy arra kereslet van!

Példa (Quora keresés: "Hogyan lehet izmot építeni?")

- *Mennyi idő alatt lehet izmot építeni?*
- *Milyen étrend kell az izomépítéshez?*
- *Hány órát kell aludni az izomnövekedéshez?*

**Tipp:** Használd a Quora keresőjét, és figyeld meg, milyen kérdések kapják a legtöbb választ és reakciót!

## Hogyan írnak SEO-barát cikkeket a kérdőszavas keresésekre?

Most, hogy kikutattad, milyen kérdéseket tesznek fel az emberek, ideje stratégiailag megírni a cikket!

### A kérdést használd a címsorban!

*"Hogyan lehet gyorsan fogyni? – A legjobb módszerek tudományosan bizonyítva"*

*"Mennyi idő alatt lehet izmot építeni? – A pontos számítások és gyakorlati tippek"*

### Használj alcímeket és kérdés-felelet struktúrát

A Google imádja az egyszerű, jól strukturált válaszokat. Például:

Kérdés: *Milyen étrend kell az izomépítéshez?*

*Magas fehérjetartalmú ételek*

*Megfelelő szénhidrátbevitel*

*Edzés utáni táplálkozás fontossága*

### Adj konkrét, értékes választ!

Ne csak 1-2 mondattal válaszolj – adj részletes magyarázatot, konkrét példákat és gyakorlati tippeket.

Helyezz el belső linkeket!

Ha már írtál kapcsolódó témákról, linkeld őket! Például:

*"Ha érdekel a teljes edzésterv, nézd meg ezt a cikket: [Hogyan építs izmot kezdőként?]"*

### Zárásként adj egy rövid összefoglalást és cselekvésre ösztönzést!

*"Remélem, ez a cikk segített! Ha van kérdésed, írd meg kommentben!"*

*"Ha szeretnél még több hasonló tippet, iratkozz fel a hírlevelünkre!"*

## **Miért érdemes a kérdés alapú keresésekre építeni?**

Kevesebb konkurencia, könnyebb rangsorolni

A Google egyre inkább előnyben részesíti a kérdés-válasz típusú tartalmakat

A felhasználók pontos választ keresnek, és ha nálad megtalálják, nagyobb eséllyel maradnak az oldaladon

Az AI-alapú keresők (pl. Google Gemini, ChatGPT) is ezekből a forrásokból veszik az információkat

TIPP: Ha még nem használtad a kérdőszavas keresési stratégiát, itt az idő beépíteni a blogodba!

## **Mi kell ahhoz, hogy a Google első oldalán rangsorolj?**

A Google első oldala a legértékesebb online ingatlan, hiszen az emberek több mint 90%-a csak az első oldalon található találatokat nézi meg. Ha ott vagy, ingyenes, folyamatos látogatottságot kapsz. De hogyan jutsz oda? Nézzük a legfontosabb tényezőket!

### **Válaszd ki a megfelelő kulcsszavakat!**

Nem elég csak írni valamiről, olyan témát kell választanod, amire valóban keresnek.

Célzott, de ne túl nagy versengő kulcsszavakat válassz (pl. „egészséges reggeli receptek” helyett „egészséges reggeli receptek gyerekeknek”)

Kérdés alapú keresésekre optimalizálj, mert ezekre gyakran a Google „Kiemelt részletként” válaszol (pl. "Hogyan kezdjek el meditálni?")

### **Írj hosszú, értékes tartalmat!**

A Google azokat a cikkeket szereti, amelyek valóban hasznosak az olvasóknak.

Legalább 1500-2000 szavas cikkeket írd, mert a hosszabb tartalom jobban teljesít.

Adj egyértelmű válaszokat a kereső kérdésekre, de menj mélyebbre is,

mint a versenytársaid.

Tagold a szöveget, használj alcímeket (H2, H3), listákat és kiemeléseket, hogy könnyen olvasható legyen.

## **SEO-optimalizálás: az oldaladon és azon kívül**

Ahhoz, hogy a Google megértse és előrébb sorolja a cikket, meg kell felelned a SEO-szabályoknak.

On-page SEO (amit a saját oldaladon megtehetsz)

Kulcsszóhasználat: A fő kulcsszó legyen a címben, az első bekezdésben és az alcímekben.

SEO-barát URL: Rövid, érthető, pl.

[sajatooldal.hu/hogyan-fogyj-le-gyorsan](http://sajatooldal.hu/hogyan-fogyj-le-gyorsan)

Meta leírás: Írj figyelemfelkeltő leírást, hogy kattintsanak rád!

Képek optimalizálása: Adj nekik nevet és ALT szöveget, hogy a Google képek között is megjelenj.

Belső linkek: Hivatkozz más saját cikkeidre, hogy a Google jobban megértse a tartalmad.

## **Off-page SEO (amit mások oldalain keresztül érhetsz el)**

Szerez visszahivatkozásokat (backlinkeket): Ha más oldalak hivatkoznak rád, a Google hitelesebbnek lát.

Közösségi megosztás: Oszd meg a cikket Facebookon, LinkedInen, hogy több ember elérje.

Vendégposztok: Írj más blogokra vendégcikket, és linkelj vissza a saját oldaladra.

## **Gyors weboldal + mobilbarát dizájn**

A Google előnyben részesíti a gyors, rezponzív oldalakat.

Teszteld a sebességed a PageSpeed Insights-szal, és gyorsítsd az oldalad (pl. képek tömörítésével).

Mobilbarát dizájnt használj, mert a látogatók többsége telefonról érkezik. HTTPS titkosítás legyen az oldaladon, mert a Google előnyben részesíti a biztonságos weboldalakat.

## **Frissítsd a tartalmadat rendszeresen!**

A Google szereti a friss tartalmakat, ezért időnként térj vissza a régi cikkeidhez.

Frissítsd az elavult információkat, és egészítsd ki új adatokkal.  
Írj új bekezdéseket, adj hozzá új képeket vagy videókat.  
Ellenőrizd a linkeket, mert a törött linkek rontják a SEO-t.

## **+1 AI alapú keresők: Ne maradj le a trendről!**

A Google és más keresők egyre inkább AI-t használnak a találatok kiválasztására.

Adj egyedi, részletes válaszokat, mert az AI ezeket használja fel javaslatként.

Kérdés-alapú tartalmakat írd, mert az AI-asszisztensek (pl. Google Gemini) ezekből dolgoznak.

Használj strukturált adatokat, hogy az AI könnyebben értelmezze az oldalad.

## **Tehát összefoglalva:**

Válassz jó kulcsszavakat

Írj hosszú, értékes tartalmat

Optimalizáld az oldalad SEO-ra

Szerez visszamutató linkeket

Gyors és mobilbarát oldalad legyen

Frissítsd a cikkeidet rendszeresen

Ha mindezt megcsinálod, a Google imádni fogja a blogodat és a látogatók is!

# Hogyan írd meg az első 100 cikked gyorsan és hatékonyan?

Ha komolyan gondolod a blogolást, akkor minél hamarabb el kell érned azt a kritikus tömeget, ahol már rendszeresen érkeznek a látogatók forgalma. Egy pár cikkel nem fogsz eredményt látni, de 100 bejegyzés után már nagy eséllyel beindul a Google-forgalom, növekszik a közösségi média követőid száma, és elkezdnek jönni az érdeklődők vagy ügyfelek.

De hogyan lehet gyorsan megírni ennyi tartalmat anélkül, hogy kiégnél? Itt van egy stratégia, amellyel hatékonyan eljuthatsz a 100 cikkig!

## **Határozd meg a fő témáidat és készíts tartalomtervet**

Ne úgy indulj neki, hogy „majd írok valamiről”, mert ezzel hamar elakadsz. Előre tervezd meg a témáidat és struktúráld a blogodat!

Válassz 3-5 fő témakört

### **Például egy fitnessblogon lehet:**

Otthoni edzés

Táplálkozási tippek

Motiváció és mentális egészség

Edzéseszközök tesztjei

Sérülésmegelőzés és regeneráció

### **Egy üzleti blogon lehet:**

Online marketing

SEO és blogírás

Közösségi média stratégiák

Email marketing

Automatizálás és AI-eszközök

## **Készíts tartalomnaptárt**

Írd össze előre 100 cikk címét!

Használj Google Táblázatot, Notiont vagy Trello-t, hogy könnyen átlásd.

Ha egy téma túl nagy, bontsd fel kisebb cikkekre (pl. „Hogyan kezdj el futni?” → „Milyen cipőt válassz kezdő futóként?”).

## **Használj AI-t és más eszközöket a gyors tartalomgyártáshoz**

Ha napi 8 órát töltesz írással, az gyorsan fárasztó lesz. Kombináld az emberi kreativitást az AI hatékonyságával!

AI-eszközök, amik segítenek:

ChatGPT vagy Google Gemini vázlatírás, ötletek generálása, komplett cikk megírása

Gyorsírási technikák:

Használj diktálást! Ha lassan gépelsz, beszéld fel az ötleteidet, majd szerkeszd meg később.

Ne szerkessz írás közben! Írj folyamatosan, majd utólag javítsd.

Készíts sablonokat! Ha mindig ugyanazt a szerkezetet használod (pl. bevezetés – főbb pontok – összegzés), sokkal gyorsabban haladsz.

## **Írj sorozatokat, hogy gyorsabban haladj**

100 teljesen különböző cikket kitalálni sokkal nehezebb, mint egy sorozatot építeni.

Példák sorozatokra:

„30 napos kihívás” – Minden nap egy rövid cikk egy adott témában.

„Alapoktól a profilig” – Pl. „SEO kezdőknek” → „Haladó SEO technikák” → „SEO mesterszinten”.

„Eszközök és tesztek” – Vélemények és összehasonlítások (pl. „A legjobb otthoni fitneszgépek” vagy „A legjobb SEO-eszközök”).

Ha egy sorozatot előre megtervezel, akkor egy ülésben akár több cikket is megírhatsz!

### **Írj rendszeresen és állíts fel célokat**

Ne várd meg, hogy ihletet kapj! A legnagyobb blogolók minden nap vagy minden héten dolgoznak a tartalmaikon.

Használj időblokkokat!

Pl. minden reggel 8-10 óra között csak cikkeket írsz.

Állíts be mérföldköveket!

10 cikk: Alapozás kész

30 cikk: Google elkezd észrevenni az oldalad

50 cikk: Elkezd nőni a látogatottság

100 cikk: Egyre komolyabb forgalom és eredmények

### **Tudd, hogy idő kell a sikerhez!**

### **Ne félj a tökéletlenségtől, a lényeg, hogy haladj!**

Sokan azért nem írnak gyorsan, mert túl sokáig csiszolgatják a cikkeket. De az online tartalom mindig fejleszthető!

Ne tökéletesíts túl korán! Először írd, később optimalizálj.

Használj újra tartalmakat! Egy hosszabb cikkből készíthetsz rövidebb verziókat, infografikát vagy videós tartalmat.

A legfontosabb: kezdj el írni! Az első 100 cikk után már tapasztalatod lesz, látni fogod, mi működik, és könnyebben fogsz haladni.

A 100 cikk elérése nem egy lehetetlen küldetés! Ha van egy jó stratégiád, AI-eszközöket használasz, és rendszeresen írsz, akkor akár 1-2 hónap alatt eljuthatsz ide. A blogod ekkorra már elkezd hozni a látogatókat és a bevételeket is!

Kezdj bele most, és 6 hónap múlva már egy komoly online jelenlétet építhetsz fel!

## **Cikkírás tempója és stratégiája**

A heti pár cikk kevés! A cél napi minimum 5 blogbejegyzés megírása és publikálása.

Hogyan lehet ezt kivitelezni?

Cikkek előre megtervezése: Hetente egyszer leülök, és kigyűjtöm a következő heti 35 kulcsszót és címet.

Strukturált cikkírás: Minden cikknek legyen egy egyértelmű szerkezete: bevezetés, főbb pontok, konklúzió.

Időhatékony munkavégzés: Egyszerre több cikket írok meg egy ülésben, így jobban haladok.

Nem minden cikk lesz egyből sikeres, de a nagy mennyiség miatt biztosan lesznek olyanok, amelyek berobbannak a Google találati listáján. A folyamatos publikálás és optimalizálás biztosítja, hogy mindig friss és releváns tartalom legyen az oldalon.

## **Gyakorlat: Egy SEO-optimalizált cikkírás lépései az AI segítségével**

Most megmutatom a konkrét lépéseket egy cikk megírásához. Az AI nem helyettesíti a kreativitást, de egy rutinos blogger kezében brutális eszköz lehet a hatékony és gyors tartalomgyártáshoz. Megmutatom, hogyan használom az AI-t egy teljes cikk elkészítésére.

**Egyszerűen helyettesítsd be a te kulcsszavad és írd át a promptot a rád vonatkozó részekkel!**

Kulcsszó: *otthoni edzésterv kezdőknek*

Prompt:

„Írj egy részletes, SEO-optimalizált blogcikket az ‘Otthoni edzésterv kezdőknek’ témában! A cikk tartalmazzon egy részletes edzéstervet (pl.

heti bontásban), és magyarázza el a gyakorlatok helyes kivitelezését. Használj H2 és H3 címsorokat, listákat és gyakran keresett kulcsszavakat, mint például: *kezdő edzésterv otthonra, testsúlyos edzés, otthoni edzés férfiaknak/nőknek, gyors izomépítés otthon*. A végén legyen egy motivációs rész és Call to Action, amely arra ösztönzi az olvasót, hogy kezdje el még ma.”

---

Kulcsszó: *hatékony hasizomgyakorlatok*

Prompt:

„Írj egy SEO-barát, informatív blogcikket ‘10 hatékony hasizomgyakorlat a kockahasért’ címmel! Minden gyakorlat legyen röviden bemutatva, képpel illusztrálva (pl. plank, felülés, biciklizés fekve), és tartalmazzon gyakorlati tippeket a helyes végrehajtáshoz. Használj struktúrált listát (H2 és H3 alcímekkel), gyakori kérdéseket és SEO-kulcsszavakat, mint például: *kockahas edzés, legjobb hasizomgyakorlatok, lapos has gyorsan, hogyan lehet kockahasam*. A végén legyen egy edzésterv-összeállítási javaslat.”

Összehasonlító cikk (X vs. Y)

Kulcsszó: *kardió vagy súlyzós edzés*

Prompt:

„Írj egy SEO-optimalizált összehasonlító cikket ‘Kardió vagy súlyzós edzés – Melyik a jobb fogyáshoz?’ címmel! Mutasd be mindkét edzésforma előnyeit és hátrányait, térj ki az éghető kalóriák számára, az anyagcsere-hatásra és az izomépítés szerepére. Adj konkrét példákat és kutatási eredményeket, amelyek segítenek az olvasónak dönteni. Használj SEO-kulcsszavakat, mint például: *kardió vs. súlyzós edzés, zsírégetés gyorsan, melyik edzésforma jobb fogyáshoz*. A végén adj egy ajánlást különböző célcsoportoknak (pl. kezdők, izmot építők, fogyási vágyók).”

---

Kulcsszó: *fehérjedús ételek*

Prompt:

„Írj egy SEO-optimalizált blogcikket ‘5 fehérjedús étel izomépítéshez’ címmel! Mutasd be az 5 legjobb fehérjedús ételt, magyarázd el, miért hasznosak az izomépítéshez, és adj egy-egy gyors receptet hozzájuk. Használj SEO-kulcsszavakat, mint például: *fehérjedús ételek, izomépítés étrend, proteinben gazdag ételek, legjobb ételek izomépítéshez*. A cikk végén adj egy minta étrendet és egy Call to Action-t, hogy az olvasó próbálja ki a recepteket.”

---

Esettanulmány vagy inspiráló történet

Kulcsszó: *fogyás sikertörténetek*

Prompt:

„Írj egy motiváló blogcikket ‘Hogyan fogytam 15 kilót 3 hónap alatt?’ címmel! A cikk legyen egy valós vagy fiktív esettanulmány, amely bemutatja egy személy (férfi vagy nő) átalakulását. Írd le, milyen edzést és étrendet követett, milyen akadályokkal szembesült, és hogyan érte el a célját. Használj SEO-kulcsszavakat, mint például: *fogyás sikertörténetek, hogyan fogyjak gyorsan, egészséges fogyás, edzésterv fogyáshoz*. A végén adj egy edzési és étrendi ajánlást az olvasónak.”

---

Tudományos alapú cikk

Kulcsszó: *a reggeli edzés előnyei*

Prompt:

„Írj egy SEO-barát, tudományos alapú blogcikket ‘Reggeli edzés: Valóban hatékonyabb?’ címmel! Mutasd be a reggeli edzés előnyeit és hátrányait, és térj ki tudományos kutatásokra is. Használj SEO-kulcsszavakat, mint például: *reggeli edzés előnyei, mikor érdemes edzeni, edzés időpont hatása*. Adj konkrét tanácsokat, hogy kinek ajánlott reggel edzeni és milyen mozgásformák a legjobbak.”

## **Íme néhány SEO-optimalizált prompt példa, ha egy szolgáltató – például egy családállítással foglalkozó szakember – szeretne AI segítségével blogcikket íratni:**

Általános információs cikk (SEO-alapú tartalom)

Prompt:

„Írj egy részletes, SEO-optimalizált blogcikket a családállításról! A cikk legyen minimum 1500 szó hosszú, tartalmazzon gyakori kérdéseket, és magyarázza el érthetően a módszer lényegét. Használj alcímeket (H2, H3) és kulcsszavakat, mint például: családállítás, rendszerszemlélet, transzgenerációs trauma, Hellinger-módszer. Készíts egy rövid bevezetőt, egy informatív törzsszöveget, és egy ösztönző zárást, amely bátorítja az olvasót, hogy foglaljon időpontot egy konzultációra.”

---

„Hogyan” típusú cikk (pragmatikus, edukatív tartalom)

Prompt:

„Írj egy 1200-1500 szavas útmutatót ‘Hogyan zajlik egy családállítás lépésről lépésre?’ címmel! Magyarázd el a folyamatot érthetően, lépésenként, és emeld ki a legfontosabb előnyöket. A cikk végén szerepeljen egy erős cselekvésre ösztönző rész (‘Call to Action’), amely arra bátorítja az olvasót, hogy próbálja ki a módszert. Használj könnyen érthető nyelvezetet, és építs be gyakori keresési kulcsszavakat: családállítás menete, energetikai blokkok, családi traumák feloldása.”

---

„Gyakori kérdések”

Prompt:

„Írj egy SEO-optimalizált GYIK cikket a családállításról! A cikkben válaszold meg a leggyakoribb kérdéseket, amelyeket az érdeklődők feltehetnek, például:

Mi az a családállítás, és hogyan működik?

Kinek ajánlott a családállítás?

Milyen problémákra nyújthat megoldást?

Milyen érzés egy családállításon részt venni?

Hány alkalomra van szükség?

Minden kérdésnél adj részletes, informatív választ, és használd a releváns kulcsszavakat.”

---

Személyes történet vagy esettanulmány (bizalomépítő tartalom)

Prompt:

„Írj egy valós esettanulmányt vagy fiktív történetet arról, hogyan segített a családállítás egy kliensnek! Kezdd egy bevezetővel, amely érzékelteti a problémát (pl. párkapcsolati nehézségek, szorongás, munkahelyi konfliktusok). Majd mutasd be, hogyan zajlott a családállítás folyamata, milyen felismerések születtek, és milyen eredmények születtek. A történet legyen inspiráló és hiteles, hogy az olvasó könnyen azonosulhasson vele. A végén legyen egy ösztönzés, hogy próbálja ki a módszert.”

## **Mi történik ezután?**

Átnézem a generált szöveget, és finomítok rajta.

Ellenőrzöm, hogy természetes-e a kulcsszavak használata. Ha szükséges, kiegészítem saját tapasztalatokkal vagy forrásokkal. Képekkel esetleg Youtube videókkal illusztrálom a bejegyzést, kiválasztom a cikk főképét

## **Keresőoptimalizálás (SEO) finomhangolása.**

A fő kulcsszó szerepeljen a címben, első bekezdésben és néhány alcímben.

Hozzáadok meta leírást, fókusz kulcsszót, címkéket és alternatív szöveget, leírást a képekhez.

Ha van, akkor belinkelem más releváns blogbejegyzéseimet.

## **Publikálás és terjesztés**

A cikket beidőzíttem WordPressben. Megosztom Facebook csoportokban, Pinteresten és e-mail listámon.

Ezzel a folyamattal minden egyes cikk valóban értékes lesz az olvasók számára, és a Google számára is releváns tartalomként jelenik meg.

(Ha belelendülsz a bejegyzések írásába egy adott nap, akkor ne tegyél közzé egyszerre sok cikket, mert a Google spamnek veheti az oldalad! Mentsd el vázlatba a cikkeket és fokozatosan tedd közzé!)

## **Miben lehet még segítségédre az AI?**

Illusztrációk helyének kijelölése: Segíthet eldönteni, hogy egy adott cikkben hol legyenek képek, és milyen képaláírásokat érdemes használni.

A képek elhelyezése különösen fontos SEO szempontból, mert a Google azokat az oldalakat részesíti előnyben, amelyek megfelelő képi tartalommal is rendelkeznek. Az illusztrációk segítenek az olvasóknak jobban megérteni a témát, és növelik az oldal elköteleződését.

Másold be a kész cikket a ChatGPT-be vagy a Google Geminibe és kérd meg, hogy jelölje ki a képek helyét a cikkben és írja meg hozzá a képaláírást is!

Példa egy kép beszúrására:

[Kép helye: egy edzőtermi gyakorlat bemutatása] *Képaláírás:  
A megfelelő guggolási technika segít az izmok helyes  
terhelésében és a sérülések elkerülésében.*

Így minden cikked nemcsak informatív, hanem vizuálisan is vonzó lesz, és jobban teljesít a keresőmotorokban.

Meta leírások és SEO címek generálása: A Google előkelőbb helyen rangsorolja azokat a cikkeket, amelyek jól megírt meta leírásokat és figyelemfelkeltő SEO címeket használnak.

Tartalmi optimalizálás: Ha van egy cikked, át tudja nézni az ai, és javaslatokat tehet a kulcsszósűrűség, belső linkelés és olvashatóság javítására.

Hirdetési szövegek és CTA-k (call-to-action) generálása: Ha a cikked végén szeretnéd az olvasókat egy adott cselekvésre ösztönözni, megírhat hatékony CTA-kat.

## **Miért ennyire hatékony az AI blogírásban?**

Az AI forradalmasítja a blogírást, mert:

Gyorsítja a munkát, percek alatt előáll egy SEO-optimalizált cikk.

Segít a kulcsszó kutatásban, képes javaslatokat adni releváns témákra.

Tartalomstruktúrát épít – logikusan felépíti a bejegyzést, hogy könnyen olvasható legyen.

Képaláírásokat és illusztrációs javaslatokat ad, segít a vizuális elemek optimalizálásában.

Nyelvhelyességet ellenőriz, csökkenti a hibák számát, professzionálisabbá teszi a tartalmat.

## Extra tipp:

### Szinonima rangsorolási technika

Növeld az oldalad látogatottságát szinonimák ügyes használatával! Amikor keresést végzünk, a keresőmotorok nem csak a pontos kifejezést figyelik, hanem megpróbálják megérteni a mögöttes szándékot is. Például ha a "SEO tanácsadó" kifejezésre keresel, a Google felismeri, hogy a "SEO szakértő", "SEO szolgáltatások", vagy "SEO cég" hasonló jelentéssel bírnak, és ezeket is megjeleníti a találatok között.

Miért fontos ez? Mert a Google egyre okosabb, és egyre jobban érti a nyelvet, így a szinonimák használatával több keresési találatban is előrébb kerülhetsz. Ez nagyobb láthatóságot, több látogatót és jobb felhasználói élményt eredményez.

Hogyan használd ezt a gyakorlatban?

**Kulcsszó kutatás:** Keresd meg a legfontosabb kulcsszavakat és azok szinonimáit.

**Tartalomkészítés:** Építsd be ezeket a szinonimákat a szövegeidbe, hogy természetesnek tűnjön.

**Long tail kulcsszavak:** Használj specifikusabb, hosszabb kifejezéseket, hogy még jobban célozd a közönségedet.

**Szemantikus keresés:** Gondolkodj a tartalmad összefüggéseiről, hogy az hogyan kapcsolódik más kifejezésekhez.

Ha ezeket a tippeket alkalmazod, akkor nemcsak a keresőmotorok, de a felhasználóid is értékelni fogják a tartalmad. Ne feledd, hogy a kulcsszavak és szinonimák használatakor az elsődleges célod mindig az legyen, hogy a látogatóid számára értékes és érthető információt nyújts.

## **További tippek a szinonimák hatékony használatához:**

**Tartalmi változatosság:** Ne félj különböző szinonimákat használni ugyanarra a fogalomra egyetlen cikken belül. Ez nemcsak a keresőmotorok számára teszi érthetőbbé a szöveget, hanem az olvasók számára is érdekesebb lesz.

**Meta adatok optimalizálása:** A szinonimákat ne csak a cikk szövegében, hanem a meta címekben és leírásokban is alkalmazd. Ez segít abban, hogy a tartalmad még több keresési lekérdezésre releváns legyen.

**Belső linkek:** Használj szinonimákat a belső linkek szövegében is. Például, ha van egy másik cikked, ami az "SEO tanácsadásról" szól, linkeld azt úgy, hogy a link szövege "SEO szakértői tanácsok" legyen.

**Felhasználói szándék elemzése:** Próbáld megérteni, milyen típusú válaszokat várnak a felhasználók egy adott keresési kifejezésre. Ha például valaki "SEO cég"-re keres, lehet, hogy szolgáltatást keres, de ha "SEO tanácsadás"-ra, akkor inkább információra vagy konzultációra van szüksége. Ennek megfelelően alkalmazd a szinonimákat.

**Versenytársak elemzése:** Nézd meg, milyen szinonimákat használnak a versenytársaid, és gondolkodj el azon, hogyan tudnád ezeket még jobban alkalmazni a saját tartalmaidban.

A szinonimák használata nem csupán egy technikai SEO fogás, hanem egy olyan stratégia, amely segít abban, hogy a tartalmad változatosabb, olvasóbarátabb és keresőoptimalizáltabb legyen. A cél az, hogy a felhasználóid számára a lehető legjobb élményt nyújtsd, miközben a Google is könnyebben talál rá a tartalmadra.

Kérd meg a mesterséges intelligenciát a promptodban, hogy figyeljen erre is és alkalmazza a szinonimák használatát a cikk megírásánál!

## **A blogolás türelemjáték! Olyan, mint egy mag, amit el kell ültetni**

Sokan azonnali eredményeket várnak a blogolástól, de ez nem egy gyors sikerrecept, hanem egy hosszú távú befektetés. Olyan, mint amikor elültetsz egy magot: először nem történik semmi látható, de ha rendszeresen öntözöd és gondozod, idővel kinő belőle egy erős növény.

Ugyanez igaz a blogodra is. Az első hónapokban lehet, hogy kevés látogatót hoz, de ha kitartóan írsz és optimalizálod a cikkeidet, idővel egyre többen találják meg őket a keresőben. A siker nem egyik napról a másikra jön, hanem folyamatos építkezés eredménye.

A legfontosabb tanulság:

Ne add fel az első hetekben vagy hónapokban! Hinni kell benne és rendszeresen csinálni, mert aki türelmes és következetes, annak a blogja előbb-utóbb magától is pénzt fog termelni.

## **Hogyan lehet pénzt keresni a blogolással?**

A blogolás nemcsak egy hobbi, hanem egy komoly pénztermelő eszköz is lehet, ha tudod, hogyan aknázd ki a lehetőségeit. Ha szolgáltató vagy, egyértelmű, hogy a blog célja az ügyfélszerzés, de mi van akkor, ha nem közvetlenül egy szolgáltatást akarsz eladni, hanem egy önállóan pénzt termelő weboldalt építesz fel?

Itt van két bevált módszer:

### **Google AdSense – Pénz a hirdetésekől**

A Google AdSense egy olyan hirdetési rendszer, amely automatikusan jelenít meg reklámokat a blogodon. Amikor egy látogató rákattint egy hirdetésre, te pénzt kapsz érte.

Miért működik és miért jó?

Mert érdeklődés alapon jelenít meg hirdetéseket és ezáltal nagyobb az esély, hogy a látogató rákattint!

Passzív jövedelemforrás: Egyszer beállítod, és folyamatosan termeli a bevételt.

Minél több látogató érkezik a blogodra, annál többet keresel.

Ha jól választasz témát, magasabb kattintási értékű (CPC) hirdetések jelenhetnek meg, amik többet fizetnek.

Példa:

Ha van egy fitnessz blogod, ahol egészséges étrendekről írsz, az AdSense valószínűleg táplálékkiegészítőket vagy edzésterveket reklámoz majd, ami releváns a látogatóid számára, és nagyobb eséllyel kattintanak rá.

### **Affiliate marketing – Pénz ajánlásokból**

Az affiliate marketing azt jelenti, hogy egy terméket vagy szolgáltatást ajánlasz a blogodon, és ha valaki a te linken keresztül vásárol, jutalékot kapsz érte.

Miért működik és miért jó?

Nem kell saját terméket létrehoznod, mégis pénzt kereshetsz.

Ha olyan dolgokat ajánlasz, amik tényleg érdeklik az olvasóidat, akkor magas konverziót érhetsz el.

Egy jól célzott cikk évekig pénzt hozhat, mert folyamatosan új vásárlókat irányíthatsz a partnerprogramokhoz.

Példa:

Egy fitnessz blogon ajánlhatsz edzőszereléseket, étrend-kiegészítőket vagy akár online edzésprogramokat.

Egy tech blogon ajánlhatsz laptopokat, kütyüket vagy szoftvereket.

Egy szolgáltatóként működő blogon akár más szakemberek tanfolyamait vagy konzultációit is ajánlhatod.

Rengeteg partnerprogramot találsz az interneten. Egyszerűen keress rá a Googleben, hogy affiliate, partnerprogram. Írd bele a te témád és nézd meg miket dob fel.

### **Melyik a jobb hirdetési modell?**

AdSense akkor jó, ha sok látogatód van, de nem akarsz aktívan eladni semmit.

Affiliate marketing akkor működik jól, ha célzott közönséged van, akik vásárlásra is hajlandóak.

A legjobb stratégia? Használni mindkettőt!

Például lehetnek a blogodon hirdetések az AdSense-en keresztül, miközben bizonyos cikkekben affiliate linkeket is elhelyezel. Így egyszerre több bevételi forrást építesz ki, és stabilabbá teszed a pénztermelést.

A Google AdSense egy fantasztikus lehetőség arra, hogy pénzt keress a blogoddal anélkül, hogy közvetlenül terméket vagy szolgáltatást kellene eladnod.

### **Trükkök, amikkel növelheted a bevételédet**

Optimalizáld a hirdetések színét és méretét

Használj rezponzív hirdetéseket, hogy minden eszközön jól jelenjenek meg. A színeket igazítsd a blogod stílusához, de legyenek feltűnőek, hogy észrevegyék őket.

Használj Auto Ads funkciót

Ha nem akarsz manuálisan hirdetéseket elhelyezni, a Google Auto Ads magától optimalizálja őket.

Figyelj arra, hogy néha túl sok hirdetést rak ki, ezért érdemes ellenőrizni.

Növeld a forgalmadat!

A több látogató = több kattintás = több pénz.

Írj rendszeresen minőségi tartalmakat, hogy növeld az organikus látogatottságot.

Célozz olyan kulcsszavakat, amelyekre magas a CPC (Cost Per Click, azaz kattintásonkénti bevétel).

### **Kerüld az érvénytelen kattintásokat!**

Ne kattints saját hirdetéseidre, mert a Google tiltást adhat érte.

Ha gyanús aktivitást észlelsz, használd az AdSense "Érvénytelen forgalom jelentése" opcióját.

A Google AdSense nem gyors meggazdagodási módszer, de ha jól használod, stabil passzív jövedelmet biztosíthat. A kulcs az, hogy megfelelő helyekre rakd a hirdetéseket, optimalizáld a beállításokat és növeld a blogod forgalmát. Ha követed ezeket a lépéseket, hónapról hónapra növekedhet az AdSense bevételed!

## **Affiliate marketing: hogyan építsd be a blogodba?**

Az affiliate marketing az egyik legjobb módja annak, hogy passzív bevételt generálj a blogoddal. A lényege, hogy más cégek termékeit vagy szolgáltatásait ajánlod, és minden egyes eladás után jutalékot kapsz. Ha jól csinálod, ez akár a fő bevételi forrásoddá is válhat!

### **Hogyan működik az affiliate marketing?**

Csatlakozol egy affiliate programhoz, kapsz egy egyedi linket, amely nyomon követi az eladásokat, amelyeket az ajánlásaid generálnak. Ezt a linket beilleszted a blogbejegyzéseidbe, e-mailjeidbe vagy közösségi média posztjaidba. Ha valaki rákattint és vásárol, te jutalékot kapsz.

## **Hogyan építsd be a blogodba?**

Írj termékajánló cikkeket

A legjobb módszer az affiliate linkek természetes beillesztésére az, ha értékes tartalmat írsz róluk. Példák:

"A legjobb otthoni edzőeszközök (és hol érdemes megvenni őket)"

"10 könyv, ami megváltoztatta az életemet – itt szerezheted be őket"

Tipp: Ha saját tapasztalataid alapján írsz egy termékről, az sokkal hitelesebb lesz!

Írj összehasonlító cikkeket

Az emberek szeretnek választási lehetőségek közül dönteni. Példák:

"Apple Watch vs. Huawei – Melyik a jobb választás?"

"WordPress vs. Wix – Melyik platformmal érdemes blogot indítani?"

Ezekben a cikkekben mindkét termékhez adhatsz affiliate linkeket, így akár két oldalról is pénzt kereshetsz!

## **Helyezz el CTA (Call-to-Action) gombokat és bannereket**

Ne csak linket szúrj be a szövegbe – használj figyelemfelkeltő gombokat vagy bannereket! Példa:

Vásárold meg most az Alzán!

Ezek vizuálisan kiemelik a lehetőséget, így több kattintás érkezhetsz rájuk.

Készíts „Hogyan csináld” típusú tartalmakat

Az emberek szeretik az útmutatókat és oktatóanyagokat. Példa:

"Hogyan válaszd ki a legjobb fehérjét edzéshez?" (és itt ajánlhatsz konkrét termékeket)

"Így építsd fel a saját weboldaladat 10 perc alatt" (és ajánlhatsz tárhelyszolgáltatót, sablont stb.)

## **Hogyan válassz jó affiliate programokat?**

Olyan termékeket ajánlj, amiket valóban hasznosnak tartasz!  
Ne csak a pénz miatt promotálj valamit, az olvasóid megérik, ha nem vagy hiteles.

Olyan programokat válassz, amelyek illenek a blogod témájához!  
Ha fitnessblogod van, ne számítógépes játékokat promotálj – az olvasóidat valószínűleg nem érdekli.

Az affiliate marketing hosszú távon passzív bevételt hozhat, ha rendszeresen készítesz minőségi, ajánlásokkal teli tartalmakat. Ha hitelesen ajánlod a megfelelő termékeket, az emberek szívesen kattintanak és vásárolnak a linkjeiden keresztül, így mindenki jól jár!

## **Checklista: Mit csinálj naponta és havonta a sikeres blogért?**

Ha komolyan gondolod a blogolást, fontos, hogy rendszeresen dolgozz rajta. Egy blog nem egyik napról a másikra kezd el pénzt termelni, hanem folyamatos gondozást és optimalizálást igényel. Az alábbi napi és havi checklista segít abban, hogy mindig a megfelelő dolgokra koncentrálj.

### **Napi teendők**

#### **Tartalomgyártás**

Írj minimum 1-2 új blogbejegyzést vagy dolgozz a következő cikkeden.

Használj SEO-kulcsszavakat, és ügyelj a minőségi tartalomra!

Ha nem írsz új cikket, akkor frissíts egy régit, hogy releváns maradjon.

#### **SEO-optimalizálás**

Ellenőrizd, hogy az új cikkedben megfelelő helyen szerepelnek a kulcsszavak (címsorok, bekezdések, meta leírás).

Adj hozzá belső linkeket régebbi releváns cikkekhez.

Ellenőrizd a mobilbarát megjelenést és a betöltési sebességet.

### **Képek és vizuális elemek kezelése**

Adj hozzá legalább 1-2 képet az új bejegyzésekhez, és optimalizáld őket a SEO kedvéért (fájlnév, alt text).

Használj egyedi grafikákat vagy stock fotókat.

### **Közösségi média promóció**

Oszd meg az új blogbejegyzésed Facebookon, Instagramon, LinkedIn-en vagy más releváns platformokon.

Készíts Instagram Storyt, Facebook posztot vagy TikTok videót, hogy népszerűsítsd a cikked.

Válaszolj a hozzászólásokra és interakciókra.

### **Google Analytics és Search Console ellenőrzés**

Nézd meg a látogatottsági statisztikákat: Melyik cikk teljesít a legjobban?

Figyeld meg, milyen keresőkifejezések hozzák a legtöbb látogatót.

Ha egy cikk jól teljesít, gondolkodj el egy frissítésen vagy kiegészítő tartalmon!

## **Havi teendők**

### **Kulcsszó kutatás és új témák keresése**

Használj Ahrefs, Ubersuggest vagy Google Trends eszközt, hogy megtaláld az aktuálisan népszerű kereséseket.

Gyűjtsd össze a következő hónap 10-20 cikkötletét, hogy mindig legyen mit írni.

## **Versenyársak elemzése**

Nézd meg, milyen tartalmakat publikáltak a versenytársaid az elmúlt hónapban.

Figyeld meg, hogy milyen kulcsszavakra rangsorolnak jól, és hogyan tudnád felülmúlni őket egy jobb cikkel.

## **Régi cikkek frissítése és újroptimalizálása**

Nézd át a 3-6 hónapnál régebbi cikkeidet, és frissítsd azokat új információkkal vagy statisztikákkal.

Ha kell, módosítsd a címet, meta leírást vagy alcímeket, hogy jobban teljesítsenek a keresőben.

## **Linképítés és hálózatépítés**

Keress vendégposztolási lehetőségeket más blogokon, hogy értékes backlinkeket szerezz.

Ha van rá lehetőség, próbálj meg együttműködések kialakítani más bloggerekkel.

## **Pénzkeresési stratégiák finomhangolása**

Elemezd, melyik Google AdSense vagy affiliate link teljesített a legjobban.

Próbálj meg új pénzkeresési lehetőségeket beépíteni (pl. e-book, online kurzus vagy szponzorált tartalom).

## **Miért fontos a rendszeresség?**

A blogolás olyan, mint egy mag elültetése: ha gondozod, locsolod és türelmes vagy, idővel termést hoz. Ha nem írsz rendszeresen új tartalmat és nem frissíted a régieket, akkor a keresőben visszaesel, és a látogatottságod csökkenni fog.

A fenti napi és havi rutin segít abban, hogy stabilan növekedjen a blogod és hosszú távon pénzt termeljen!

## **Hogyan szerezhetsz több látogatót a blogodra? Közösségi média, e-mail lista és más marketing taktikák.**

Egy jó blog önmagában még nem elég. Ha senki nem talál rá, akkor hiába írod a világ legjobb tartalmait. A látogatók szerzése egy folyamatos munka, amelyhez többféle marketingcsatornát is érdemes használni. Nézzük, hogyan hozhatsz be több embert a blogodra!

### **Közösségi média: Ingyenes forgalom a megfelelő stratégiával**

A közösségi média az egyik legjobb hely arra, hogy elérd a célközönségedet. De nem elég csak megosztani egy linket a cikkedhez – tudatosan kell építened a jelenlétedet!

Válaszd ki a megfelelő platformokat!

Ha vizuális tartalmaid vannak, használd az Instagramot vagy a Pinterestet.

Ha szakmai cikkeket írsz, a LinkedIn lehet a legjobb hely.

Ha virális, megosztható tartalmakat készítesz, akkor a Facebook vagy a TikTok működhet jól.

Posztolj rendszeresen!

Heti 3-5 bejegyzés kell ahhoz, hogy aktív maradj.

Használj figyelemfelkeltő képeket, rövid videókat és történeteket (story-kat).

Használj releváns hashtageket és címkéket!

Az Instagramon és a LinkedInen a hashtagek segítenek elérni az új embereket.

A Facebook csoportokban aktívan hozzászólhatsz, és ha releváns, megoszthatod a cikkeidet.

Engedd, hogy mások is megosszák a tartalmad!

Készíts idézeteket a cikkeidből, amit az emberek könnyen megoszthatnak.

Adj hozzá megosztás gombokat a blogodra (pl. "Oszd meg ezt a cikket barátaiddal!").

### **Építs e-mail listát: Hűséges olvasók, akik visszatérnek**

A közösségi média szuper, de ott a követőid nem a sajátjaid, egy algoritmus dönti el, hogy ki látja a posztjaidat. Az e-mail lista ezzel szemben közvetlen kapcsolatot ad a közönségeddel!

Adj valamit ingyen, hogy feliratkozzanak!

Ingyenes e-book, PDF, mini tanfolyam – bármi, ami hasznos a célközönségednek.

Példa: Ha fitnessblogod van, kínálhatsz egy „30 napos edzéstervet” PDF-ben.

Küldj rendszeres, értékes e-maileket!

Heti 1-2 levél elég ahhoz, hogy emlékezzenek rád, de ne érezzék spamnek.

Ne csak a cikkeidet linkeld, hanem adj extra tippet, sztorikat, inspirációt is.

Automata e-mail sorozatok

Ha valaki feliratkozik, küldj neki automatikusan egy üdvözlő e-mailt.

Készíts egy 5-7 részes e-mail sorozatot, ami segíti őket egy adott témában (pl. „Hogyan indíts blogot lépésről lépésre”).

## **A siker titka a rendszeresség!**

A látogatószerzés nem egyik napról a másikra történik – rendszeresen kell foglalkoznod vele!

Napi teendők:

Készíts tartalmat a közösségi médiára  
Kommentelj más blogokon, csoportokban  
Nézd meg, milyen témák trendingelnek

Heti/havi teendők:

Küldj ki e-mailt a feliratkozóidnak  
Elemezd, hogy milyen kulcsszavak hozzák a forgalmat  
Tesztelj új marketing stratégiákat

Ha mindezeket rendszeresen csinálod, a blogod organikusan növekedni fog, és egyre több látogatót vonz majd!

**Köszönöm, hogy velem tartottál!**

[www.csinaljpenzt.hu](http://www.csinaljpenzt.hu)