

Bemutakozó · 2026

Marketing, ami ügyfelet hoz, nem csak kattintást.

Hirdetéskezelés, weboldal, webshop és mérés egy kézből. Úgy dolgozunk, hogy cégvezetőként minden hónapban lásd: mennyit költöttél, hány ügyfél lett belőle, és mi a következő lépés.

100+

SIKERES PROJEKT

8+ év

TAPASZTALAT

10+

IPARÁG

4,9/5

ELÉGEDETTSÉG

Mit találsz benne?

Kik vagyunk · Szolgáltatások · Induló, Növekedő és Haladó csomag · 12 hónapos terv induló cégeknek · Így dolgozunk · Referenciák

Kapcsolat

maso@maso.hu
+36 30 907 4480

01 · ISMERŐS?

A legtöbb cégvezető nem a marketinggel elégedetlen, hanem azzal, hogy **nem látja, mit kap érte**

Ezeket a mondatokat halljuk a legtöbbször az első beszélgetésen. Ha csak egyre is bólintasz, érdemes tovább lapoznod.

“ Havonta fizetem a marketinget, de nem tudom megmondani, megéri-e. ”

“ A riportban sok a kattintás és a megjelenés, de a telefon nem csörög többet. ”

“ Szép az új weboldal, mégsem jön rajta keresztül ajánlatkérés. ”

“ Nem tudom, kié a hirdetési fiók, és mi történik az adatokkal, ha váltunk. ”

“ Minden hónapban más ötlet jön, de nem látom, mi működött a múltkori után. ”

Ahogy sokszor megy

- Kattintásokról és elérésről szóló riport
- Külön ügynökség a hirdetésre, külön a weboldalra
- A fiókok az ügynökség nevének vannak
- Megérzésből döntött keret

Ahogy mi csináljuk

- ✓ Egyoldalas havi riport: költség, érdeklődő, ügyfél, egy ügyfél ára
- ✓ Hirdetés, weboldal és mérés egy kézben, egy felelőssel
- ✓ A fiókok és az adatok a cégednél maradnak
- ✓ A keretet az üzleti célodból számoljuk vissza

02 · KIK VAGYUNK

Online marketing ügynökség, amely a cégvezető nyelvén beszél

A MASO Marketing Mosonmagyaróváron és Győrben van otthon, de online az egész országban dolgozunk. Kis- és középvállalkozásoknak segítünk több érdeklődőt és több ügyfelet szerezni: hirdetésekkel, weboldallal, webshoppal és olyan méréssel, amiből döntést lehet hozni.

100+

SIKERES PROJEKT

10+IPARÁGI
TAPASZTALAT**8+ év**MARKETING-
TAPASZTALAT**4,9/5**ÜGYFÉL-
ELÉGEDETTSÉG

A SZEMLÉLETÜNK

1**Adatokra építünk**

Előbb megnézzük, mit mondanak a számok: honnan jönnek az ügyfelek, hol esnek ki, mennyibe kerülnek. Csak utána javasolunk bármit.

2**Megvalósítunk**

Nem tanácsadói jelentést adunk át, hanem megcsináljuk: kampányt építünk, oldalt fejlesztünk, mérést állítunk be.

3**Szorosan együtt dolgozunk**

Egy kapcsolattartó, rövid döntési utak. Tudod, kit hívj, és ő tudja, mi történik a fiókjaidban.

4**Naprakészek vagyunk**

A Google, a Meta és az AI-alapú keresés folyamatosan változik. Mi követjük, hogy neked ne kelljen.

03 · SZOLGÁLTATÁSOK

Minden, ami az ügyfélszerzéshez kell, egy kézről

Nem kell mindent egyszerre megrendelned. Azzal kezdünk, ami nálad a legtöbbet hozza, és onnan építkezünk.

ÜGYFÉLSZERZÉS**Google Ads (PPC) kampánykezelés**

Keresési, Performance Max és remarketing kampányok azoknak, akik már keresik, amit kínálsz.

Eredmény: érdeklődők és vásárlások mérhető áron

ÜGYFÉLSZERZÉS**Facebook és Instagram hirdetéskezelés**

Célzott Meta kampányok kreatívtól a mérésig, a Meta Pixel és a Conversions API helyes beállításával.

Eredmény: új közönség, alacsonyabb ügyfélszerzési költség

WEBOLDAL**Weboldal készítés és megújítás**

Modern, gyors, mobilbarát oldal, amely ajánlatkérésre és hívásra van tervezve, nem csak szépnek.

Eredmény: több látogatóból lesz érdeklődő

WEBSHOP**Webshop készítés**

A tervezéstől a fizetési rendszerig: termékoldalak, kosár, szállítás, mérés és hirdetési feed egyben.

Eredmény: online értékesítés, ami skálázható

LÁTHATÓSÁG**SEO keresőoptimalizálás**

Tartalom, technikai rendbetétel és szolgáltatásoldalak, hogy a Google-ben és az AI-keresőkben is megtaláljanak.

Eredmény: tartós, hirdetés nélküli forgalom

MEGTARTÁS**E-mail marketing és hírlevél**

Automatizált levélsorozatok és hírlevelek, amelyek a meglévő érdeklődőkből és vásárlókból hoznak bevételt.

Eredmény: visszatérő vásárlók, több lezárt ajánlat

JELENLÉT**Social media marketing**

Rendszeres, a márkához illő tartalom Facebookon és Instagramon, tartalomnaptárral és egyedi grafikákkal, hogy aki rád keres, egy élő, megbízható céget lásson.

04 · CSOMAGOK

Három csomag, a céged méretéhez és céljaihoz igazítva

Nem a szolgáltatások listájából indulunk, hanem abból, hol tart a céged. Az árbevétel és a cél alapján javasolunk csomagot, amit a konzultáción a te piacodra szabunk.

1. SZINT

Induló

Új vagy kisvállalkozásoknak, akiknek még nincs stabil online jelenlétük és kiszámítható ügyfélforrásuk.

Indulás vagy évi 50 M Ft alatti árbevétel

- ✓ Online jelenlét alapjai: weboldal, Google Cégprofil, Facebook- és Instagram-oldal
- ✓ Mérés beállítása (GA4, Meta Pixel, konverziók)
- ✓ 12 hónapos marketingterv
- ✓ Egy hirdetési csatorna kezelése (Google vagy Meta)
- ✓ Ajánlási és értékelésgyűjtő rendszer
- ✓ Egyoldalas havi riport

Cél

Az első stabil ügyfélforrás és kiszámítható havi érdeklődőszám.

Havidíj: [ár] Ft + hirdetési keret

Növekedéshez

2. SZINT

Növekedő

Működő cégeknek, ahol már jönnek ügyfelek, de a marketing nem kiszámítható, és senki nem tudja, mennyibe kerül egy ügyfél.

Évi 50–300 M Ft árbevétel

Az Induló csomag mérése és riportja, plusz:

- ✓ Google Ads és Meta hirdetéskezelés együtt
- ✓ Ajánlatkérésre optimalizált weboldal és landing oldalak
- ✓ Cél-CPA és költségkeret az üzleti célból számolva
- ✓ SEO: szolgáltatásoldalak és blog
- ✓ Hírlevél és automatikus levélsorozat
- ✓ Havi tesztek: ajánlat, kreatív, oldal

Cél

Több érdeklődő ugyanakkora keretből, csatornánként mérhető ügyfélszerzési költség.

Havidíj: [ár] Ft + hirdetési keret

3. SZINT

Haladó

Több csatornán, több termékkel vagy régióban dolgozó cégeknek, ahol a cél a nyereséges skálázás.

Évi 300 M Ft feletti árbevétel

A Növekedő csomag minden eleme, plusz:

- ✓ Többcsatornás stratégia: Google, Meta, YouTube, LinkedIn
- ✓ Ügyfélérték (LTV) és CAC alapú keretezés
- ✓ Attribúció és növekmény-tesztek
- ✓ Vezetői dashboard, negyedéves stratégiai egyeztetés
- ✓ CRM-összekötés és érdeklődő-minősítés
- ✓ Kiemelt elérhetőség, dedikált kapcsolattartó

Cél

Nyereséges növekedés: a marketing tervezhető befektetés legyen, ne költség.

Havidíj: [ár] Ft + hirdetési keret

Az árbevétel-sávok irányadók. Egy induló B2B cégnek vagy egy gyorsan növvő webshopnak más lehet a jó választás. Ezt a konzultáción együtt döntjük el, és bármikor válthatsz a következő szintre.

05 · INDULÓ VÁLLALKOZÁSOKNAK

Az első évben alapot építünk, nem csak hirdetünk

Induló cégnél a leggyakoribb hiba, hogy az első forintok hirdetésre mennek, mielőtt lenne hová küldeni az érdeklődőket, és bárki mérné, mi történik. Ezért az Induló csomag egy 12 hónapos tervre épül.

AZ ONLINE JELENLÉT ALAPJAI

Weboldal

Bizalmat épít, és ajánlatkérésre, hívásra van tervezve.

Google Cégprofil

Kitöltve, képekkel, értékelésekkel, hogy a Térképen is megtaláljanak.

Közösségi oldalak

Facebook és Instagram egységes arculattal, élő tartalommal.

Mérés

Az első naptól látod, honnan jön az érdeklődő.

A 12 HÓNAPOS MARKETINGTERV

1–3. HÓNAP

Alapok

- Weboldal, Cégprofil, közösségi oldalak
- Mérés beállítása
- Ajánlat és üzenet megfogalmazása
- Célcsoport és versenytársak

4–6. HÓNAP

Első ügyfelek

- Első hirdetési csatorna kis kerettel
- Értékelések gyűjtése
- Első tesztek
- Cél-CPA meghatározása

7–9. HÓNAP

Stabil ügyfélkör

- Ajánlási program indítása
- Hírlevél a meglévő ügyfeleknek
- Ami működik, nagyobb keretet kap
- SEO alapok

10–12. HÓNAP

Növekedés

- Második csatorna bevonása
- Visszatérő vásárlók
- Éves kiértékelés
- Terv a második évre

ÜGYFÉLSZERZÉS NEM CSAK HIRDETÉSSEL

A hirdetés gyors, de drága, ha egyedül viszi a céget. A stabil ügyfélkör több lábon áll:

Ajánlási rendszer

Az elégedett ügyfél a legolcsóbb hirdetés, ha rendszeresen kérjük és jutalmazzuk.

Google-értékelések

Egy egyszerű folyamat, hogy minden jó munka után értékelés is jöjjön.

Partnerségek

Olyan cégek, akiknek ugyanaz az ügyfelük, de nem versenytársak.

Közvetlen megkeresés

B2B-ben célzott e-mail és LinkedIn, nem tömeges spam.

Hírlevél

A meglévő érdeklődők és vásárlók rendszeres megszólítása.

Helyi jelenlét

Térkép, helyi csoportok és események, ahol a vevőid vannak.

06 · A CÉGED TÍPUSA SZERINT

Szolgáltató, B2B vagy webshop: máshol van a hangsúly

Ugyanaz a csomag mást jelent egy fogászatnak, egy ipari beszállítónak és egy webshopnak. A csomagot ezért mindig a céged típusához igazítjuk.

Céged típusa	Induló	Növekedő	Haladó
Szolgáltató, helyi vállalkozás fogászat, szépségipar, szakember, szálláshely	Google Cégprofil és értékelések, egyszerű foglaló vagy ajánlatkérő oldal, helyi Google-hirdetés	Szolgáltatásonkénti landing oldalak, Meta hirdetés, online foglalás, ajánlási program	Több telephely vagy szolgáltatás kampányai, ügyfélérték alapú keret, emlékeztető és visszahívó automatizmus
B2B cég ipar, gyártás, üzleti szolgáltatás	Hiteles weboldal referenciákkal, LinkedIn-jelenlét, célzott közvetlen megkeresés e-mailben és LinkedInen	Google keresési hirdetés döntéshozóknak, letölthető anyag érdeklődő-gyűjtéssel, e-mail sorozat	CRM-összekötés, érdeklődő-minősítés, a hosszú értékesítési ciklus mérése, célcégekre szabott kampányok
Webshop online értékesítés	Webshop építése vagy rendbetétele, termékfeed, Google Shopping alapok, kosárelhagyó e-mail	Performance Max és Meta katalógushirdetés, konverziós arány javítása, rendszeres hírlevél	ROAS- és fedezetalapú keret, kategóriaszintű optimalizálás, visszatérő vásárlók és ügyfélérték

Fő kérdés szolgáltatónál

Hány új foglalás vagy ajánlatkérés jön, és mennyibe kerül egy?

Fő kérdés B2B-ben

Hány minőségi érdeklődőből lesz tárgyalás és szerződés?

Fő kérdés webshopnál

Mennyi fedezetet hoz egy forint hirdetés, és visszatér-e a vevő?

Nem tudod, melyik illik hozzád? Erre való az ingyenes konzultáció: a számaid és a céljaid alapján megmondjuk, melyik csomaggal érdemes indulni.

07 · ÍGY DOLGOZUNK

Az első beszélgetéstől az első havi riportig

Átlátható folyamat, előre megbeszélte célokkal. Minden lépés végén tudod, mi történt és mi jön.

1

Ingyenes konzultáció

Megismerjük a cégedet, a céljaidat és azt, ami eddig működött vagy nem. Megmondjuk őszintén, ha nem mi vagyunk a jó választás.

2

Átvilágítás

Megnézzük a hirdetési fiókokat, a weboldalt és a mérést. Kiderül, hol folyik el a pénz, és hol a legnagyobb lehetőség.

3

Terv és célszámok

Visszaszámoljuk az üzleti céloból a szükséges érdeklődőket, a reális keretet és a cél ügyfélszerzési költséget.

4

Megvalósítás

Rendbe tesszük a mérést, felépítjük a kampányokat, és ha kell, a weboldalt vagy a webshopot is.

5

Havi riport és fejlesztés

Egyoldalas riport a lényeges számokkal, és konkrét javaslat: mit állítunk le, mit erősítünk, mit tesztelünk.

AMIT MINDEN ÜGYFELÜNK MEGKAP

Érthető számok

Költés, érdeklődők, új ügyfelek és egy ügyfél ára, csatornánként.

Saját fiókok

A hirdetési fiókok és az adatok a cégeden maradnak, bármi történjék.

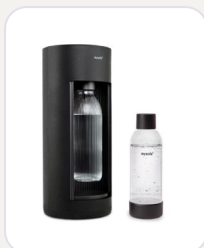
Egy felelős

Egy kapcsolattartó, aki a hirdetést, az oldalt és a mérést is átlátja.

08 · REFERENCIÁK

Számok, amiket ügyfeleinkkel együtt értünk el

Néhány ügyfelünk és az eredmények, amiket együtt értünk el. A részleteket a konzultáción szívesen bemutatjuk.



WEBÁRUHÁZ · HIRDETÉSKEZELÉS

Glassy szódagép webshop

A kampányokat és a vásárlási folyamatot együtt optimalizáltuk, hogy a forgalom ne csak jöjjön, hanem rendeljen is.

3,8%

konverziós arány

~14x

ROAS



ENERGIATÁROLÁS, NEMZETKÖZI PIAC · B2B ÜGYFÉLSZERZÉS

Lenercom: nemzetközi energiatároló kampány

Célzott B2B kampány döntéshozóknak a nemzetközi piacon, minőségi érdeklődőkre optimalizálva.

92

B2B érdeklődő

3 hónap

alatt



KÖRÖMSZALON, BUDAPEST · META HIRDETÉSKEZELÉS

Coco Nail: telt naptár egy budapesti körömszalonnak

Foglalásra optimalizált Facebook- és Instagram-kampányok, mérhető ügyfélszerzési költséggel.

130+

új ügyfél egy hónap alatt

1 250 Ft

ügyfélszerzési költség 5 800 Ft helyett



EGÉSZSÉGÜGYI VIZSGÁLAT · LANDING OLDAL ÉS HIRDETÉS

Lyme-vizsgálat: landing oldal, amely foglalat hoz

A korábbi céloldal helyett egy kifejezetten foglalatásra épített landing oldalt készítettünk a vizsgálathoz.

35+

foglalás havonta

120 000 Ft

átlagos kosárérték



LAKÓAUTÓ-BÉRLÉS · ONLINE MARKETING

PZ Lakóautó: egész évben foglalt flotta

Szezonon kívül is kiszámítható foglalatások, a szezon előtt már szinte telt naptárral.

Egész évben

szinte folyamatos foglaltság

80%

foglaltság már 2 hónappal a szezon előtt

09 · IPARÁGAK

Ismerjük a te piacod szabályait is

Egy fogászatnak más hirdetési szabályokra, egy webshopnak más mérésre, egy B2B cégnek más értékesítési ciklusra kell figyelnie. Ezekben az iparágakban van tapasztalatunk:

Webáruházak

Egészségügy és magánrendelők

Fogászatok

Szépségipar

Masszázsszalonok

Szolgáltató vállalkozások

Turizmus és szállásfoglalás

Ipari és B2B cégek

10 · MIÉRT A MASO?

Öt ok, amiért a cégvezetők maradnak velünk

1

Üzleti eredményt mérünk

Nem kattintásban, hanem érdeklődőben, ügyfélben és bevételben gondolkodunk.

2

Minden egy kézben

Hirdetés, weboldal, webshop és mérés: nincs egymásra mutogatás az ügynökségek között.

3

Átlátható működés

Látod, mire megy el a hirdetési pénz, és mennyi a kezelési díj. Nincsenek rejtett tételek.

4

A tiéd marad minden

Fiókok, adatok, közösségek és weboldal a cégeden maradnak, ha egyszer elválnak útjaink, akkor is.

5

Gyorsan reagálunk

Megkeresésre egy munkanapon belül válaszolunk, és nem kell heteket várnod egy módosításra.

Következő lépés

Nézzük meg együtt, mit hozhat a marketinged.

Foglalj egy ingyenes, kötelezettség nélküli konzultációt. Átbeszéljük a helyzetedet, és megmutatjuk, hol látjuk a legnagyobb lehetőséget.

A konzultáción megkapod:

- ✓ egy gyors képet arról, hol folyik el ma a marketingpénzed
- ✓ a három legfontosabb lépést, amivel a leghamarabb javulhat az eredmény
- ✓ egy reális becslést a keretről és arról, mennyibe kerülhet nálad egy új ügyfél

Hívj minket

+36 30 907 4480

Írj nekünk

maso@maso.hu

Ajánlatkérés

maso.hu/ajanlatkeres