



2 klíče k lepším prodejm

praktický tahák pro podnikatele, kteří se chtějí hnout z místa

01 Co je skutečně důležité

Většina podnikatelů má pocit, že pro svůj marketing potřebuje dělat „více“ – více obsahu, více sítí, více trendů. Ale pro lepší prodeje existují jen dvě skutečné páky:

1) **dostat svoji nabídku před více očí** (= rozšiřovat publikum)

2) **zlepšit cestu**, kterou lidé procházejí od prvního kontaktu až k nákupu (= funnel, procesy, konverzní poměr).

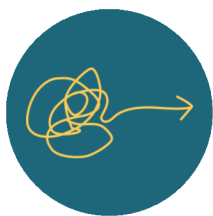
☞ Jde o systém, kde se dosah (více očí) propojuje s funkční cestou (lepší funnel). Teprve **když funguje obojí, přináší marketing výsledky** – a může vás i bavit.

02 Více očí = větší dosah

- Pokud vaše nabídka **není vidět, lidé ji nekoupí** – i kdyby byla skvělá.
- Tady přichází na řadu **budování publika**: sociální sítě, spolupráce, obsah, reklama.
- Nejde ale o to „dělat všechno“. Jde o to **vybrat si** kanály, které odpovídají vám i vašemu publiku – jen tak je dokážete dělat dlouhodobě a s radostí.

AHA:

- Ne každý follower je stejný. Někteří vás sledují už roky, jiní vás objevili včera – a podle toho se liší i jejich připravenost k nákupu.
- Pokud mluvíte pořád jen k „zahřátému“ publiku (lidé, kteří vás už znají a sledují), časem vám začne klesat dosah i prodeje. Publikum se totiž postupně unavuje a vyčerpává. Noví lidé vás potřebují teprve poznat – bez čerstvého přísunu nových očí začíná stagnace.



2 klíče k lepším prodejům

praktický tahák pro podnikatele, kteří se chtějí hnout z místa

Tip:

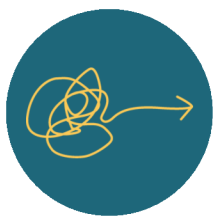
- Rozšiřování publika nemusí být komplikované ani vyčerpávající. Stačí si vědomě nastavit, že **každý měsíc uděláte alespoň jeden krok**, který vás dostane před úplně nové lidi.
- Může to být hostování v podcastu, spolupráce s někým, kdo má podobné publikum, placená reklama, soutěž nebo guest post.
- Každý z těchto kroků znamená, že se vaše jméno dostane k lidem, kteří by vás jinak vůbec nenašli – a to je první krok k růstu.

Akční krok:

- Napište si teď hned **3 způsoby**, jak byste tento měsíc mohli oslovit lidi, kteří vás ještě neznají. Nemusí to být nic velkého – klidně jen pozvání do jedné facebookové skupiny, domluva jednoho rozhovoru nebo boost jednoho příspěvku reklamou.
- Z těch tří možností **vyberte jednu**, která vám připadá nejjednodušší, a **ještě dnes** udělejte první krok k její realizaci.

03 Lepší cesta = vyšší konverze

- Možná už máte publikum – ale **zákazníci se po cestě ztrácí**.
- Každý prodej stojí na funkčním funnelu: od prvního seznámení, přes e-maily, až po přistávací stránku.
- Stačí **malá změna v nejslabším článku** a můžete znásobit výsledky bez toho, abyste museli „honit“ nové kontakty.



2 klíče k lepším prodejm

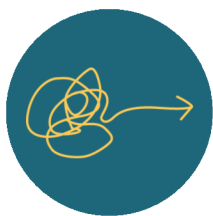
praktický tahák pro podnikatele, kteří se chtějí hnout z místa

AHA:

- Většina podnikatelů ztrácí zákazníky ne proto, že by jejich nabídka nebyla zajímavá, ale proto, že **cesta k nákupu je příliš složitá** nebo nejasná.
- Často se stává, že zákazník začne – stáhne freebie, přihlásí se na webinář nebo klikne na web – a pak se „ztratí“, protože další krok je pro něj příliš složitý, nepohodlný nebo nezajímavý. Možná nechce vyplňovat dlouhý formulář, nepřipojí se na webinář ve stanovený čas, nebo ho odradí příliš dlouhá prodejní stránka.
- **Každá malá překážka** (příliš dlouhý formulář, matoucí text, chybějící tlačítko) znamená, že **část lidí zkrátka odejde**.

Tip:

- Podívejte se na svůj marketing očima někoho, kdo vás vidí úplně poprvé.
- **Projděte si cestu zákazníka** od prvního kontaktu až po nákupní tlačítko.
- **Položte si otázku:** „Věděl/a bych přesně, co mám udělat jako další krok? A mám chuť ho udělat?“
- Pokud je odpověď nejasná, je to místo, kde zbytečně přicházíte o klienty. **I malá úprava** – jasnější CTA, jednodušší formulář, přehlednější stránka – **může zásadně zvýšit** počet dokončených nákupů.



2 klíče k lepším prodejm

praktický tahák pro podnikatele, kteří se chtějí hnout z místa

Akční krok:

- **Projděte si celou svou prodejní cestu** – od prvního místa, kde vás lidé potkají (sociální sítě, podcast, reklama), až po samotný nákup.
- **Všímejte si každého bodu**, kde by se mohl někdo zaseknout nebo zaváhat. Pamatujte: řetěz je jen tak silný jako jeho nejslabší článek – takže záleží na každé části.
- **Najděte dnes alespoň jedno slabé místo**, kde můžete zákazníkům cestu zjednodušit. Může to být nejasná formulace, chybějící tlačítko, příliš složitý formulář nebo zbytečný krok navíc.
- **Udělejte tuhle jednu úpravu ještě dnes** – i malá změna může přinést výrazně lepší výsledky.

04 Chtějte víc - pro sebe i pro svůj byznys

- mrkněte na další články a taháky na webu konference
- udělejte si čas na setkání s experty z praxe
- přijďte v září na konferenci, nasbírejte další praktické tipy, zapojte se do diskuzí na workshopech a after párty a získejte nové kontakty

**ZAJISTĚTE SI VČAS SVÉ MÍSTO,
MÁME TO ZA PÁR.**
17.-18.9.2025 | BRNO, Impact Hub

