



Aby vám z internetu přicházelo víc nových zákazníků: Praktické tipy a rychlé metody, jak v roce 2018 bez velkých zásahů probudit sílu vaší propagace na internetu tak, aby za polovinu nákladů přivedla dvojnásobek nových zákazníků

16.01.2018 08:30 - 16.01.2018 15:30 - Růst firmy a její efektivita - Brno, U hřiště 737

Možná to štví i vás:

Zatímco vy se stále snažíte, abyste přilákali nové zákazníky, oni nehnou ani prstem

... a přesto mají plno zájemců - vašich zákazníků - kteří k nim přicházejí, telefonují, domlouvají a nakupují místo u vás... u nich.

U vašich konkurentů.

Každý den za nimi chodí, píší a volají, že chtějí objednat to, co nabízíte vy... ale u nich.

A když pak zjistíte, jak to dělají, ještě víc vás naštve, že totéž neděláte i vy:

Neznají totiž žádná kouzla. Používají jen ověřený systematický postup, jak svou firmu zviditelnit na internetu. Protože právě tam dnes začíná hledání všech dodavatelů. A umí se tam zviditelnit tak, aby zákazníci chtěli tu věc nebo službu objednat... právě u nich.

Když pak vaši konkurenti přijdou ráno do práce, zvednou telefon nebo otevrou email, čekají tam na ně zákazníci s objednávkami.

(A to přesto, že se s nimi nikdy nesešli, nikdo je nemusel přesvědčovat a nikdo jim nemusel "prodávat".)

Tyto bezpracně získané zákazníky a jejich objednávky jim ale nemusíte závidět.

Tytéž výsledky (protože nejde o žádná kouzla, ale o souhrn kroků a změn, které stačí provést i u vás) si můžete zařídit i vy sami

... a kompletní vysvětlení postupů, zkušeností a příkladů, jak toho dosáhnout i ve vaší firmě, se dozvíte na speciálním semináři ["Aby vám z internetu přicházelo víc nových zákazníků: Praktické tipy a rychlé metody, jak v roce 2018 bez velkých zásahů probudit sílu vaší propagace na internetu tak, aby za polovinu nákladů přivedla dvojnásobek nových zákazníků"](#).

Na tomto semináři se dozvíte...

Praktické informace, které vám pomohou hned následující den:

1. Co si v roce 2018 ujasnit ohledně internetové reklamy, než utratíme první korunu

- Čeho dosáhne brandová reklama a co přinese výkonová reklama
- Proč nás zajímají zhlédnutí, imprese, unikátní návštěvníci a jaké jsou mezi nimi rozdíly
- Co je "konverzní poměr" a jak jej správně změřit

2. Kdy využít bannerovou reklamu a proč

- Jaké typy bannerů stále fungují a proč
- Jak se měří efektivita bannerů a s čím srovnávat míru prokliku
- Jak odhadnout cenu kampaně

3. Jak vám pomůže textová reklama

- Proč jsou texty stále alfou a omegou úspěšných stránek
- Jak využít a kam umístit PR články
- Jak využívat textové inzeráty na cizích stránkách

4. Jak si pohlídat optimalizaci stránek pro vyhledávače (SEO)

- Jak vybrat vhodná slova, aby vás našli ti, které chcete získat
- Jakých chyb se vyvarovat (a za co určitě neplatit)
- Jak pomocí zpětných odkazů upoutat vyhledávače

5. Jak správně využít proklikávací PPC reklamu (bez šílených výdajů)

- Jak se od sebe liší Adwords (Google), Sklik (Seznam), Etarget a Facebook Ads
- Jak navrhnout efektivní strukturu PPC kampaně
- Jak napsat poutavý inzerát či reklamní text
- Jak zacílit na relevantní návštěvníky
- Jak se vyvarovat častých chyb v PPC kampaních
- Jak měřit a vyhodnocovat úspěšnost kampaní

6. Kdy a jak využít emailový marketing

- Jak správně (a legálně) získat e-mailové adresy potenciálních zákazníků
- Kdy je emailová reklama nejúčinnější
- Na co si při rozesílání emailů dávat pozor
- Jaký software či online služby k tomu využít

7. Kdy využít sociální sítě... a kdy je to ztrátou času

- Co umožňují sociální média v roce 2018... a k čemu jsou naopak nepoužitelná
- Jak na sítích správně komunikovat se zákazníky a získat fanoušky
- Jak se musí odlišovat komunikace malé firmy od korporátních sdělení
- Jak si založit Facebook stránku a na jaká pravidla si dát pozor
- Co vlastně na sítích sdělovat, aby to upoutalo (a udrželo) pozornost

8. Jak pomocí "affiliate marketingu" více prodávat

- Jak affiliate marketing funguje a jaké máte možnosti
- Kdy se zapojit do afiliátní sítě a kdy spustit vlastní systém
- Co připravit, než spustíte vlastní affiliate program
- Jak afiliátní program správně propagovat (a získat dobré prodejce)

9. Jak na webu dále podpořit vaši značku

- Co má obsahovat webová stránka, aby udržela návštěvníky
- O co se návštěvníci zajímají a jaké novinky upoutají pozornost
- Kdy zakládat firemní blogy a kdy je tato práce zbytečná
- Jak provozovat na internetu soutěže a co vám přinesou

10. Jak hodnotit výsledky jednotlivých variant (a kdy nemilosrdně řezat výdaje)

- Jaké nástroje využívat dle hesla "co neměřím, to neřídím"
- Jak využít bezplatné Google Analytics a nastavit cíle
- Jak si budete svou důvěryhodnost a k čemu vám to pomůže

Jak hodnotí účastníci předchozí semináře tohoto lektora

"Profesionalita, znalosti a vstřícnost k účastníkům semináře." Filip Láf

"Přednášející se věnoval i detailům v tématu, možnost získat zpětné vazby." Pavel Zelený

"Lektor byl velice informovaný, výborně komunikoval." Iveta Čadyová

"Obsah semináře a poskytované materiály – obojí velmi přehledné a strukturované. Trpělivý a odborný výklad lektora, podání konkrétních informací." Tereze Všecková

Objednejte si tento seminář pouze pro vaše pracovníky

Pokud chcete v této oblasti zdokonalit více pracovníků najednou, tento seminář (nebo jemu podobný) můžeme uspořádat i v termínu a místě, které si určíte sami a pouze pro vaše pracovníky. (K dosažení efektivního přínosu stačí pro realizaci semináře již skupina 8 - 12 účastníků.) Zatelefonujte na 585 227 076 nebo napište na namiru@cvc.cz a my pro vaše pracovníky připravíme nezávazný návrh vzdělávacího programu "na míru".

- Typ: [Růst firmy a její efektivita](#)
- Lokalita: Brno
- Datum konání: 16.01.2018 08:30 - 16.01.2018 15:30
- Úroveň: [Nevyžaduje předchozí znalost tématu](#)
- Cena semináře: 2 950 Kč bez DPH

Přihlášení na seminář

Aby vám z internetu přicházelo víc nových zákazníků:
Praktické tipy a rychlé metody, jak v roce 2018 bez
velkých zásahů probudit sílu vaší propagace na
internetu tak, aby za polovinu nákladů přivedla
dvojnásobek nových zákazníků

Lokalita Brno

Datum konání: 16.01.2018 08:30 - 16.01.2018 15:30

Přihlásit se na seminář [+420 585 227 076](tel:+420585227076)

Lektor

Jan Linhart

Jan Linhart, zkušený odborník s mnohaletou praxí s přiváděním internetových návštěvníků. Je spoluautorem knihy "333 tipů a triků pro SEO", propagací webových stránek se zabývá od roku 2004, spravuje internetové kampaně více než 50 společnostem z celého světa a zavádí u klientů vždy jen ty změny a doporučení, které přinášejí návratnost investice a měřitelný výsledek.