



Webový designer
webovy-designer.cz

Jak vytvořit ziskový web bez zkušeností: 7 metod, které se vám nikdo neodváží říct



Obsah

01 Úvod

02 První dojem je ten nejdůležitější

03 Jednoduchá a přehledná komunikace je klíč k úspěchu

04 Tvoření obsahu pro zákazníka, ne pro vás

05 Video: Neotřelý způsob, jak získat důvěru

06 Web by měl být dokončený

07 Přilákejte ty správné lidi

08 Získejte recenze a reference

Úvod

Když jsem si pročetl hromadu článků s názvem "Na co si dát pozor při návrhu webu", zklamalo mě, že se **žádný z nich nezaměřil na to, co je opravdu podstatné**. Všechny ty texty byly plné technických věcí a zdály se mi nepodstatné, jako například analýza klíčových slov či výběr prototypovacího nástroje..

Začal jsem tedy nad tím přemýšlet, **proč se žádný z těchto článků nevěnoval tomu nejdůležitějšímu** - jak navrhnout web tak, aby generoval peníze.

Předpokládám, že autoři těchto článků **jednoduše nevědí**, protože nikdy sami neprojektovali weby, které by je uživily.

Proto jsem se rozhodl pro vás sepsat **7 hlavních metod** a dát vám pár tipů, jak vytvořit **web, který vám vydělá peníze**. Pustíme se do toho!



**První dojem je ten
nejdůležitější**

WWW.WEBOVY-DESIGNER.CZ

Web by měl prodávat

Nechodte ve stopách architektů, kteří namísto praktických a ekonomicky výhodných budov staví své vlastní památníky. **Web by neměl sloužit jako památník, ale jako nástroj prodeje.** Je to prostředek, jak zvýšit prodej.

Zapomeňte na umělecké výstřelky při jeho tvorbě a zaměřte se na obchodní stránku věci. Držte se nohama na zemi a **soustředte se na své zákazníky.** Opravdu ocení animace? Nebo by spíše uvítali, kdyby web jednoduše vyřešil jejich problém?

”

Věřte mi, **první pohled na váš web rozhodne o všem.** Proto je důležité mít jednoduchý a přehledný design.



**Jednoduchá a
přehledná komunikace
je klíč úspěchu**

WWW.WEBOVY-DESIGNER.CZ

Webu by měli rozumět vaši prarodiče i školák čtvrté třídy

Nepřekračujte hranici s vašimi webovými texty, jako by je měli číst pouze profesionálové a akademici.

Když web uděláte příliš komplikovaný, **zákazníci se budou cítit zmatení a nic si od vás neobjednají**, protože vám nebudou rozumět.

Firmy, které nabízejí složité produkty a služby, často předpokládají, že jejich zákazníci mají znalosti a odborné termíny na úrovni 80 %. Realita je ale taková, že většina zákazníků vám spíše **rozumí jen z 20 %**. Vím, o čem mluvím, protože jsem se takové chyby také dopustil.

3

**Tvořte obsah pro
zákazníka, ne pro
vás**

Děláte web pro své ego nebo pro své zákazníky?

První bod se možná zdá podivný, ale přemýšlejte o tom. **Stavíte web pro sebe jako výstavní vitrínu, nebo ho budete tak, aby co nejlépe sloužil vašim zákazníkům?**

Samozřejmě, že pro zákazníka. A hodně (opravdu hodně) firem se v tomto mýlí.

Vytvářejí weby, které dávají na první místo své reference, historii společnosti, slovo generálního ředitele nebo dokonce ocenění a sponzorování.

Já vám tedy něco povím. **Jako zákazníka mě to ale nezajímá.** Mě zajímá pouze jedna věc. **Jak vyřešíte mé problémy a potřeby?** Více informací nepotřebuji. Nepřišel jsem na váš web číst o vašich životech. **Zajímá mě pouze ten můj.**



Video: Neotřelý způsob, jak **získat** **důvěru**

Video: Neotřelý způsob, jak získat důvěru

Věřte mi, video je jedním z nejlepších nástrojů, jak získat důvěru a **zlepšit konverzní poměr na vašem webu**. Vytvořte krátké video, ve kterém prezentujete svou práci a ukážete výsledky, které můžete zákazníkům poskytnout.



Vysvětlete, jaký problém řešíte a jaké výhody to přináší. Zkušenost zákazníka je pro budování důvěry klíčová.

Bud'te přirození a vysvětlete, jaký problém řešíte a jaké výhody to přináší. Vaši zákazníci si zaslouží vidět, jaké máte dovednosti a jak jim můžete pomoci. **Bud'te sví, bud'te upřímní!**



**Web by měl být
dokončený**

WWW.WEBOVY-DESIGNER.CZ

Nepřepisujte zbytečně svůj web: Sledujte výsledky

Mnoho podnikatelů (a nemůžeme je za to vinit, protože to je částečně důvodem jejich úspěchu) jsou **perfekcionisté. Ale dokonalý web nikdy neexistuje**. A zvláště ne, pokud ho nedáte **otestovat skutečným zákazníkům**.

Neprodlužujte spuštění nového webu o měsíce, i když víte, že na něm mohou být ještě drobné chyby. **90 % obsahu webu stejně bude číst a prohlížet jen minimum uživatelů** a celý úspěch nebo neúspěch bude pravděpodobně záviset na **2-3 stránkách**.

Možná to zní jako výmluva (ten, kdo se vymlouvá na lenost), ale podívejte se na to racionálně. Když dnes spustíte web, který je z vašeho pohledu hotový **z 90 %**, můžete začít sbírat skutečná data o obchodních výsledcích od zítřka a upravit web na základě těchto informací, abyste maximalizovali zisk a tržby.

Zatímco váš perfekcionista konkurent bude stále ladit web na 98 % ještě několik měsíců déle, **vy mu můžete mezitím ujet**.

Nejdůležitější poznatky o chybách a kvalitě webu (věřte mi) nepřicházejí z mých nekonkrétních úvah, ale **z Google Analytics** (který sleduje chování návštěvníků na vašem webu).



6

Přilákejte ty
správné lidi

WWW.WEBOVY-DESIGNER.CZ

Web potřebuje návštěvníky

Ano, sám o sobě totiž web k ničemu není. Web je prostým trychtýřem, do kterého seshora nalijete návštěvníky a spodem vám vypadnou tržby.

Získání návštěvníků vyžaduje vaši snahu nebo investice.

Můžete si je získat prostřednictvím: optimalizace pro vyhledávače (**SEO**), vytváření videí (YouTube), psaní článků (opět pro vyhledávače) nebo aktivit na Facebooku (ale nedávejte příliš velkou váhu neplaceným příspěvkům).

Můžete si je také koupit prostřednictvím Google Ads, Facebook Ads, nebo si můžete pronajmout billboard (i když toto nejsou nejlepší volby).

Když už získáte tyto zákazníky, přemýšlejte o tom, **kam je přesměrováváte**. Mnoho webů udělá chybu, že přesměrovává zákazníky ze všech zdrojů přímo na úvodní stránku webu.



Získejte **recenze** a **reference**

WWW.WEBOVY-DESIGNER.CZ

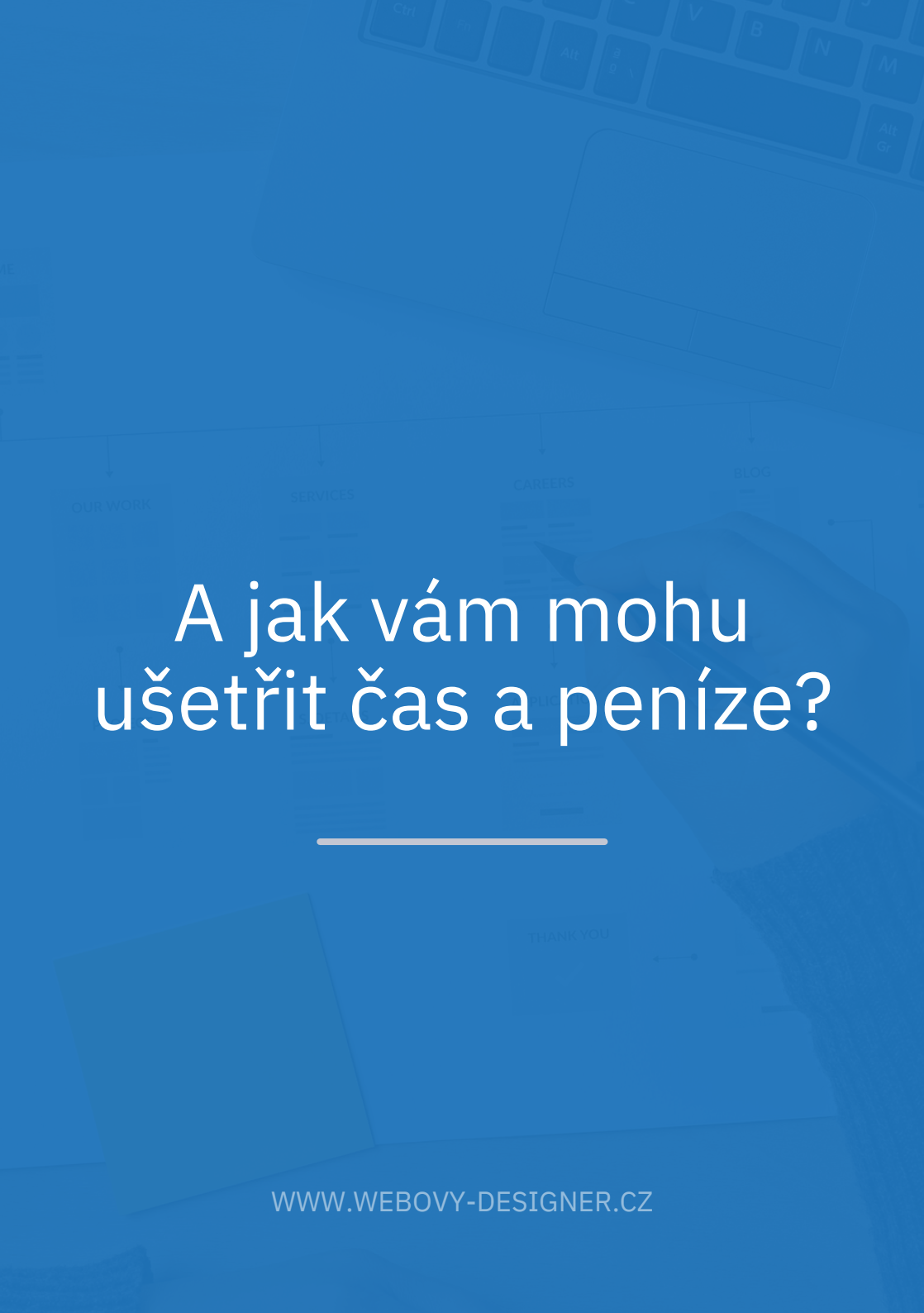
Recenze a reference: Klíčové pro důvěryhodnost

Pamatujte, že **důvěryhodnost je klíčová** pro získání zákazníků. A jak na to? **Získejte recenze a reference od spokojených zákazníků.**

Požádejte své zákazníky, aby zanechali svůj názor na vašem webu, na sociálních sítích nebo na jiných platformách.

Tyto recenze budou pro nové návštěvníky **důležitým faktorem při jejich rozhodování.** A pamatujte, že **pravdivé a autentické recenze mají největší sílu!**





A jak vám mohu
ušetřit čas a peníze?

WWW.WEBOVY-DESIGNER.CZ



PROBERU S VÁMI
NEJLEPŠÍ ŘEŠENÍ

NAKOPNU VÁŠ
PROJEKT KREATIVNÍM
MARKETINGEM



NAVRHNU VÁM
ÚSPĚŠNĚ
FUNGUJÍCÍ
PROJEKT

**Pokud chcete
úspěšné řešení
hned od začátku.**

**+420 704 799 103
WEBOVY-DESIGNER.CZ**