

PŘÍRUČKA
PODNIKATELE

7 KLÍČOVÝCH CHYB NA WEBU,

KTERÉ VÁS NENÁPADNĚ OKRÁDAJÍ O PENÍZE



MICHAL GARŠIC

7 klíčových chyb na webu, které vás nenápadně okrádají o peníze

Proč většina webů nepřináší zákazníky

V dnešním digitálním světě máte jen **jedinou šanci udělat první dojem**. Pokud vaše webové stránky neobsahují správné prodejní prvky, návštěvníci odcházejí ke konkurenci dříve, než vás vůbec stihnou kontaktovat. Vy tak nevědomky **přicházíte o desítky tisíc korun měsíčně**.

Dobrá zpráva je, že většina těchto problémů se **neustále opakuje**. Nejde o desítky drobných chyb, ale o několik **zásadních oblastí**, které rozhodují o tom, zda web:

- jen existuje
- nebo **aktivně přivádí nové zákazníky**

V této příručce se proto zaměříme na **7 klíčových chyb**, které nejčastěji brání webům fungovat jako skutečný nástroj pro růst podnikání.

1 Web nemá jasný cíl a snaží se oslovit všechny

Jedna z nejčastějších chyb je, že web **nemá jasně definovaný cíl**. Návštěvník po příchodu neví:

- pro koho web je
- co mu má přinést
- ani jaký má udělat další krok

Snaha oslovit všechny většinou končí tím, že web **neosloví nikoho**. Každý úspěšný web má jasně určeného ideálního zákazníka a **jeden hlavní cíl**, například:

- získání kontaktu
- poptávku
- stažení příručky

Pokud tento cíl není patrný na první pohled, návštěvník odchází.

2 Web nevyužívá prodejní trychtýř ani sběr kontaktů

Klasický web často funguje jen jako online vizitka. Lidé přijdou, něco si přečtou... a zmizí.

Bez systému, který:

- návštěvníka **vede krok za krokem**
- nabídne mu hodnotný obsah
- a získá na něj kontakt

přicházíte o obrovské množství potenciálních zákazníků.

Prodejní trychtýř (funnel) pomáhá návštěvníky:

- nejprve zaujmout
- poté jim dát hodnotu
- a postupně je připravit na spolupráci

Web bez prodejního trychtýře nepracuje dlouhodobě a automaticky.

3 Chybí silné klíčové poselství a jasná výzva k akci

Pokud návštěvník během několika vteřin **nepochopí, v čem mu pomůžete**, ztrácíte ho.

Silné klíčové poselství:

- jasně říká, **co nabízíte**
- **pro koho** to je
- a **jaký problém řešíte**

Např. Špatně: „Jsme dynamická firma...” vs. Správně: „Zvýšíme obrat vašeho e-shopu o 20 %“.

Stejně důležitá je výzva k akci. Pokud lidem neřeknete, co mají udělat dál, většinou neudělají nic. Každá důležitá stránka by měla návštěvníka vést k **jednomu konkrétnímu kroku**.

4 Web nemá profesionální základ: vlastní doménu a e-mail

Web na cizí doméně nebo e-mail typu *sluzby-novak@seznam.cz* působí nedůvěryhodně.

Vlastní doména a e-mail:

- zvyšují důvěru
- posilují značku
- dávají jasně najevo profesionalitu

Jde o drobnou investici, která má **velký vliv na první dojem** a rozhodování zákazníků.

5 Obsah webu jen popisuje, ale neřeší problémy zákazníků

Lidé nekupují produkty, ale řešení svých starostí. Bez správně postaveného obsahu návštěvník nepochopí vaši hodnotu. Kvalitní web:

- **mluví řečí vašeho zákazníka** namísto používání složité odborné hantýrky,
- **ukazuje jasnou cestu k cíli**, aby návštěvník okamžitě věděl, co má udělat,
- **prezentuje konkrétní výsledky**, které klient získá.

Srozumitelnost, jasnost a výsledky budují důvěru silněji než prázdné fráze.

6 Web nefunguje správně na mobilních zařízeních

Více než polovina návštěvníků přichází z mobilu. Přesto mnoho webů:

- je špatně čitelných
- nepřehledných
- nebo obtížně ovladatelných

Pokud web na mobilu nefunguje dobře, návštěvník odchází během několika vteřin.

Responzivní přístup je dnes **naprostý základ**.

7 Web se nerozvíjí, neaktualizuje a nepracuje dlouhodobě

Web není hotový jednou provždy.

Pokud:

- je obsah neaktuální
- úpravy jsou složité
- neřeší se SEO
- web se dále nerozvíjí

postupně ztrácí výkon i důvěryhodnost.

Úspěšný web je živý systém, který se:

- pravidelně aktualizuje
- optimalizuje
- a dlouhodobě přivádí nové příležitosti

Co s těmito informacemi uděláte dál? (prakticky a bez starostí)

Možná jste se v některých ze 7 chyb sami poznali. Problém většiny živnostníků a malých firem v Česku není v tom, že by se nesnažili nebo dělali špatnou práci. Problém je, že jejich web funguje jen jako drahá a statická online vizitka. Lidé na něj přijdou, odejdou a vy o nich nevíte. Přicházíte tak o zakázky, které pak končí u vaší konkurence. Právě proto vznikl ZÁKAZNÍKOMAT.

Není to jen další návod nebo složitý software, který se musíte učit ovládat. Je to kompletní poptávkový systém na klíč, který pracuje za vás, zatímco vy se věnujete své práci.

- **Žádné technické starosti:** Všechno nastavím, napíšu a zprovozním za vás na moderním redakčním systému. Po spuštění ode mě dostanete přístup, kde si sami na pár kliknutí změníte jakýkoliv text nebo fotku. Bez placení programátorům.
- **Správa reklamy v ceně:** Web bez návštěvníků zákazníky nepřivede. V rámci ročního předplatného se vám kompletně postarám o nastavení a pravidelnou správu cílené lokální reklamy na sociálních sítích. Vy jen určíte rozpočet, který platíte přímo Facebooku.
- **Automat na kontakty:** Váš web začne sbírat telefonní čísla a e-maily zájemců o vaše služby 24 hodin denně, 7 dní v týdnu.

Nechcete už dál sponzorovat nefunkční web a chcete, aby vaše stránky konečně začaly stabilně vydělávat? ZÁKAZNÍKOMAT je váš další logický krok. Podívejte se, jak můžeme naplnit váš kalendář novými poptávkami.

Klikněte na odkaz níže, vyberte si volný čas v mém rezervačním kalendáři a zanechte na sebe telefon. Krátce vám zavolám a podíváme se na váš současný web. Nechci vám nic nutit, ukážu vám čistá čísla a návratnost investice pro váš obor.

[>> CHCI ZÍSKAT VÍC ZAKÁZEK – REZERVOVAT 15 MINUT HOVORU ZDARMA <<](#)