

Pomozte nám pochopit váš byznys.

Motto: Vše, co napíšete, použijeme pro Vás.

Uveďte www adresu webu: **www.xxxxx.cz**

A. Co očekáváte, že web udělá za vás? Jaké jsou (měřitelné) cíle webu?

Nakolik stávající web(y) plní uvedené cíle?

B. Zákazník. Koho má web oslovit a získat pro spolupráci?

C. Produkty a služby

Jaké produkty a služby poskytujete? Jak často uvádíte nový produkt / službu?

V čem je produkt lepší oproti konkurenci? Proč si jej zákazníci pořídí?

Proč si firmy pořídí raději jiný informační systém?

D. Marketing

Jaké hodnoty, si mají lidé spojit s vaší firmou / značkou (positioning)?

Kdo je pro vás konkurence? (Konkrétní firmy, značky.)

Jakou formou aktuálně získáváte zákazníky? Jak je oslovujete?

Využíváte / rozesíláte elektronické newslettery? Nebo hromadně dopisy, nabídky "papírově"? Jak často? Kolik lidí takto obešlete / máte v databázi?

Vystavujete na veletrzích, výstavách? Kterých a kdy se konají?

Stávající propagace webu

Jakým způsobem přivádíte návštěvníky / zákazníky na web? Kde inzerujete? Vedete si PPC kampaně, bannery, jste registrovaní ve firmy.cz? Kolik to ročně stojí? Vypište konkrétně.

Jakým způsobem aktuálně měříte / hodnotíte úspěšnost propagace webu např. v tisku, letácích, billboardech či rádiu?

Speciální funkce na webu. Plánujete / máte na webu nějaké speciální funkce pro návštěvníky? Např. kalkulátory, průvodce výběrem produktu, newslettery, ...?

Kolik peněz celkem vydáváte ročně na reklamu / propagaci? Kolik z toho je reklama na internetu?

E. Technické a organizační informace



Jaké další weby / internetové domény máte k dispozici? Můžeme je nějakým způsobem použít k podpoře tohoto webu?

Máte / můžete dodat videoprezentace vašich produktů, služeb?

Kolik času měsíčně můžete věnovat aktualizaci obsahu vašeho webu?

Za jak dlouho jste schopni standardně odpovědět na e-mail / poptávku z webu?

Pošlete nám prosím ukázky vašich inzerátů, propagačních materiálů, firemních prezentací případně tištěného / elektronického katalogu produktů.

Máte k dispozici pěkné fotografie produktů, firmy, zaměstnanců?



G. Klíčová slova

Vypište důležitá klíčová slova a fráze, na které by vás měli hledat potenciální klienti. Čím více slov uvedete, tím lépe.

A to je konec. Děkujeme Vám za statečnost. Veškeré informace použijeme ku prospěchu vašeho podnikání.