

Checklist: Jak začít s digitálním marketingem



Projděte si všechny kroky předtím, než spustíte první kampaň.

1. Positioning a hodnotová nabídka

- ☐ Víím, čím se lišíme od konkurence - konkrétně, ne genericky
- ☐ Mám definované garance, které zákazníkům dáváme
- ☐ Víím, kde přebíráme riziko za výsledek
- ☐ Mám hodnotovou nabídku sepsanou v max. 3 větách

2. Znalost trhu a konkurence

- ☐ Mám zmapovanou přímou konkurenci
- ☐ Víím, jak konkurence komunikuje a co zdůrazňuje
- ☐ Zním silné a slabé stránky konkurenční nabídku

3. Cílová skupina

- ☐ Mám definovaného ideálního zákazníka (nejen demograficky, ale i motivačně)
- ☐ Analyzoval/a jsem portfolio stávajících zákazníků
- ☐ Víím, kde se můj zákazník pohybuje online

4. Cíle a měření

- ☐ Mám stanovený konkrétní a měřitelný cíl (počty, ceny, časový horizont)
- ☐ Mám nastavené Google Analytics (nebo jiný analytický nástroj)
- ☐ Mám nastavenou Google Search Console
- ☐ Mám na webu správně nastavené sledování konverzí
- ☐ Víím, jaká je maximální přijatelná cena za jednu konverzi (CPI/CPA)

5. Web

- ☐ Web jasně komunikuje hodnotovou nabídku
- ☐ Stránka má funkční a logickou strukturu z pohledu zákazníka
- ☐ Web má základní SEO prvky (title, meta description, nadpisy)
- ☐ Mám připravený alespoň jeden MVP web / landing page pro testování

6. Web

- ☐ Mám připravené textace pro reklamy (nebo víím, kdo je připraví)
- ☐ Mám jasno v tom, který kanál chci otestovat jako první
- ☐ Mám stanovený testovací rozpočet a časový horizont vyhodnocení

Chcete probrat
marketing s odborníkem?

Ozvěte se nám na mytimi.cz,
první konzultace je zdarma

