



Online expanze na NĚMECKÝ trh: Jak na online prodej a marketing v Německu

Adam Jareš
ZK Německo – Düsseldorf

19. 3. 2024

Obsah

1. Proč Německo?
2. Aktuální (ne)kondice Německa
3. Kam Německo prodává a odkud kupuje?
4. Tipy pro obchodování s Německem
5. Vstup na trh – jak hledat a oslovit potenciální obchodní partnery?
6. Kalendář akcí

Proč Německo?

- Nejsilnější ekonomika Evropy (2024)
- 4. nejsilnější ekonomika světa (2024)
- Stabilní a rozmanitý trh v rámci EU
- Vysoká kredibilita – „Made in Germany“
- Jsme blízko
- Rozumíme si



Německá ekonomika

Aktuální výzvy

- Situace ve světě – konflikty, pandemie, nedostatek energií, globálně slabý hospodářský růst
- Slabá poptávka z Číny
- Nová technologická konkurence – automobilový průmysl
- Energetická transformace – vysoké ceny, přechod na obnovitelné zdroje energie a jejich stabilita
- Vysoká míra byrokracie
- Nedostatek kvalifikované pracovní síly
- Digitalizace veřejné správy
- Psychologie u spotřebitelů

Indikátor	2023	2024	2025
Růst HDP (%)	-0,3	0,2	1,5
Inflace (%)	5,9	2,3	1,6
Nezaměstnanost (%)	5,7	5,9	5,6
Hrubý veřejný dluh (% HDP)	64,8	63,6	62,7

Aktuální k březnu 2024, zdroj: de.statista.com

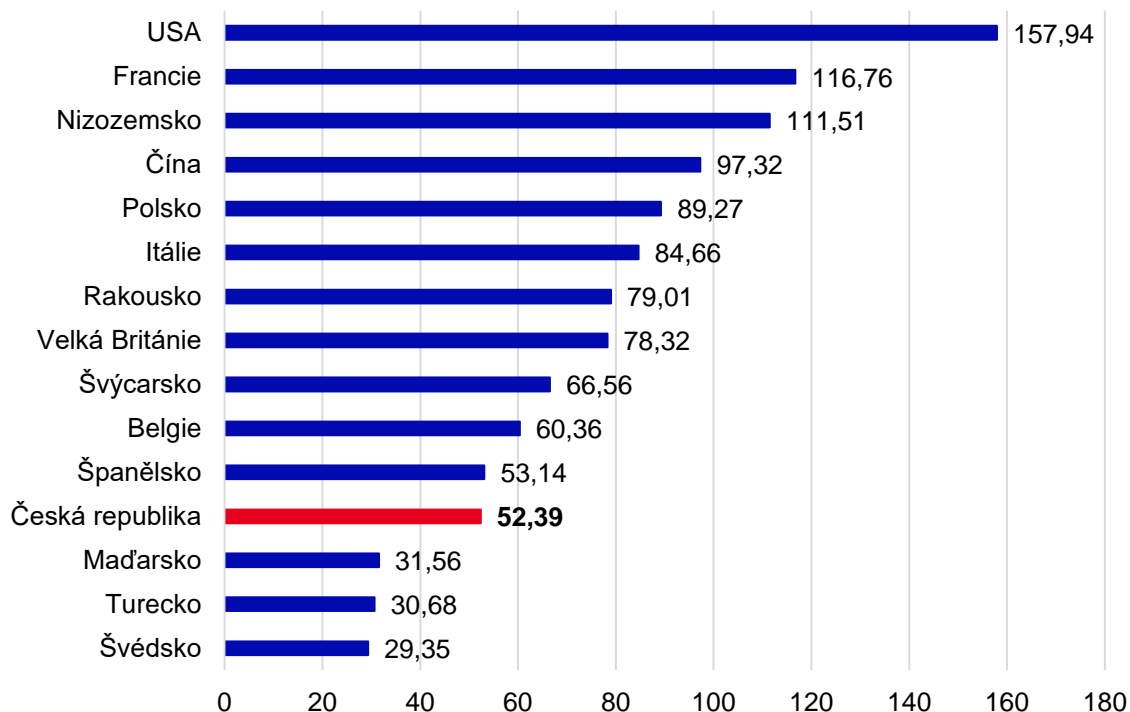


Made in Germany

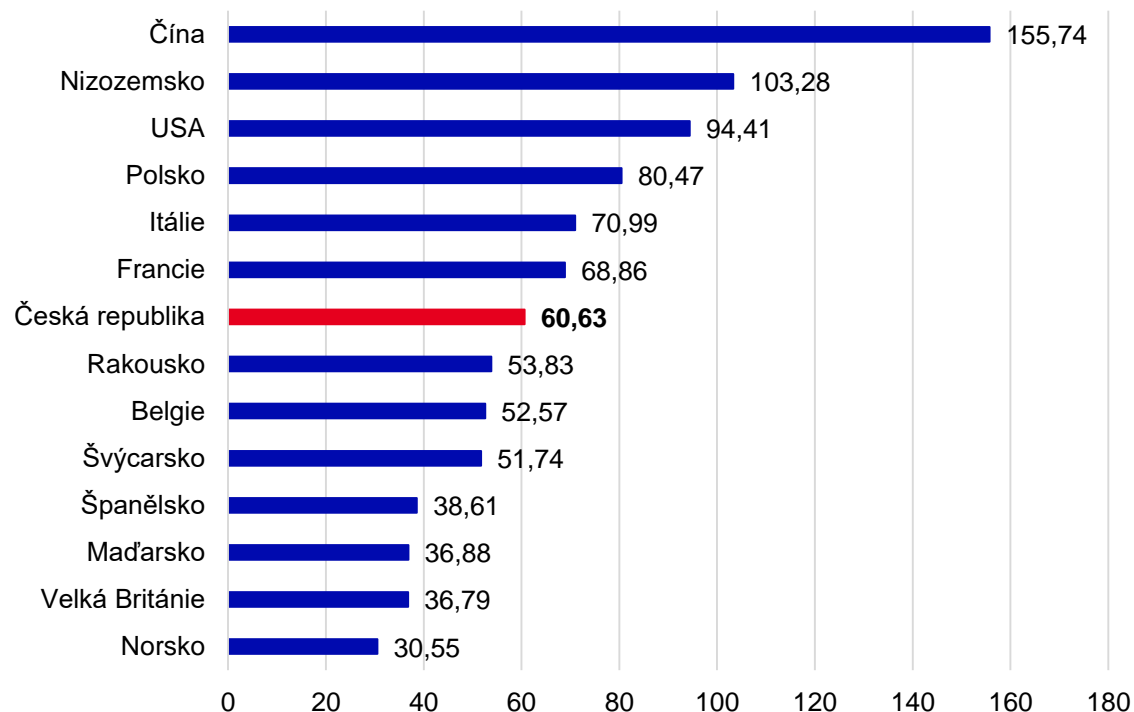
Německo

Největší obchodní partneři

Hlavní obchodní partneři Německa
dle EXPORTU za rok 2023 v mld. EUR



Hlavní obchodní partneři Německa
dle IMPORTU za rok 2023 v mld. EUR



Německo v číslech

- 16 rozdílně hospodářsky vyvinutých spolkových zemí
- 60+ % vývozu do Německa tvoří spolkové země:
 - Bavorsko
 - Severní Porýní-Vestfálsko
 - Bádensko - Württembersko



Tipy pro úspěšný export

Jak na to?

- **Firemní prezentace** – inspirujte se u německé a západoevropské konkurence
- **Pracujte s volně přístupnými databázemi**
- Wer liefert was - www.wlw.de
- **Jazyková vybavenost** – neznalost němčiny je hendikepem
- **Zahraniční tel. číslo** – odbourání bariéry předvolby +420

Němčina tvoří základ
pro Váš úspěšný export!



Jak najít distributora nebo zákazníka?

Využívání databází

— Bezplatná databáze Wer liefert was:

www.wlw.at / www.wlw.de / www.wlw.ch

— Možnost filtrování výsledků na základě klíčových slov
a zaměření firmy

The screenshot shows the search results for 'nahrungsergänzungsmittel' on the Wlw website. The search bar at the top contains the text 'nahrungsergänzungsmittel'. Below the search bar, there are filters for 'Sortieren', 'Standort', 'Lieferantentyp', 'Mitarbeiteranzahl', and 'Firmenprofil'. The 'Lieferantentyp' filter is expanded, showing a list of roles: 'Hersteller (919)', 'Dienstleister (745)', 'Händler (895)', and 'Großhändler (923)'. A red circle highlights this list. To the right of the filter, there is a 'Anwenden' button. Below the filter, there are several product cards, including 'Microvital Gastrointestine', 'Microvital Night', 'Bio Berry Bowl', 'Bio-Weihnachtsbackmis...', and 'SemperMin Müsli'. On the right side of the page, there is a 'Kartenansicht' button and a section titled 'Relevante gesponserte Produkte' with two product cards: 'Liquid Safran' and 'Nahrungsergänzungsmittel Mantra für den S...'. At the bottom right, there is a 'Portfolio (8)' and a 'Firma kontaktieren' button.

The screenshot shows the profile page for 'R(h)ein Nutrition UG (haftungsbeschränkt) & Co. KG' on the Wlw website. The search bar at the top contains the text 'nahrungsergänzungsmittel'. The profile page includes a company logo, a 'Geprüft' badge, and the company name 'R(h)ein Nutrition UG (haftungsbeschränkt) & Co. KG'. Below the company name, there is a 'Firma kontaktieren' button and a 'Telefonnummer' field. The company is located in 'Europa' and was founded in '2017'. The 'Lieferantentyp' is listed as 'Großhändler' and 'Händler'. There is also a 'Website besuchen' button. The main content area is titled 'Firmenüberblick' and contains a description: 'Nahrungsergänzungsmittel für Ihre Eigenmarke. Private Label Supplements. Made in Germany. Alle Darreichungsformen. Alles aus einer Hand. Beste Qualität zu fairen Preisen - JETZT ANFRAGEN!'. Below this, there is a section titled '7 Produkte und Services' with a search bar. There are three product cards: 'Vitamin C L-Ascorbinsäure Ascorbinsäure', 'Vitamin D Vitamin D3', and 'Vitamin B Vitamin B Komplex'. Each card shows a product image and a brief description.

Tipy pro úspěšný export

Jak na to?

- **Konzervativní trhy** – budování značky
- **Významná role internetu** – i ve věkové kategorii 60-69 let je 95% Němců aktivně online
- **Web v NJ** – chyby v klíčových pojmech – kontrola rodilým mluvčím
- **Obava z dlouhé a drahé dopravy zboží** – nabízejte rychlá a levná řešení
- **Používejte profesní sociální sítě** – LinkedIn a Xing

LinkedIn

XING

Investujte čas do své prezentace
a buďte vidět!



LinkedIn a Xing jako Vaše online vizitky

- „Profesní Facebook“ – nepodceňujte ovšem roli samotného Facebooku a Instagramu pro reklamu – rozlišujte dle obsahu co kam postovat
- **Důležitost networkingu** – navazujte nová spojení a získávejte nové kontakty
- „**Postujte, Komentujte, Sdílejte**“ – online aktivita a prezentace sebe a firmy



Adam Jareš · 1st

Regional Director for Central Europe. Building bridges between Czech cz and DE business partners.

Düsseldorf, North Rhine-Westphalia, Germany · [Contact info](#)

<https://www.czechtradeoffices.com/>

3,842 followers · 500+ connections



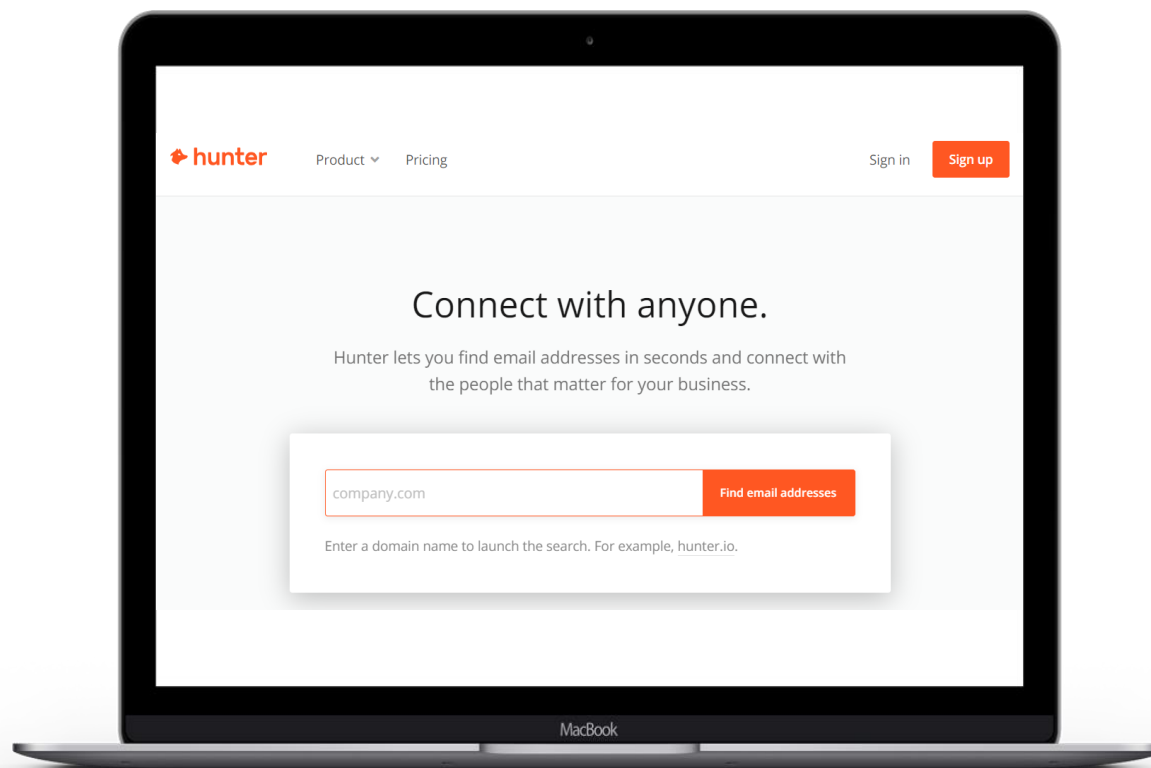
Barbara Henriquez, Martina Handrlicova, and 428 other mutual connections

Message

More

Hunter.io

- Zjištění personifikované e-mailové adresy



Kvalitně zpracované podklady o firmě

- **Oslovovací dopis** – stručně vystihnout činnost firmy
- **Pracujte s referencemi** – nejlépe od firmy z regionu DACH
- **Prezentace firmy** – PDF prezentace nebo PDF flyer – stručně
- **Ceník** – uvádějte nákupní cenu v EUR bez DPH, maloobchodní doporučenou cenu s DPH
- **Nechte si podklady i webové stránky zkontrolovat** rodilým mluvčím
- Přílohám e-mailu dejte **německé** (nikoliv ceník, ale Preisliste)

Oslovte firmy na zahraničním trhu kvalitní prezentací, referencemi a bezchybnou němčinou!

Tipy pro úspěšný export

Jak na to?



LinkedIn

Hledejte nové kontakty a komunikujte přes LinkedIn.



Email

Marketingové materiály a nabídky pošlete na e-mail předem telefonicky ověřené kontaktní osobě.



Písemně

V Německu platí ústní dohody, ale je dobré nechat si je písemně potvrdit.



Vytrvalost

Získání německého zákazníka je mnohem obtížnější a časově náročnější. Německý zákazník umí být věrný.

Obchodní agenti (zástupci) Jak na to?

— Portál: www.handelsvertreter.de

handelsvertreter.de
IUCAB B2B platform Germany

Für Unternehmen Für Handelsvertreter Login

Finden Sie Ihren Handelsvertreter oder Handelsagenten in Deutschland

handelsvertreter.de ist die Plattform für die Suche nach Handelsvertretern, Handelsagenten und Vertriebsprofis in Deutschland. handelsvertreter.de ist Teil eines internationalen B2B Netzwerks von Handelsvertreter, Handelsagenten und Vertriebsprofis-Plattformen. Hier finden Sie Handelsvertreter, Handelsagenten und Vertriebsprofis in Deutschland und international.

Jetzt Angebot schalten!

Angebote/Jobs Services Über die Plattform CDH und IUCAB

Handelsvertreter, Handelsagenten und Vertriebsprofis in Deutschland gesucht?

Obchodní zástupci

Jak na to?

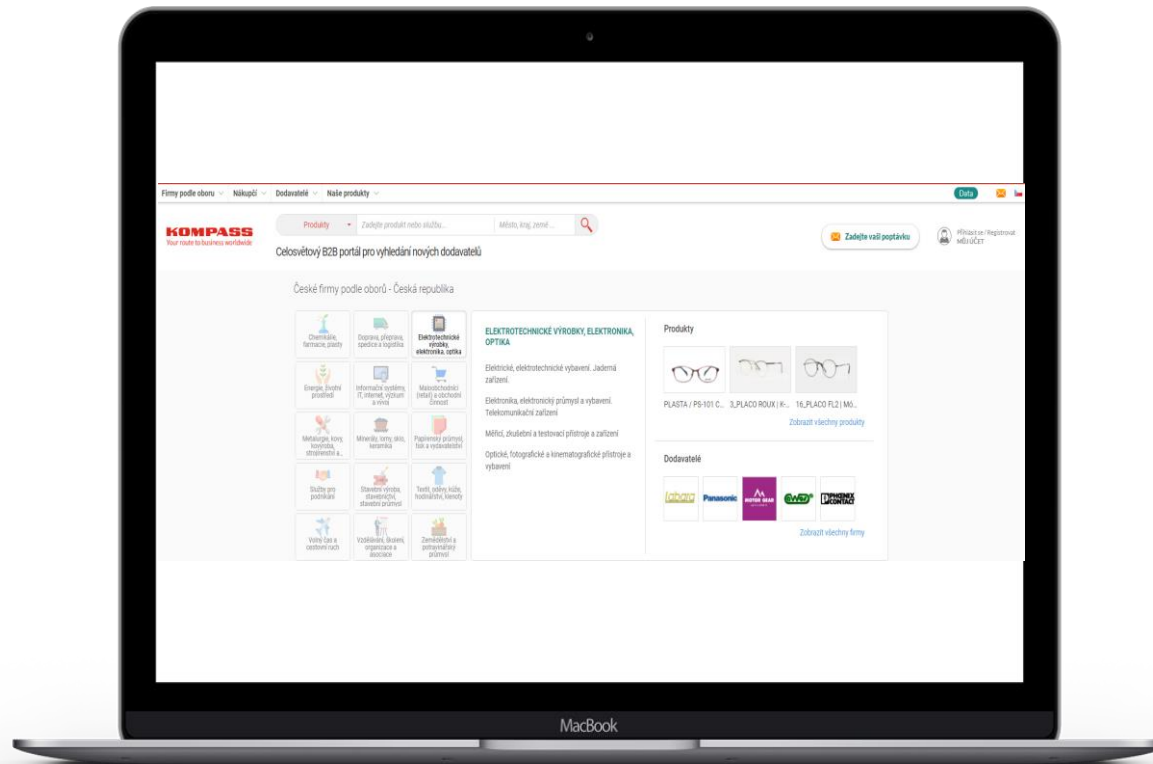
- CzechTrade pro Vás v databázi vyhledá vhodné obchodní zástupce a poskytne kontakty
- **Zveřejníme inzerát na portále v prémiové verzi s logem firmy**
- Doporučíme jak nastavit systém spolupráce s německými obchodními zástupci
- Cena komplexní služby ca. 20 tis. Kč

Obchodní zástupce je jedním
z Vašich kroků k úspěšné expanzi
na německý trh!



Jak najít distributora nebo zákazníka?

- Výjimečné postavení Google.de – omezený dosah při využívání ze zahraničí i při používání VPN
- Placená databáze www.kompass.cz
- Detailní informace: obrat, počet zaměstnanců, jména kontaktních osob
- Alternativa Chat.openai.com



Vysílání pracovníků a přeshraniční poskytování služeb do Německa

Helping companies innovate and grow internationally



International partnerships

Expertise, contacts and events to connect you with the right international partners to grow your business.



Advice for international growth

Expert advice for growth and expansion into international markets.



Support for business innovation

Solution-driven services to help you turn your innovative ideas into international commercial successes.

Enterprise Europe Network

RNDr. Jitka Ryšavá

Tel: +420 225 855 315

E-mail: jitka.rysava@crr.cz



Jak najít distributora nebo zákazníka?

- **AUMA**
 - největší databáze pro vyhledávání veletrhů v Německu www.auma.de
- **Přehledné informace o veletržnictví v Německu seznamy veletrhů**
 - Data o výši účasti
 - Kontaktní údaje na veletržní správy
- **Najděte partnery mezi vystavovateli na veletrzích**
 - Možnost filtrování dle oborů, místa konání apod.

Založení pobočky v Německu

GTAI (German Trade & Invest)

- Podpora řízení projektu
- Poradenství při výběru sídla / celkové zhodnocení lokality
- Podpora při konečném usídlení společnosti
- www.gtai.de



NRW. Global Business

- www.nrwinvest.com



Invest in Bavaria

- www.invest-in-bavaria.com



Invest in Saxony-Anhalt

- www.investieren-in-sachsen-anhalt.de



Založení pobočky v Německu

Virtuální kancelář

— Virtuální kanceláře po celém Německu nabízí desítky poskytovatelů s různými balíčky služeb



email



korespondenční
adresa v centru
města



německé
telefonní
číslo



označení
schránky
obchodním
jménem
Vaší firmy



59 € / měsíčně

Veletrhy 2024 s účastí CzechTrade

Německo – ZK Düsseldorf

Název akce	Termín	Místo	Zaměření
TUBE	15. – 19. 4. 2024	Düsseldorf	Strojírenství
BLICKFANG	19. – 21. 4. 2024	Hamburk	Kreativní průmysly
CWIEME	14. – 16. 5. 2024	Berlín	Mobilita, doprava, Infrastruktura
SOURCING DAY Czech Republic	16. 5. 2024	Praha	Strojírenství
KERNTECHNIK	10. – 13. 6. 2024	Lipsko	Energetika, zdroje, životní prostředí
EUROBIKE	3. – 7. 7. 2024	Frankfurt	Spotřební zboží, Služby a Ostatní
AUTOMECHANIKA	10. – 14. 9. 2024	Frankfurt	Mobilita, doprava, Infrastruktura
DMEXCO	18. – 19. 9. 2024	Kolín nad Rýnem	Digitální ekonomika, nové technologie a služby ICT
BIG-DATA.AI SUMMIT	24. – 26. 9. 2024	Berlín	Digitální ekonomika, nové technologie a služby ICT
ALUMINIUM	8. – 10. 10. 2024	Düsseldorf	Strojírenství
HYDROGEN TECHNOLOGY EXPO	22. – 24. 10. 2024	Hamburk	Energetika, zdroje, životní prostředí

Veletrhy 2024 s účastí CzechTrade

Německo – ZK Mnichov

Název akce	Termín	Místo	Zaměření
INTERZOO	7. – 10. 5 .2024	Norimberk	Potraviny, nápoje a zemědělství
LEARNTEC	4. – 6. 6. 2024	Karlsruhe	Digitální ekonomika, nové technologie a služby ICT
FAKUMA	15. – 19. 10. 2024	Friedrichshafen	Zdravotnická technika, farmaceutický průmysl
ELECTRONICA	12. – 15. 11. 2024	Mnichov	Mobilita, doprava, infrastruktura
SMART CITIES	---	Lipsko	Digitální ekonomika, nové technologie a služby ICT

Akce Sourcing Days CzechTrade Německo

— Sourcing Day Tschechien – 16. května 2024 v Praze

— Zaměření:

- Strojírenství
- Letecký a automobilový průmysl
- Medicínská technika

— Nejčastěji poptávané kategorie:

- Komponenty z kovu
- Plastové díly
- Elektrotechnické součásti
- Povrchové úpravy
- Formy a nástroje
- Automatizované montážní linky atd.

STABILUS



hansgrohe

Účastí na akci Sourcing Day získáte
možnost hovořit s německými
nákupčími o konkrétních nabídkách
spolupráce!



CzechTrade Denně

Exportní příležitosti do Vašeho emailu

- Služba je bezplatná
- Exportní příležitosti denně zasílané od zástupců zahraniční sítě CzechTrade, přímo od zahraničních firem i jiných zdrojů
 - Zahraniční poptávky, projekty a tendry
 - Obchodní novinky ze zahraničí
 - Akce v zahraničí
 - Semináře zaměřené na export pořádané CzechTrade



Odkaz pro nastavení filtru pro odeslání relevantních informací důležitých pro Vaše podnikání:

<https://www.czechtrade.cz/czechtrade-denne/objednavka>



CzechTrade denně
aktuální přehled o zahraničních
obchodních příležitostech

 **Nosnice a slepice pro reprodukční chov**
Polská firma hledá v ČR chovatele nosnic a slepic pro reprodukční chov
[+ více o Poptávce](#)

 **Slévárenské odlitky**
Německá společnost hledá slévárny tvárné a šedé litiny
[+ více o Poptávce](#)

 **Materiály a prvky určené k těžbě**
Estonský poptávající má zájem o spolupráci s českými výrobci produktů a zařízení určených pro těžbu.
[+ více o Poptávce](#)

 **Dětská orthopedická obuv do Bosny**
Firma z Bosny hledá české výrobce dětské ortopedické obuvi
[+ více o Poptávce](#)

 **AUTOMECHANIKA Frankfurt 2024**
Termín: 10.09.2024 - 14.09.2024. Zúčastněte se veletrhu AUTOMECHANIKA Frankfurt 2024!
[+ více o Akci](#)

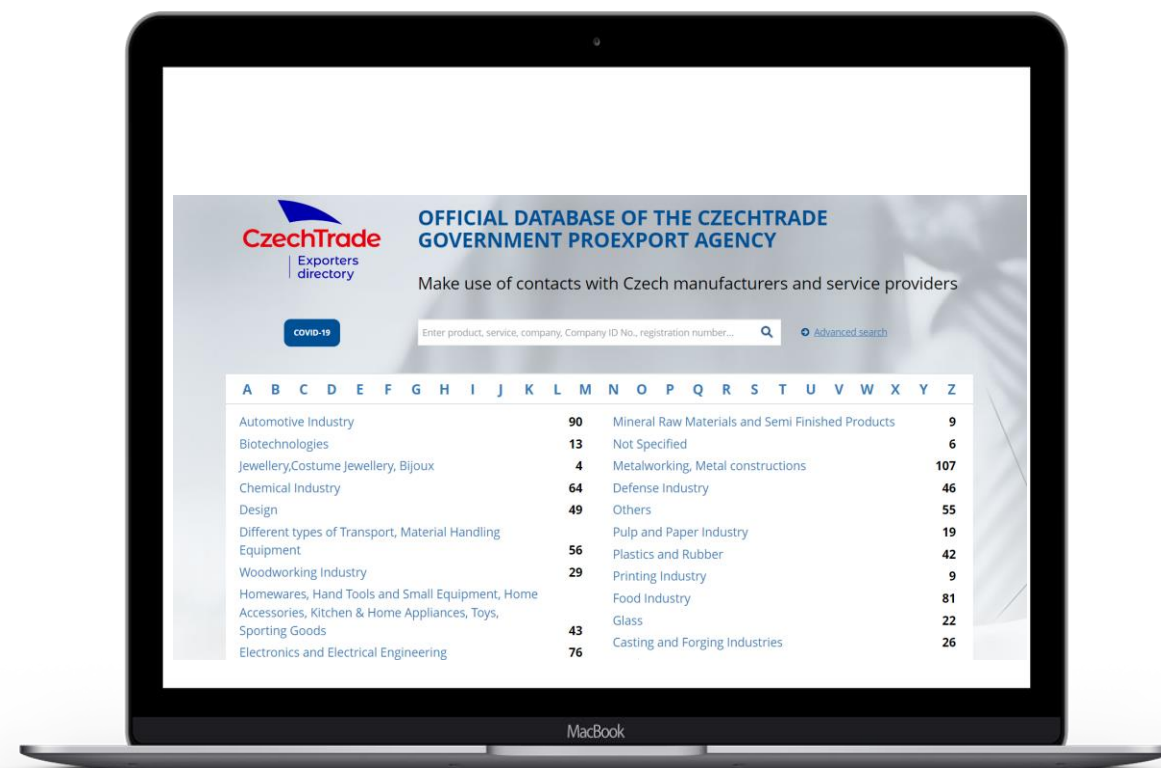
 **Podnikatelská mise v oblasti umělé inteligence do Německa & Big-Data.ai Summit 2024**
Termín: 24.09.2024 - 26.09.2024. Zúčastněte se podnikatelské mise v oblasti

Adresář exportérů

Propagace firem v zahraničí

Pro vytvoření profilu kontaktujte svého exportního konzultanta, který Vám vygeneruje heslo do klientské zóny.

- Bezplatná příležitost umístit profil firmy do oficiální databáze CzechTrade exporters.czechtrade.cz
- Možnost výběru ze 7 jazyků – minimálně ČJ a AJ
- Zobrazování profilů na stránkách zahraničních kanceláří CzechTrade www.czechtradeoffices.com
- Určeno výhradně pro klienty, kteří využívají služeb zahraničních kanceláří CzechTrade – důležité zefektivnění využívané služby





DIGITÁLNÍ MARKETING PRO NĚMECKÝ TRH

nové služby

1

Digitální marketing pro německý trh

Zvýšení obchodní účinnosti webu,
lokalizace webové prezentace
dle německých standardů a SEO
– optimalizace pro vyhledávače
na internetu

Cena balíčku: 59 000 Kč bez DPH



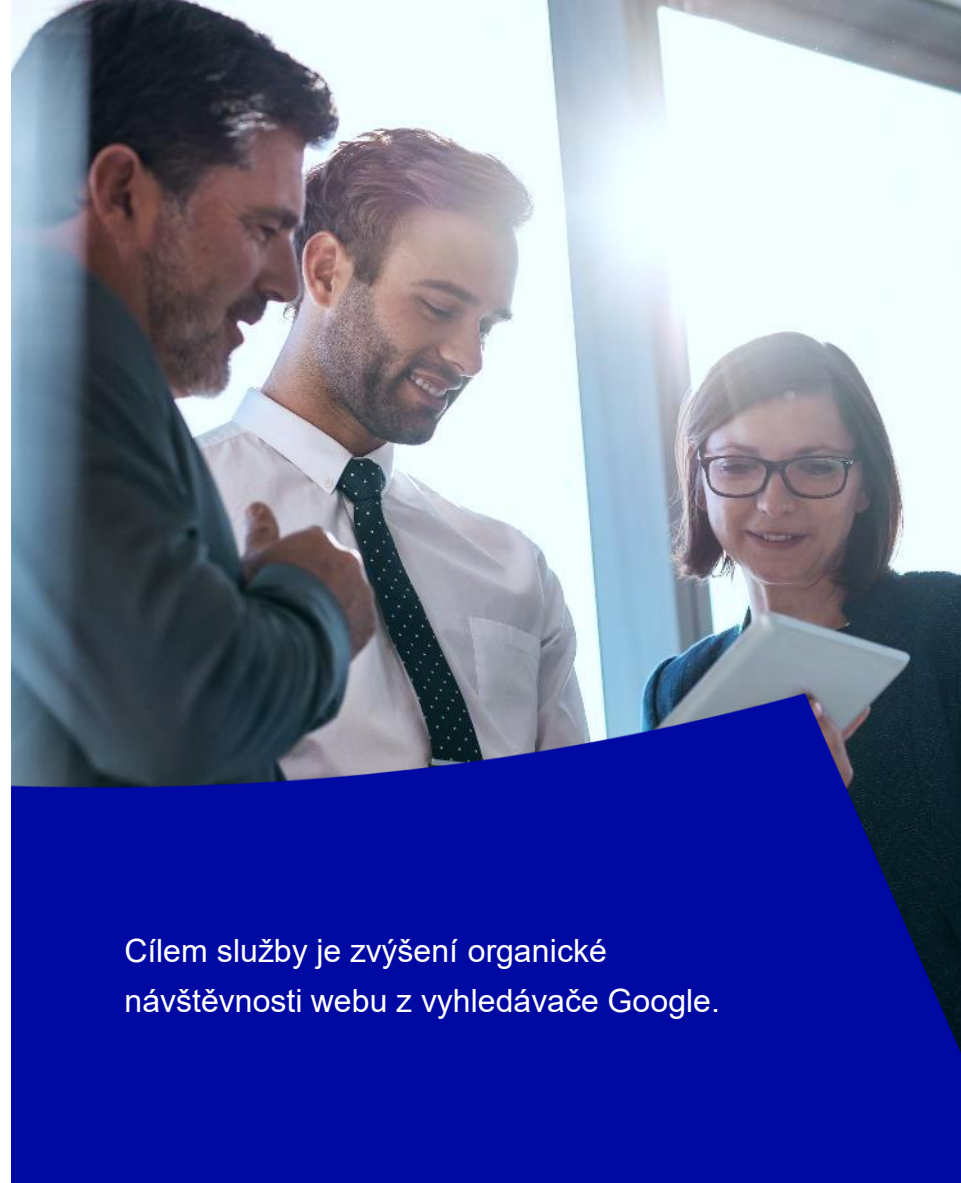
Cílem služby je profesionalizace webové prezentace na německém webu a zvýšení konverzního poměru na webu (tj. procentuální počet objednávek / poptávek z celkové návštěvnosti na webu) a zvýšení objemu příchozích návštěvníků z internetových vyhledávačů.

2

Digitální marketing pro německý trh

Kampaň pro zvýšení návštěvnosti
webu z internetových vyhledávačů
– spuštění placených kampaní
ve vyhledávačích

Cena balíčku: 69 000 Kč bez DPH



Cílem služby je zvýšení organické
návštěvnosti webu z vyhledávače Google.

3

Digitální marketing pro německý trh

Audit sociálních profilů klienta,
analýza profilů konkurence
a tvorba obsahu na sociální
sítě na 1 měsíc

Cena balíčku: 59 000 Kč bez DPH



Cílem služby je zvýšení viditelnosti značky na sociálních sítích, přizpůsobení obsahu dle trendů a preferencí cílové skupiny, efektivní využití sociálních médií pro zvýšení obchodní účinnosti, profesionalizace sociálních profilů a posílení vztahů se stávajícími a potenciálními zákazníky.



DIGITÁLNÍ MARKETING PRO NĚMECKÝ TRH

nové služby

1

Digitální marketing pro německý trh

Zvýšení obchodní účinnosti
webu, lokalizace webové
prezentace dle německých
standardů a SEO – optimalizace
pro vyhledávače na internetu

Představení služby

Kvalitativním cílem spolupráce je profesionalizace webové prezentace na německém webu.

Kvantitativním cílem je zvýšení konverzního poměru na webu (tj. procentuální počet objednávek / poptávek z celkové návštěvnosti na webu) a zvýšení objemu příchozích návštěvníků z internetových vyhledávačů.

Analýza trhu a konkurence:

- Kvalifikovaný odhad obchodního potenciálu za základě hledanosti v daném segmentu
- Základní průzkum trhu
- Analýza konkurence



Zahraniční kancelář CzechTrade Německo bude danou službu realizovat ve spolupráci s renomovanou firmou, která se již dlouhodobě specializuje na digitální expanzi českých firem do Německa a disponuje rozsáhlými odbornými znalostmi a dynamickým týmem expertů s mnohaletými zkušenostmi.

Zvýšení obchodní účinnosti webu, lokalizace webové prezentace dle německých standardů a SEO – optimalizace pro vyhledávače na internetu

Konzultace ke zvýšení obchodní účinnosti webu:

- Tvorba šablon dokumentů právního online minima (obchodní podmínky, Impressum, GDPR)
- Tvorba / úprava stránky “O nás”
- Implementace tlačítek pro hlavní konverzní cestu (typicky směřovanou k poptávkovému formuláři)
- Doporučení vhodných certifikátů k používání na webu (TrustedShops, Trustpilot, oborové certifikace) – pouze v případě webu s online prodejem
- Konzultace ohledně zákaznické péče na webu – pouze v případě webu s online prodejem
- Konzultace ohledně platebních metod – pouze v případě webu s online prodejem
- Konzultace ohledně dopravy produktů k zákazníkům – pouze v případě webu s online prodejem

Zvýšení obchodní účinnosti webu, lokalizace webové prezentace dle německých standardů a SEO – optimalizace pro vyhledávače na internetu

Tvorba datasetu klíčových slov:

- Dataset klíčových slov, jejichž pomocí hledají uživatelé v Google produkty či služby dané společnosti
- Klíčové metriky: objem vyhledávání a cena za proklik daného slova v Google kampaních

Základní optimalizace webu pro vyhledávače (SEO):

- Založení Google Maps a Google Search Console nového webu
- Lokalizace URL adres a page title tagů
- Technická optimalizace webu (sitemap.xml, indexace webu ze strany Google)
- Tvorba prvních 1-2 blogových článků
- CTR optimalizace (tvorba meta descriptions and meta titles – tedy podoba výsledků v Google Search)

Nabídková cena

Cena jednoho balíčku je 59.000 Kč bez DPH. V ceně jsou garantovány následující aktivity:

- Korektura maximálně 10 normostran textu na webu – garantována práce rodilého mluvčího
- Tvorba analýzy klíčových slov pro potřeby optimalizace webu pro vyhledávače
- Lokalizační analýza webu – garantována práce rodilého mluvčího
- Návrh úpravy stránky “O nás”
- Konzultace ke zvýšení obchodní účinnosti webu před startem kampaní
- Založení účtu Google My Business (pokud má společnost pobočku na německém trhu)
- Založení účtu Google Search Console pro lepší nalezení ve vyhledávačích
- Technická optimalizace webu pro lepší průchod Google robota
- Tvorba prvních 1-2 blogových článků na web – garantována práce rodilého mluvčího
- CTR optimalizace (optimalizace titulků a popisků stránek) – garantována práce rodilého mluvčího

Digitální marketing pro německý trh

**Kampaň pro zvýšení
návštěvnosti webu z
internetových vyhledávačů
– spuštění placených kampaní
ve vyhledávačích**

Představení služby

Cílem je zvýšení organické návštěvnosti webu z vyhledávače Google.

Analýza trhu a konkurence:

- Kvalifikovaný odhad obchodního potenciálu za základě hledanosti v daném segmentu
- Základní průzkum trhu
- Analýza konkurence



Zahraniční kancelář CzechTrade Německo bude danou službu realizovat ve spolupráci s renomovanou firmou, která se již dlouhodobě specializuje na digitální expanzi českých firem do Německa a disponuje rozsáhlými odbornými znalostmi a dynamickým týmem expertů s mnohaletými zkušenostmi.

Kampaň pro zvýšení návštěvnosti webu z internetových vyhledávačů – spuštění placených kampaní ve vyhledávačích

Nastavení měření a analytiky na webu:

- Kontrola nastavení měření v rámci Google Analytics 4 – kontrola měřících kódu
- Nastavení cílů a konverzí v Google Analytics pro sledování důležitých akcí uživatelů (např. nákupy, registrace)
- Integrace s dalšími nástroji a platformami (např. Google Ads, Google Search Console systémy) pro komplexní analytický přehled
- Vytvoření přizpůsobených reportů a dashboardů pro snadný přístup ke klíčovým metrikám

Tvorba datasetu klíčových slov:

- Dataset klíčových slov, jejichž pomocí hledají uživatelé v Google produkty či služby dané společnosti
- Analýza konkurence pro identifikaci klíčových slov, na kterých se soustředí konkurenční firmy
- Využití nástrojů pro analýzu klíčových slov (např. Google Keyword Planner, SEMrush) pro zjištění objemu vyhledávání a konkurence
- Klíčové metriky: objem vyhledávání a cena za proklik daného slova v Google kampaních

Kampaň pro zvýšení návštěvnosti webu z internetových vyhledávačů – spuštění placených kampaní ve vyhledávačích

Google Ads – placené kampaně:

- Konzultace ohledně webu a jeho konverznosti
- Tvorba kampaní a jejich optimalizace, primární zaměření na Google Shopping, případně na Google Search Ads
- První vyhodnocení a doporučení dalšího postupu
- Průběžná optimalizace kampaní na základě sběru dat a analýzy výkonnosti
- Předpokládaná délka kampaní: 1 měsíc, následné vyhodnocení

Nabídková cena

Cena jednoho balíčku je 69.000 Kč bez DPH. V ceně jsou garantovány následující aktivity:

- Tvorba analýzy klíčových slov pro potřeby kampaní
- Konzultace ke zvýšení obchodní účinnosti webu před startem kampaní
- Založení účtu Google Analytics a základní nastavení měření
- Nastavení základních cílů v Google Analytics
- Založení účtu Google Ads
- Tvorba kampaní (nastavení klíčových slov, podoby inzerátů, cílení)
 - garantována práce rodilého mluvčího
- Tvorba reportu kampaní
- Optimalizace kampaní (po dobu 1 měsíce)
- Vyhodnocení kampaní a doporučení pro další rozvoj

V ceně není obsažen rozpočet do kampaní v Google Ads. Ten je nutné dohodnout individuálně s klientem (doporučuje se 10.000 až 30.000 Kč do inzertních systémů). Cena za proklik i celková hledanost se výrazně liší v závislosti od segmentu podnikání. Platba inzertního rozpočtu probíhá pomocí integrace karty klienta přímo do systému Google Ads. V ceně také není obsažena dlouhodobá správa kampaní.

3

Digitální marketing pro německý trh

**Audit sociálních profilů klienta,
analýza profilů konkurence a
tvorba obsahu na sociální síť
na 1 měsíc**

Představení služby

Cílem služby je zvýšení viditelnosti a angažovanosti značky na sociálních sítích, přizpůsobení obsahu dle trendů a preferencí cílové skupiny a efektivní využití sociálních médií pro zvýšení obchodní účinnosti.

Kvalitativním cílem je profesionalizace sociálních profilů a komunikace značky, zlepšení vnímání značky uživateli a posílení vztahů se stávajícími a potenciálními zákazníky.



Zahraniční kancelář CzechTrade Německo bude danou službu realizovat ve spolupráci s renomovanou firmou, která se již dlouhodobě specializuje na digitální expanzi českých firem do Německa a disponuje rozsáhlými odbornými znalostmi a dynamickým týmem expertů s mnohaletými zkušenostmi.

Audit sociálních profilů klienta, analýza profilů konkurence a tvorba obsahu na sociální síti na 1 měsíc

Audit sociálních profilů klienta:

- Četnost příspěvků: Analýza frekvence příspěvků a jejich časování vůči maximálnímu dosahu a angažovanosti cílové skupiny
- Revize reakcí na komentáře klientů: Hodnocení, jak rychle a efektivně značka reaguje na interakce uživatelů a doporučení pro zlepšení komunikace
- Grafické zpracování: Posouzení vizuálního aspektu sociálních profilů, včetně konzistence značky, kvality obrázků a videí
- Kvalita a relevance obsahu: Zhodnocení obsahu z hlediska jeho přitažlivosti pro cílovou skupinu, originality a přínosu hodnoty
- Optimalizace profilů: Kontrola, zda jsou profily plně vyplněné a optimalizované pro vyhledávání, včetně správného využití klíčových slov
- Angažovanost a dosah: Analýza míry zapojení uživatelů a dosahu příspěvků, identifikace trendů a vzorců v interakcích

Audit sociálních profilů klienta, analýza profilů konkurence a tvorba obsahu na sociální síti na 1 měsíc

Analýza sociálních profilů konkurence:

- Typy a formáty obsahu: Posouzení druhů obsahu, které konkurence používá (např. obrázky, videa, příběhy) a jejich efektivitu v angažování publikum
- Interakce a angažovanost: Hodnocení míry, jakou se uživatelé zapojují do obsahu konkurence, včetně like, sdílení a komentářů
- Vizuální identita a branding: Analýza konzistence značky v grafickém zpracování a celkovém vizuálním stylu profilů konkurence
- Inovativní a trendové prvky: Identifikace unikátních nebo inovativních prvků v obsahu konkurence, které rezonují s cílovou skupinou
- Strategie hashtagů: Přezkoumání používání hashtagů konkurencí a jejich účinnost v dosahování nového publikum
- Kampaňové a propagační aktivity: Analýza speciálních akcí, kampaní nebo soutěží, které konkurence používá pro zvýšení angažovanosti a dosahu
- Zpětná vazba a interakce s komunitou: Hodnocení, jak dobře konkurence reaguje na komentáře a zpětnou vazbu, a jak buduje vztah se svým publikem
- Silné a slabé stránky: Shrnutí klíčových silných a slabých stránek v sociálních strategiích konkurence a doporučení pro jejich využití nebo překonání

Audit sociálních profilů klienta, analýza profilů konkurence a tvorba obsahu na sociální síť na 1 měsíc

Tvorba strategie komunikace na sociálních sítích:

- Definice cílů a cílové skupiny:
 - Stanovení konkrétních, měřitelných, dosažitelných, relevantních a časově ohraničených (SMART) cílů komunikace
 - Identifikace a analýza cílové skupiny, včetně jejich zájmů, preferencí a chování na sociálních sítích
- Výběr relevantních sociálních platforem:
 - Rozhodnutí o tom, které sociální síť jsou nejvhodnější pro dosažení cílů a oslovování cílové skupiny, s ohledem na specifika každé platformy (např. Instagram a Facebook pro B2C, LinkedIn pro B2B)
- Vytvoření obsahové strategie:
 - Plánování typů obsahu, které budou rezonovat s cílovou skupinou, včetně vzdělávacího, inspirativního, zábavního a konverzačního obsahu
 - Stanovení obsahového mixu a frekvence publikování, které podporují zapojení uživatelů a budování komunity
- Interakce a zapojení komunity:
 - Vytvoření plánu pro pravidelnou interakci s uživateli, včetně reakcí na komentáře a zprávy, stimulace diskuzí a zpětné vazby
 - Strategie pro budování a udržování komunity, včetně spolupráce s influencery, ambasadory značky nebo organizování online akcí a soutěží
- Měření a optimalizace:
 - Výběr klíčových ukazatelů výkonu (KPIs) pro hodnocení úspěšnosti strategie, např. růst sledujících, angažovanost, dosah příspěvků a konverze
 - Pravidelné sledování a analýza výsledků pro identifikaci trendů, úspěchů a oblastí pro zlepšení, s následnou úpravou strategie podle potřeby

Audit sociálních profilů klienta, analýza profilů konkurence a tvorba obsahu na sociální síť na 1 měsíc

Tvorba publikačního plánu na jeden měsíc:

- Plánování obsahu:
 - Rozdělení 8 příspěvků rovnoměrně během měsíce s ohledem na optimální časy pro publikování pro každou platformu a segment (B2C na Facebooku a Instagramu, B2B na LinkedInu)
- Idea making:
 - Brainstorming témat a nápadů pro každý příspěvek, které rezonují s cílovou skupinou a podporují cíle značky
 - Zohlednění aktuálních trendů, sezónních témat, důležitých dat a událostí souvisejících s oborem či komunitou
- Tvorba textu:
 - Psaní přitažlivých, stručných a jasných textů pro každý příspěvek, které komunikují hlavní poselství a vyzývají k akci (CTA)
 - Použití přirozeného a autentického tónu hlasu, který odpovídá značce a oslovuje cílovou skupinu
- Tvorba grafiky:
 - Návrh atraktivních vizuálů, které doplňují text a posilují sdělení příspěvku, včetně obrázků, grafů či ilustrací
 - Dodržování vizuální identity značky, včetně barevného schématu, typograf

Audit sociálních profilů klienta, analýza profilů konkurence a tvorba obsahu na sociální síti na 1 měsíc

Propagace příspěvků:

- Tvorba reklamního účtu na sociálních sítích (např. Facebook Ads Manager pro Facebook a Instagram, LinkedIn Campaign Manager pro LinkedIn)
- Strategie vhodného zacílení kampaní:
 - Definice cílové skupiny pro každou kampaň na základě demografických údajů, zájmů, chování a předchozí interakce s Vaší značkou
 - Rozhodnutí o geografickém zacílení, času zobrazování reklam a dalších parametrech pro optimalizaci dosahu a efektivity
- Tvorba kampaní pro čtyři vybrané příspěvky:
 - Výběr příspěvků pro propagaci, které mají potenciál generovat největší angažovanost, dosah či konverze
 - Nastavení cílů pro každou kampaň (např. zvýšení povědomí, generování provozu na webu, konverze)

Nabídková cena

Cena jednoho balíčku je 59.000 Kč bez DPH. V ceně jsou garantovány následující aktivity:

- Analýza sociálních profilů klienta
- Analýza profilů konkurence
- Strategie působení na sociálních sítích
- Tvorba osmi příspěvků na sociální síť
- Placená propagace čtyř příspěvků s nejvyšším konverzním potenciálem

V ceně není obsažen rozpočet do kampaní v Facebook / LinkedIn Ads. Ten je nutné dohodnout individuálně s klientem (doporučuje se 10.000 až 25.000 Kč do inzertních systémů). Platba inzertního rozpočtu probíhá pomocí integrace karty klienta přímo do systému Facebook či LinkedIn. V ceně také není obsažena dlouhodobá správa kampaní.



Mgr. Adam Jareš

ředitel regionálního centra
střední Evropa, vedoucí
zahraniční kanceláře
Německo – Düsseldorf

E-mail: adam.jares@czechtrade.cz

Tel.: +49 211 598 256 88

Mob.: +491 741 454 745

CzechTrade

Česká agentura na podporu obchodu

Štěpánská 15, 120 00 Praha 2

www.czechtrade.cz

www.czechtradeoffices.com

-   CzechTrade
-  czechtrade
-  czechtradeofficial3990
-  design.centrum