

# 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 přichozích návštěvníků z internetových vyhledávačů.

### Analýza trhu a konkurence:

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

### 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*

### **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

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. Tato společnost disponuje rozsáhlými odbornými znalostmi a dynamickým týmem expertů s mnohaletými zkušenostmi.

# 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

#### **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

## 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.

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. Tato společnost disponuje rozsáhlými odbornými znalostmi a dynamickým týmem expertů s mnohaletými zkušenostmi.

# 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.

### 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



## **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

## **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 platform:
  - Rozhodnutí o tom, které sociální sítě 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

## 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, typografie a dalších designových prvků pro udržení konzistence a rozpoznatelnosti

## 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.

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. Tato společnost disponuje rozsáhlými odbornými znalostmi a dynamickým týmem expertů s mnohaletými zkušenostmi.