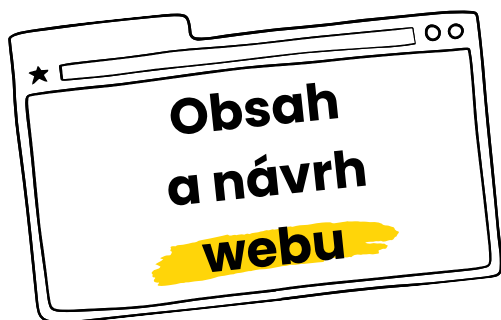




3. lekce



Tvoje poznámky



Jak navést klienta, aby napsal správné texty?

1. Na živé nebo online schůzce projdu s klientem

10 témat, a tím získám základní obsah webu.

2. Odesílám osnovu ve Wordu, do které vepíšu

všechno, co jsem zjistila na schůzce, klient jen

doplňuje prázdná místa, ale má už všechny

nadpisy a kapitoly připravené.

3. Fakturuju zálohu za web 5000 Kč.

4. Texty po něm upravím a připravím si strukturu

webu, kterou načrtnu na papír, slouží jen pro mě.

10 bodů pro tvorbu obsahu webu

1. Zajměte v úvodu

- Na úvodní obrazovce webu bude velká fotografie, na které jste vy (foceno profesionálním fotografem), nebo originální obrázek něčeho, co vystihuje váš byznys. Najdeme ve fotobance.
- K fotce vytvořte krátký **titulek**, který říká hlavní benefit vaší služby, a **podtitulek**, který dovysvětlí, co přesně nabízíte.
- Pod text patří tzv. **CTA (call-to-action)** **tlačítko**, které návštěvníky webu vybídne k akci (např. Objednat konzultaci zdarma).



**Tvoje poznámky****2. Uved'te důvody proč vaše služby**

Sepište stručně tři nebo čtyři přidané hodnoty vašich služeb – proč si je mají lidé od vás koupit, co jim to přesně přinese? V čem jste lepší než konkurence? Ke každému benefitu bude na webu ikona. Mnohem lépe pak návštěvník informaci vnímá.

3. Vžijte se do trápení a tužeb klienta

Jaké praktické problémy vyřešíte klientovi svou službou? Jaké starosti nebo stresy mu služba odstraní? Jaké má přání a sny, kterých chce dosáhnout. Jak ho dovedete k jeho cíli?

4. Nabídněte řešení

Teď je ten pravý čas nabídnout mu vaše řešení na jeho problém. Konkrétně vyjmenujte, co všechno služba obnáší a hlavně, jak mu jeho život změní k lepšímu. Zveřejněte i ceny, pokud je to možné.

5. Ukažte, co umíte

Předved'te lidem, co umíte, než si od vás nakoupí. Dejte jim příležitost poznat vás. Nabídněte jim něco opravdu kvalitního zdarma (volně nebo za e-mail). Nebo pomocí blogu napište rady a tipy ve své oblasti, ocení to lidi i Google.

6. Co o vás říkají klienti

Lidé dají na zkušenosti ostatních, ukažte pomocí referencí, co o vás říkají vaši spokojení zákazníci. Nejlépe i s jejich jmény a odkazem na jejich firmu či zaměstnání. Dejte k referenci fotku.





7. Jak to funguje

Popište lidem postup vaší práce. Ve 3 nebo 4 krocích předvedte, jak bude spolupráce s vámi (objednání služby) vypadat od začátku až do konce.

8. Odhalte svůj příběh

Řekněte návštěvníkům webu svůj příběh s pěknou fotkou. Toto pište uvolněněji, dejte tam něco ze sebe. Lidé příběhy milují.

9. Vyvrátte pochybnosti klienta

Zjistěte, co odrazuje klienta od koupě vaší služby. Čeho se bojí? Všechny tyto jeho vnitřní pochybnosti vyřešte v sekci Otázky a odpovědi.

10. Jak vás zastihnou?

Na závěr uveďte kontakty na sebe, včetně sociálních sítí. Nezapomeňte na sídlo a IČO (jsou to povinné údaje na webu). Můžete použít i kontaktní formulář.

Zlatá pravidla pro psaní textů

- **Pište, jak mluvíte**

Nikdy nepište něco, co byste neřekli. Vynechte zbytečná klišé a prázdná slova. Např. **Nepište:**
*Vítejte na našich webových stránkách nebo
V případě zájmu nás neváhejte kontaktovat.*

- **Mluvte jazykem zákazníka**

Používejte běžná slova ze slovníku vašeho zákazníka. Pročtěte si diskuse na specializovaných portálech nebo sociálních sítích.
Např. Když jsem já tvořila texty pro web nabízející dětskou rehabilitační podložku, pročítala jsem problémy matek na portálu Emimino.

Tvoje poznámky





- **Ved'te na webu dialog**

Představte si, že váš zákazník stojí před vámi.

Na co se vás ptá? Co mu odpovídáte?

Např. Místo titulku *Služby* dejte otázku:

Co pro vás mám? Místo *Reference* položte otázku: *Co o mně říkají klienti?*

- **Pište vizuálně**

Používejte krátké věty, ikony, čísla a dávejte odstavcům nadpisy. Lidé na webu nečtou, ale skenují.

- **Myslete neustále na zákazníka**

Váš zákazník je středobodem celého webu.

Každou část pište v jeho prospěch. Říkejte, co mu vaše služba nebo produkt přinese.

Mluvte přímo k němu, ne o něm.

Nákres webu

Přímo na schůzce nebo později doma načrtnu strukturu webu na papír, aby byly zřejmé sekce, řádky a moduly ve sloupcích. Většinou mi papírová skica stačí nebo použiju jednoduchý nástroj Mockflow.

Zdroje k webovému copy

Kurzy

<https://michaelaweikertova.cz/onlinekurzy/>

<https://www.tvurcivpraxi.cz/online-kurzy/jak-napsat-texty-na-web-krok-po-kroku/>

<https://www.udemy.com/course/how-to-make-your-website-sell-for-you/?> (EN)

Audio

<https://www.audiolibrix.com/cs/Directory/Book/2156/Audiokniha-Piste-jako-copywriter-Otto-Bohus?>

Přednáška

<https://www.webexpo.net/prague2018/talk/microcopy-your-users-will-fall-in-love?>

Tvoje poznámky

