

Ako zarobiť viac Peňazí v Podnikaní?

AKREDITOVANÝ KURZ



Predajné stratégie

- Stratégie **Upsell** a **Cross-sell**
- Na **zvýšenie hodnoty zákazníka** počas jeho **nákupného procesu**
- Populárne v **e-commerce** platformách, ako je **WooCommerce**, **Shoptet**, **Shopify**
- Efektívne zvyšujú **priemernú hodnotu objednávky** (**Average Order Value - AOV**) a **zlepšujú zákaznícku skúsenosť**

Upsell (Navýšenie predaja)

- **Definícia:**

- Zahŕňa presviedčanie zákazníka, aby si kúpil drahší alebo prémiovejší variant produktu, ktorý už zvažuje. Cieľom je ponúknutť hodnotnejšiu verziu, ktorá lepšie splňa potreby zákazníka.

- **Kľúčové vlastnosti:**

- Ponuka je priamo prepojená s produkтом, ktorý si zákazník prezerá alebo pridáva do košíka.
- Ide o „upgrade“ – drahší model, väčšie balenie, prémiové funkcie alebo lepšiu kvalitu.

- **Príklad v praxi:**

- Zákazník si prezerá mobilný telefón s kapacitou 128 GB.
- Na stránke produktu mu je odporučený model s kapacitou 256 GB za mierne vyššiu cenu.

Upsell (Navýšenie Predaja)



Výhody

- Zvyšuje hodnotu objednávky bez pridania nových položiek do košíka.
- Zlepšuje spokojnosť zákazníka tým, že mu ponúkne lepší produkt.

Ciele

- Zvýšiť tržby a maržu.
- Zlepšiť hodnotu, ktorú zákazník vníma.

Cross-sell (Doplňkový predaj)

- **Definícia:**

- Zahŕňa odporúčanie doplnkových produktov, ktoré sa dobre hodia k tomu, čo si zákazník už plánuje kúpiť. Tieto produkty zvyčajne zvyšujú pohodlie alebo funkčnosť hlavného produktu.

- **Kľúčové vlastnosti:**

- Doplňky sú často iného typu ako hlavný produkt, ale súvisia s ním (napr. príslušenstvo).

- **Príklad v praxi:**

- Zákazník si pridá do košíka notebook.
- V košíku sa zobrazí ponuka na myš, tašku na notebook alebo externý disk.

Cross-sell (Navýšenie Predaja)



Výhody

- Zvyšuje hodnotu objednávky pridaním ďalších produktov
- Pomáha zákazníkom, aby na nič nezabudli a mali všetko, čo potrebujú

Ciele

- Podporiť predaj súvisiacich produktov
- Zvýšiť spokojnosť zákazníka tým, že ponúka užitočné doplnky

Ako zarobiť viac peňazí?

Upsell (navýšenie predaja)

- Ide o odporúčanie drahšej alebo lepšej verzie produktu, ktorý si zákazník práve prezerá.
- **Príklad:**
Ak si zákazník prezerá lacnejší notebook, upsell by mu odporučil výkonnejší a drahší model.

Cross-sell (doplnkový predaj)

- Ide o odporúčanie doplnkových produktov, ktoré súvisia s hlavným produkтом, ktorý si zákazník kupuje.
- **Príklad:**
Ak si zákazník kupuje telefón, cross-sell mu odporučí puzdro alebo slúchadlá.

Praktické príklady

Upsell (navýšenie predaja)

- **Produkt:** Fitness hodinky (základná verzia)
- **Upsell:** Fitness hodinky (prémiová verzia s viac funkciami)

- **Produkt:** Smartfón (128 GB verzia).
- **Upsell:** Smartfón (256 GB verzia s vyššou cenou a lepšími špecifikáciami)

Cross-sell (doplnkový predaj)

- **Produkt:** Fitness hodinky
- **Cross-sell:** Náhradný remienok, ochranné sklo alebo nabíjací adaptér

- **Produkt:** Smartfón
- **Cross-sell:** Ochranné sklo, puzdro, bezdrôtové slúchadlá

Praktické príklady

Móda

- **Produkt:** Pánske sako (z polyesteru).
- **Upsell:** Pánske sako (z vlny, prémiový materiál, vyššia cena)
- **Cross-sell:** Kravata, opasok, elegantné topánky.

Nábytok

- **Produkt:** Jedálenský stôl (štandardný model).
- **Upsell:** Jedálenský stôl (väčší model s rozkladacou funkciou).
- **Cross-sell:** Stoličky, ochranný obrus, váza na stôl.

Potraviny

- **Produkt:** Malé balenie kávy (250 g).
- **Upsell:** Veľké balenie kávy (1 kg za výhodnú cenu).
- **Cross-sell:** Mlynček na kávu, šálky na espresso, sladkosti (napr. čokoláda).

Zdravie a krása

- **Produkt:** Základný krém na tvár.
- **Upsell:** Prémiový krém s anti-aging účinkom.
- **Cross-sell:** Čistiaca pena, sérum na plet', odličovacie tampóny.

Praktické príklady 2

Cestovanie

- **Produkt:** Základný cestovný balíček (let + ubytovanie).
- **Upsell:** Luxusný balíček (let v biznis triede + hotel 5*).
- **Cross-sell:** Cestovné poistenie, prenájom auta, prístup do letiskového salónika.

Vzdelávacie kurzy

- **Produkt:** Základný kurz programovania v Pythonе.
- **Upsell:** Rozšírený balík (Python + Pokročilé knižnice ako Pandas, NumPy).
- **Cross-sell:** Elektronická kniha k téme, certifikácia, individuálne konzultácie.

Športové potreby

- **Produkt:** Základný model bicykla.
- **Upsell:** Prémiový model bicykla s ľahším rámom a lepšími komponentmi.
- **Cross-sell:** Helma, svetlá, fľaša na vodu, cyklistický batoh.

Kľúčové rozdiely medzi Upsell a Cross-sell

Charakteristika	Upsell	Cross-sell
Zameranie	Lepší variant hlavného produktu	Doplňkové produkty k hlavnému produktu
Kedy sa zobrazuje	Na stránke produktu	V košíku alebo pri pokladni
Ciel	Zvýšiť kvalitu a cenu produktu	Zväčsiť rozsah nákupu
Príklad	Predaj väčšej televízie	Predaj HDMI kábla k televízii

Ako ich nasadit'?



Upsell

- Ponúknite alternatívu, ktorá má jasnú hodnotu navyše (napr. viac funkcií, väčší objem, lepší materiál)
- Zabezpečte, aby cena upsellu bola primeraná – nemala by zákazníka odradiť (napr. mierne vyššia cena, ale veľká pridaná hodnota)

Cross-sell

- Odporučajte produkty, ktoré zákazník pravdepodobne zabudne kúpiť (príslušenstvo, doplnky)
- Pripomínajte cross-sell produkty v košíku alebo na stránke pokladne

- Pluginy 41
- Používatelia
- Dvojfaktor Auth
- Nástroje
- All-in-One WP Migration
- Nastavenia
- Vlastné polia
- Options
- Bonusy a benefity
- Popisy produktov
- Yoast SEO 3
- Cookiebot
- Insights 5
- Matomo Analytics
- miniOrange Social Login, Sharing
- Wordfence 2
- All Export
- WPLM
- Maintenance
- Smartsupp
- Zbalit' menu

Upraviť produkt

Údaje o produkte —

Jednoduchý produkt

Virtuálne: Na stiahnutie:

Všeobecné

Navýšenie predaja

Hľadať produkt...



Sklad

Doplňkový predaj

Hľadať produkt...



Doprava

Súvisiace produkty

Vlastnosti

Pokročilé

Yoast SEO

Yoast SEO Premium

SEO

Schema

Sociálne siete

Hlavná kľúčová fráza ?

online kurz podnikanie

Get related keyphrases

Náhľad Google

Zobrazit ako:

 Výsledok na mobile Výsledok na počítači

Upsell

Cross-sell

Značky produktu

Pridať

Oddelte tagy čiarkou

Marketing

Vyberte si z najpoužívanejších tagov

Obrázok produktu



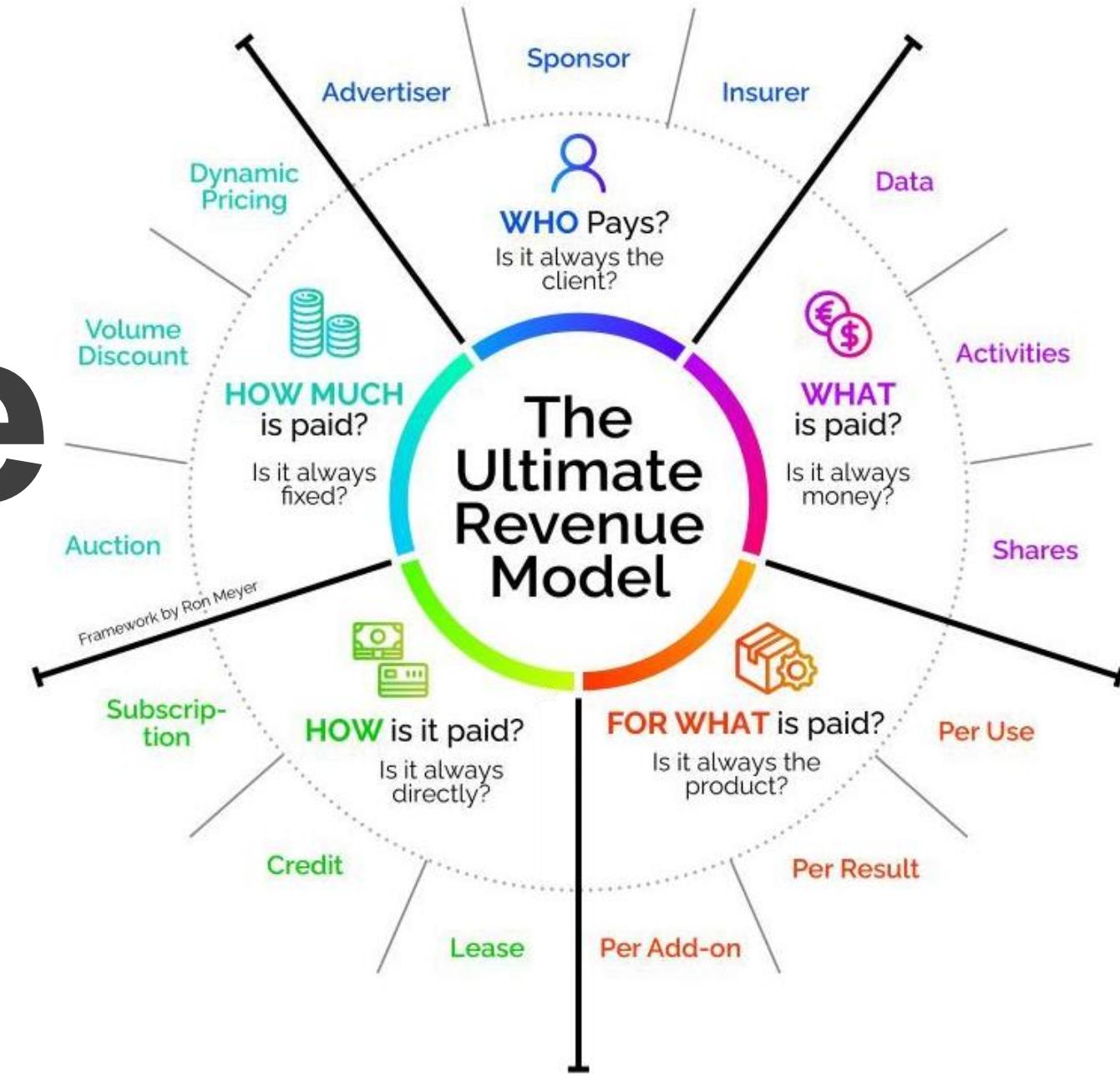
Kliknite na obrázok pre úpravu alebo aktualizáciu

[Odstrániť obrázok produktu](#)

Galéria produktu

[Pridať obrázky galérie produktu](#)

Ultimate Revenue Model



Ultimate Revenue Model (URM)

- Rámeč na **analyzovanie** a **optimalizáciu zdrojov príjmov organizácie**
- Model pomáha organizáciám **pochopit**, ako generujú **hodnotu pre svojich zákazníkov** a ako túto **hodnotu efektívne monetizovať**
- Praktický **nástroj**, ktorý firmám umožňuje **strategicky plánovať** a **identifikovať** **príležitosti** na **zvýšenie príjmov** prostredníctvom **inovatívnych prístupov**

Ako na Ultimate Revenue Model

1. Zdroj hodnoty (Value Source)

- Identifikujte, akú hodnotu organizácia poskytuje zákazníkom.

2. Zákaznícke segmenty (Customer Segments)

- Definujte, kto sú kľúčoví zákazníci a aké sú ich potreby.

3. Mechanizmy monetizácie (Monetization Mechanisms)

- Skúmajte rôzne spôsoby, ako môžete ako organizácia získať príjmy zo svojich produktov alebo služieb.

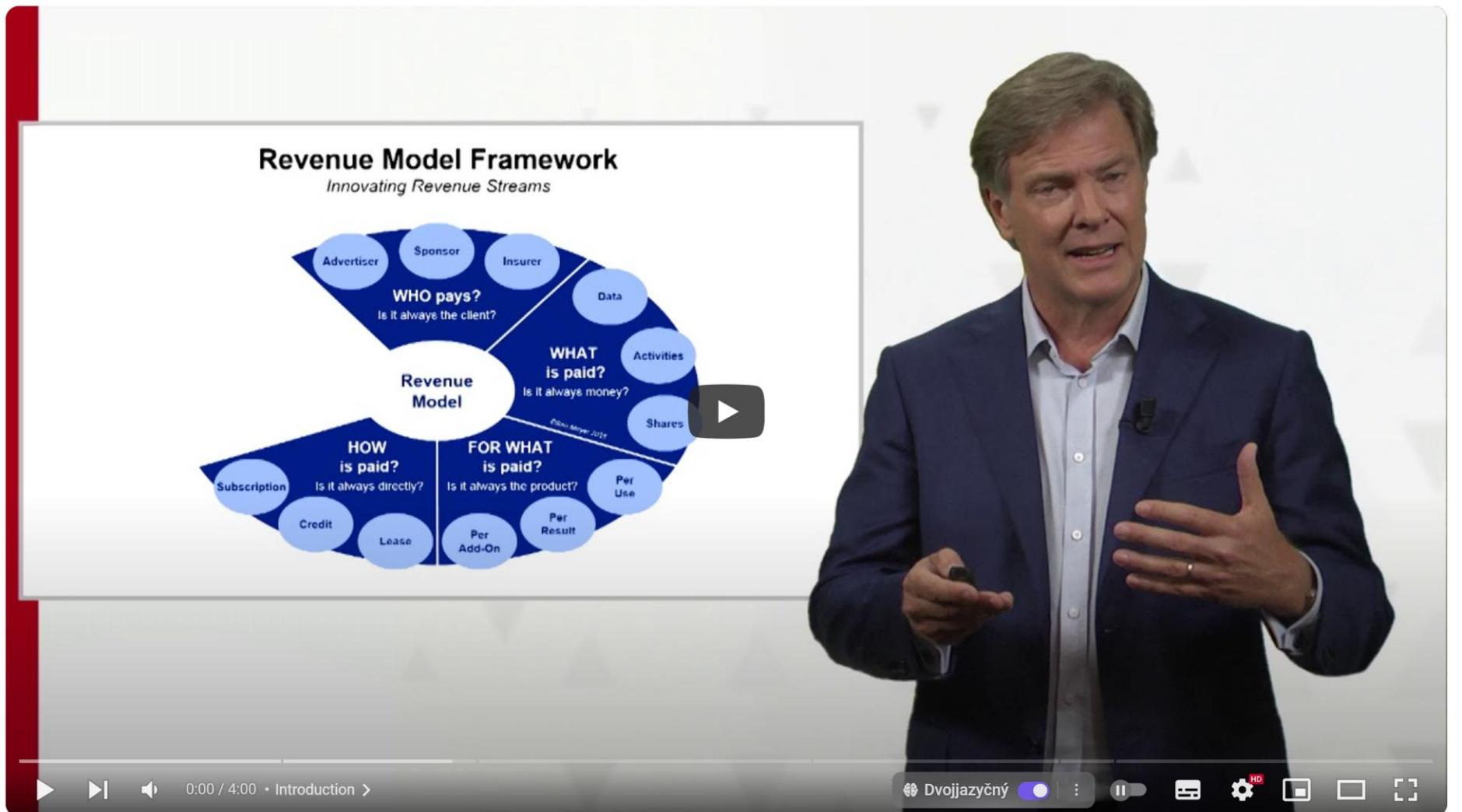
4. Distribučné kanály (Revenue Channels)

- Analyzujte, ako sa produkty alebo služby dostávajú k vašim zákazníkom a ako ovplyvňujú výnosy.

5. Kľúčové partnerstvá (Key Partnerships)

- Zohľadňujte spoluprácu s partnermi, ktorí môžu pomôcť zvýšiť príjmy alebo rozšíriť zákaznícku základňu.

6. Inovácie v príjmových modeloch (Revenue Innovation)



Ron Meyer - Revenue Model Framework



TIAS School for Business and Society
714 edheerotely

Odoberat'



Remix



 Download



39



7diel'at'



Stiahnut'



2 4 tis. zhliadnutí pred 4 rokmi

Revenue Model

What are the different ways my organization can generate income? TIAS professor of Strategic Leadership Ron Meyer presents an insightful tool to kickstart your thinking: Revenue Model Framework.

viac

The figure shows the Instagram Insights interface for the 'Views' tab. At the top, there are three main metrics: Engagement (1.6%), Outlier (90x), and VPH (N/A). Below these, time-based metrics are displayed: 24 hours, 1st 7 days, 1st 28 days, and All (which is underlined). The 'All' metric shows 2.5K total views, with a blue dot indicating it's for 'This video'. A line graph tracks the growth of views over time, starting at 0 and reaching approximately 3K.

Time Period	Value
Engagement	1.6%
Outlier	90x
VPH	N/A
24 hours	-
1st 7 days	-
1st 28 days	-
All	2.5K total views



To funkcia momentálne podporuje iba režim API Sider.
Chcete pokračovať? [prepnite na Sider API](#).

Chceme VITA ako nového dodávateľa kurzov

Máte záujem o nového certifikovaného dodávateľa vzdelávania?
Radi zabezpečíme pre vašu firmu a kolegov kvalitné online kurzy.

Rozumieme, že niektoré firmy majú v procesoch povinnosť registrácie nového dodávateľa. Aby sme znížili **byrokraciu** a **šetrili prírodu** pred zbytočným zasielaním vytlačených dokumentov, tak si môžete stiahnuť **vzorové naše vypísané formuláre a dotazníky** pre nových dodávateľov.

Sú dostupné vo formátoch **Word (DOCX)**, **Excel (XLSX)** a **PDF**:

1. Formulár nový dodávateľ ([XLSX](#))
2. Formulár nový dodávateľ ([DOCX](#))
3. Vstupný Formulár pre Nových Dodávateľov ([PDF](#))

Krstné meno *

Priezvisko *

Pracovný email *

Meno firmy *

IČO *

DIČ *

IČ DPH

Telefónne číslo *

Nový Dodávateľ (Vendor)

Úlohy Up/Cross

1. Pochopenie čo je Upsell a Cross-sell
2. Príklady na Upsell a Cross-sell
3. Používanie vo WooCommerce
4. Pochopenie čo je URM
5. Odporučania na nástroje



Ako na Biznis Plán a Model?

AKREDITOVANÝ KURZ



Semestr. Projekt (Vyberte si 2)

Web Blog	Web Eshop	YouTube Kanál	Biznis Model
<p>1. Vytvorenie webstránky aj s blogom</p> <p>2. Príprava článkov (outlines) aj s identifikáciou vyhľadávanosti klúčových slov</p> <p>3. V blogu budú napísané tématické články (5) aj s obrázkami</p> <ul style="list-style-type: none">• WordPress• TYPO3• Joomla	<p>1. Spracovanie predimplemencajnej analýzy</p> <p>2. Vytvorenie eshopu aj s produktami (aspoň 5)</p> <p>3. Spracovanie všeobecných obchodných podmienok VOP</p> <ul style="list-style-type: none">• WordPress• TYPO3• Joomla	<p>1. Kompletné založenie YouTube kanálu</p> <p>2. Vytvorenie dlhých videí (3-8 minút) s obsahom na daný trend YT (aspoň 5)</p> <p>3. Vytvorenie krátkych videí Shorts (aspoň 5)</p> <ul style="list-style-type: none">• YouTube Studio• Google Trends• YouTube Trends	<p>1. Analýza obratov a nákladov</p> <p>2. Vytvorenie biznis modelu</p> <p>3. Návrh cenovej politiky (prípadne politiky zliav) pre produkty</p> <ul style="list-style-type: none">• Business Model Canvas• Miro• Finstat

Čo je to BMC?

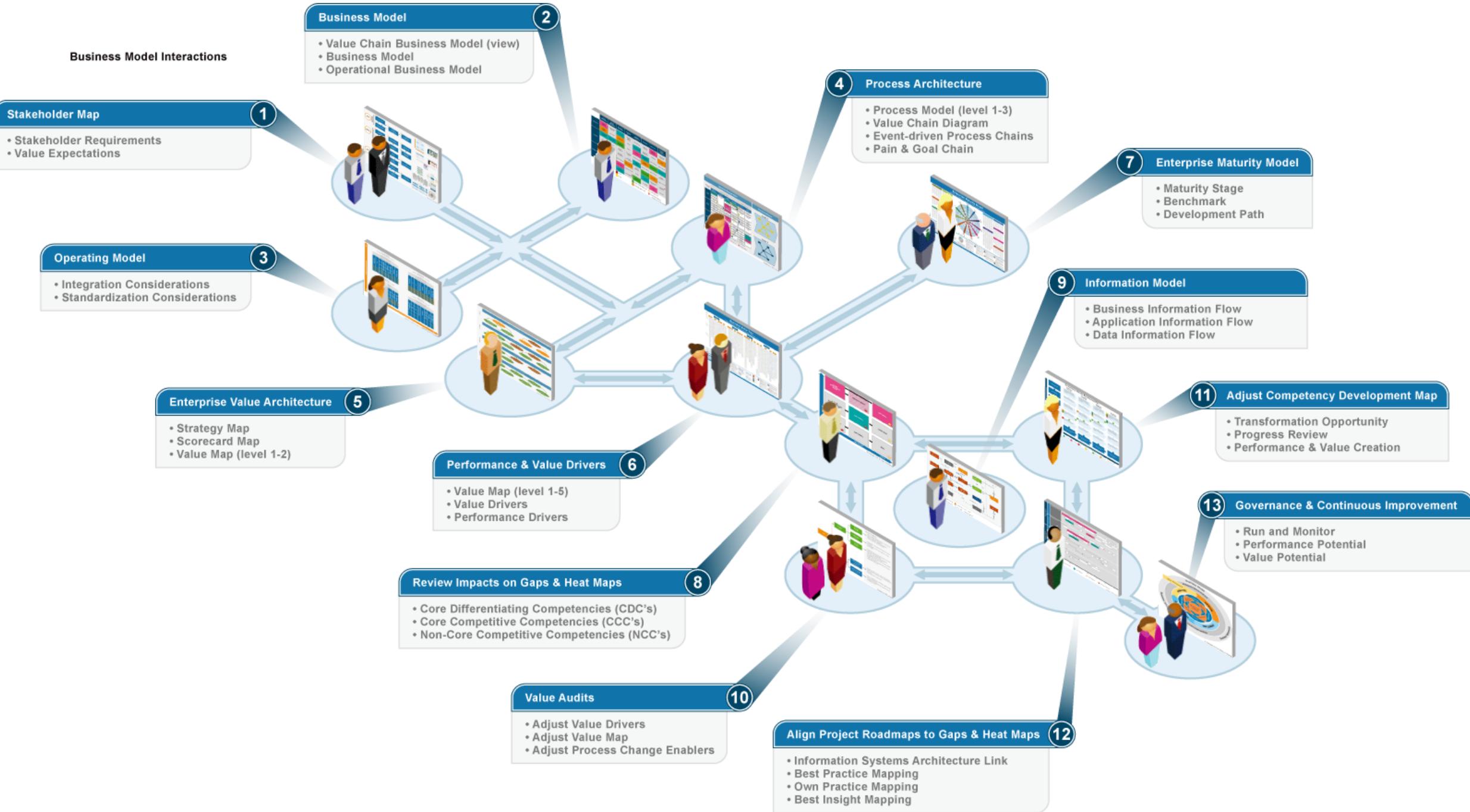


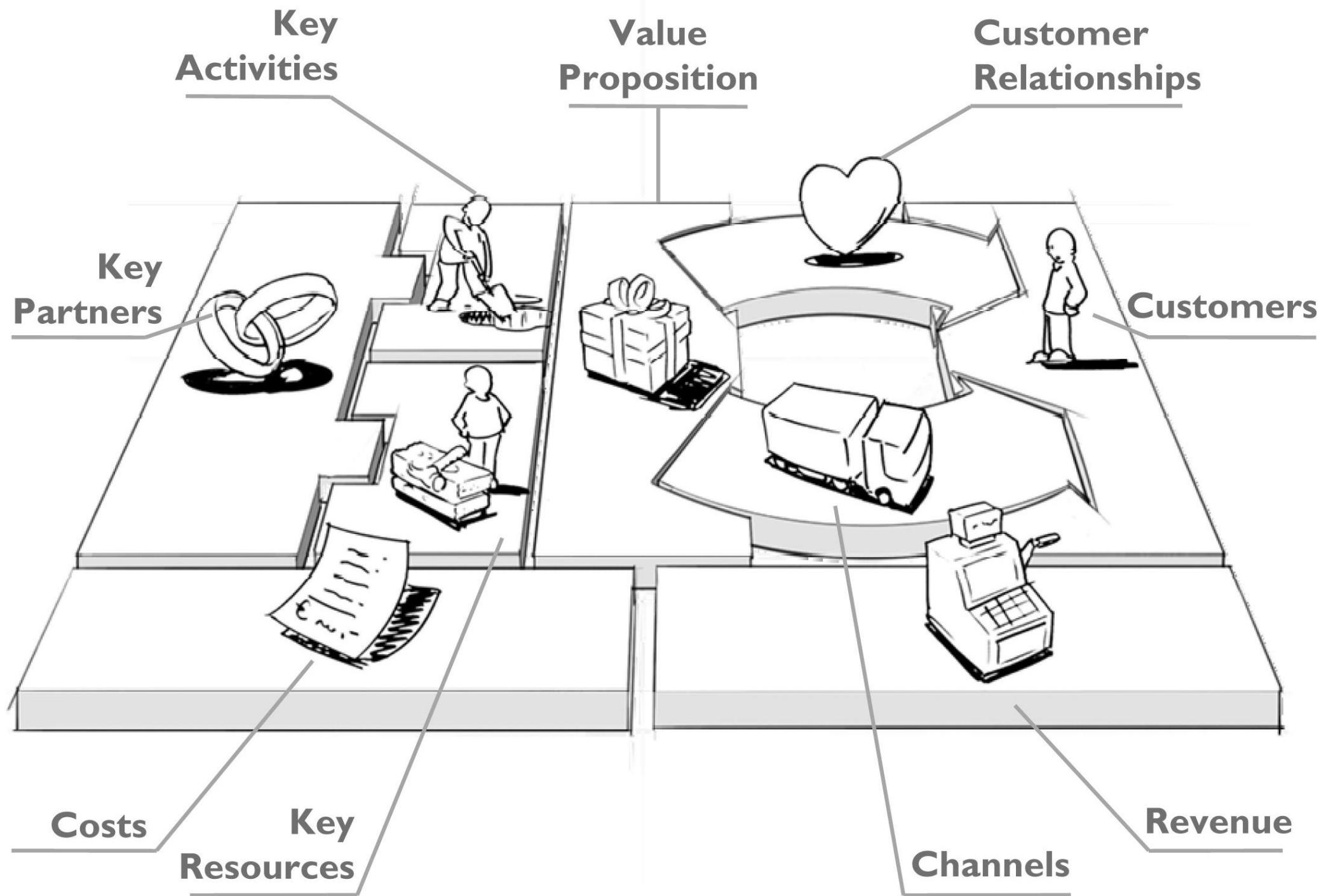
- **Podnikateľský vizuálny nástroj**
- Pomáha podnikateľom, manažérom a tímom zjednodušene definovať a analyzovať obchodný model spoločnosti
- Ide o šablónu navrhnutú tak, aby umožnila efektívne plánovanie, inovácie a komunikáciu podnikateľských nápadov
- Pozostáva z 9 klúčových prvkov, ktoré spoločne tvoria kompletný obraz o tom, ako organizácia vytvára, poskytuje a zachytáva hodnotu

Business Model Canvas

- **Alexander Osterwalder** 2005
- Šablóna pre **strategické riadenie**
- Vývoj nových obchodných modelov
- **Dokumentácia** existujúcich modelov







Ako na Business Model Canvas

1. Kľúčoví partneri (Key Partners)

2. Kľúčové aktivity (Key Activities)

3. Kľúčové zdroje (Key Resources)

4. Hodnotová ponuka (Value Proposition)

5. Vzťahy so zákazníkmi (Customer Relationships)

6. Kanály (Channels)

7. Segmenty zákazníkov (Customer Segments)

8. Štruktúra nákladov (Cost Structure)

9. Príjmové toky (Revenue Streams)

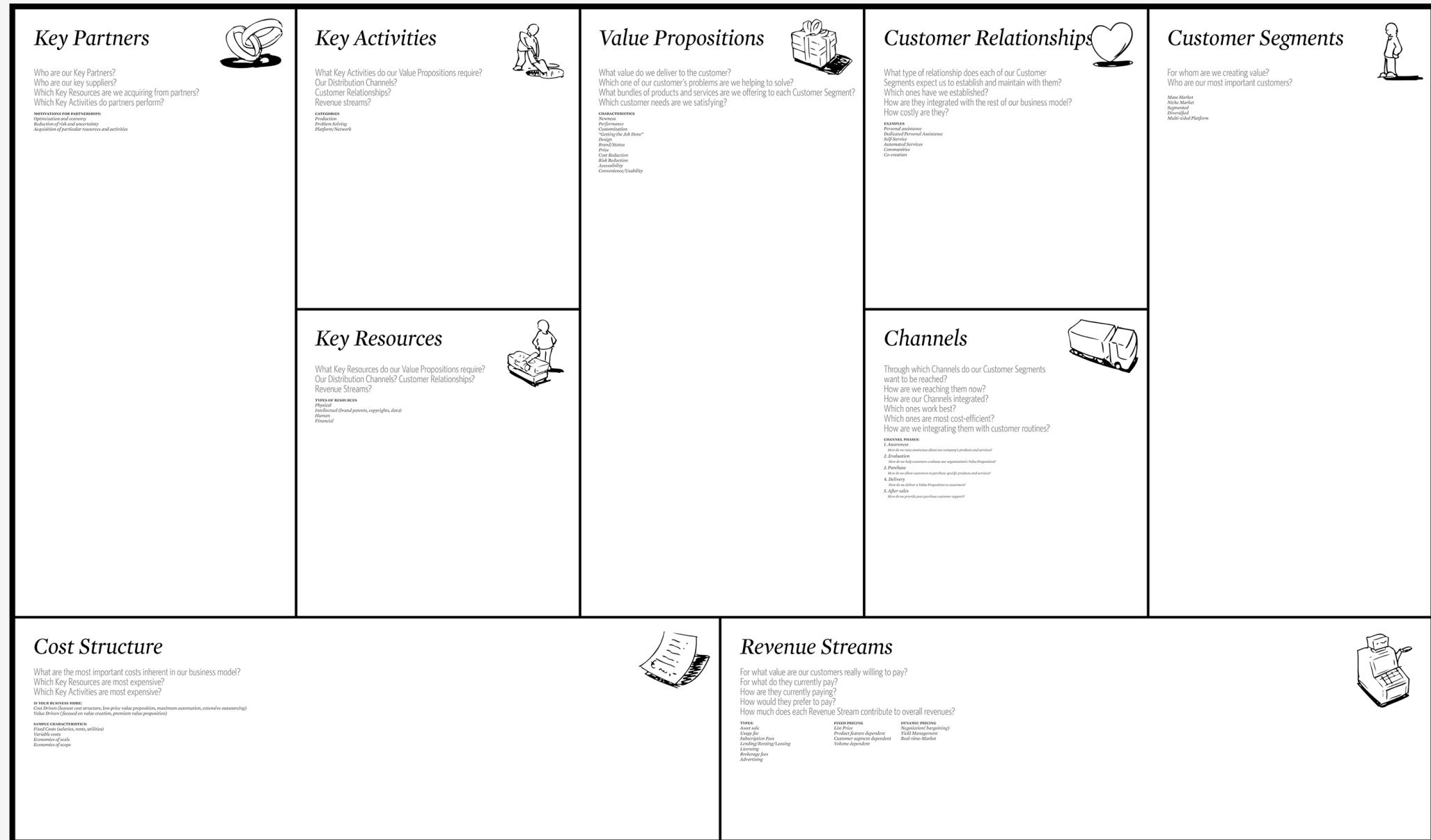
The Business Model Canvas

Designed for:

Designed by:

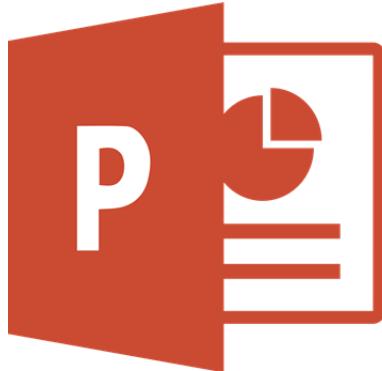
On: Day Month Year

Iteration: No.



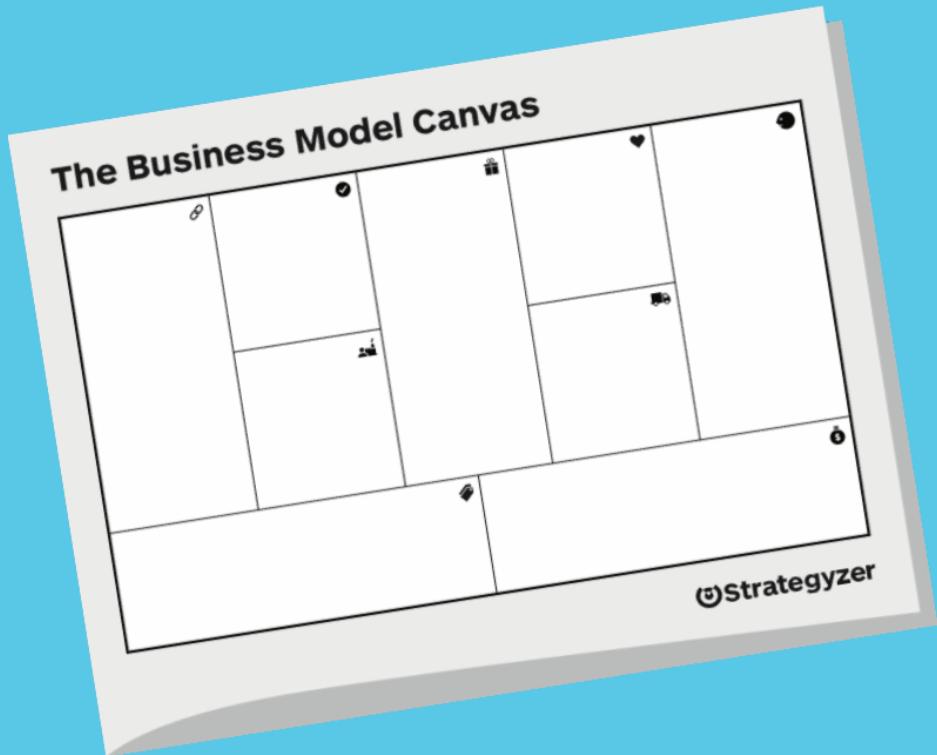
Stiahnite si šablónu BMC

- <https://bit.ly/online-canvas>
- <https://app.diagrams.net/>



draw.io

The Business Model Canvas



Email •

First name • Last name •

Company size Country/Region •

Please Select It's a timezone thing

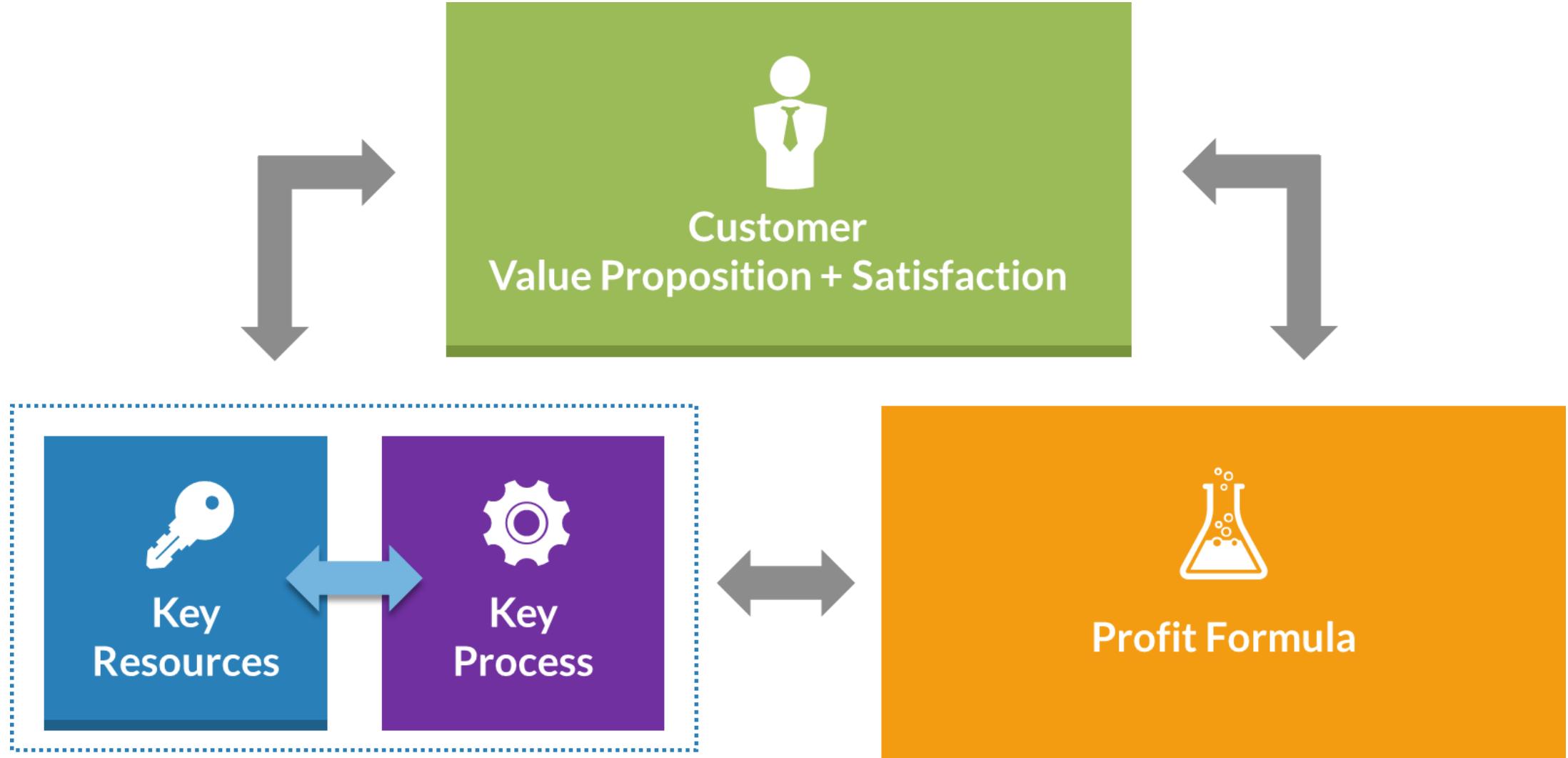
Which one best describes you? •

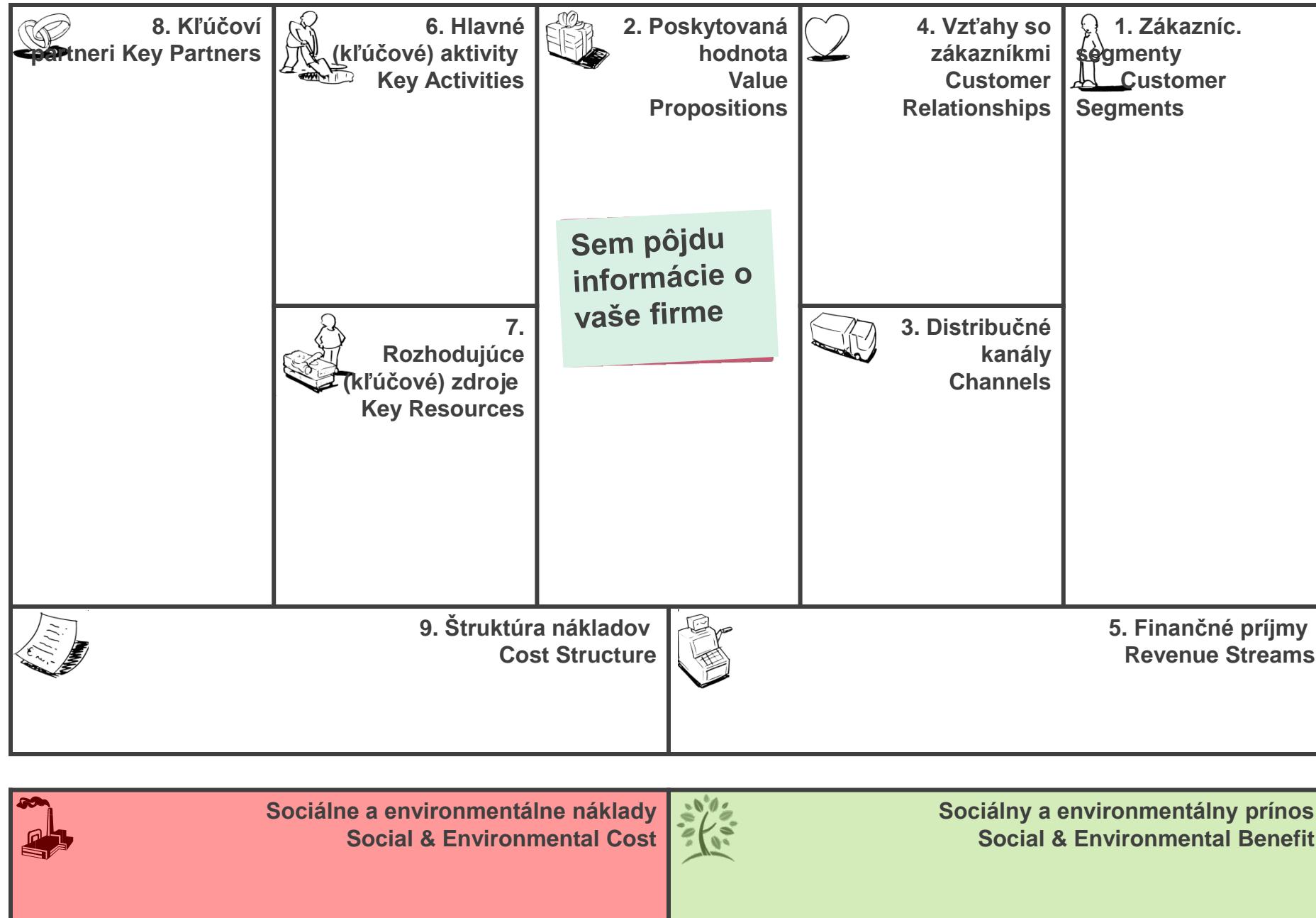
Check the consent option(s) below to complete your download.

Receive our Weekly Newsletter and Occasional Product Updates

SUBMIT

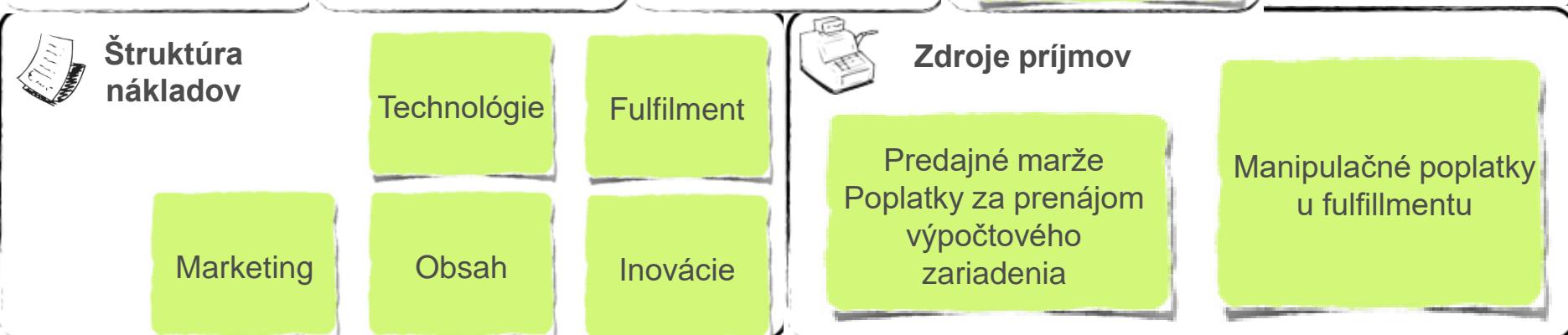
Mini Business Model Canvas





 <p>8. Kľúčoví partneri Key Partners</p> <p>Dodávateľia Subdodávateľia Financovanie HW + SW</p>	 <p>6. Hlavné (kľúčové) aktivity Key Activities</p> <p>Príprava návrhu Poradenstvo Vzdelávanie Publikačná činnosť</p>	 <p>2. Poskytovaná hodnota Value Propositions</p> <p>Návrh aplikácie Príslušná dokumentácia Poradenstvo Riešenia na mieru Komunikácia s úradmi Dočasné prefinancovanie Osobný vývojár/architekt Špecializácia</p>	 <p>4. Vztahy so zákazníkmi Customer Relationships</p> <p>Dlhodobé zmluvy Jednorazové zmluvy Špeciálne projekty Osobný architekt</p>	 <p>1. Zákazník. segmenty Customer Segments</p> <p>Individuálni klienti Developeri Investori Podnikatelia Štát, verejná správa Priemyselné firmy Vývojárske štúdiá Vydavatelia</p>
 <p>7. Rozhodujúce (kľúčové) zdroje Key Resources</p> <p>Ľudské zdroje IT KnowHow Finančie Značka Goodwill</p>		 <p>3. Distribučné kanály Channels</p> <p>Osobný predaj Súťaže Programátori Investori Verejné zákazky Kreatívny voucher</p>	 <p>9. Štruktúra nákladov Cost Structure</p> <p>Fixné náklady Variabilné náklady Nakupované služby programátorov a konzultácie</p>	
 <p>5. Finančné príjmy Revenue Streams</p> <p>Plánované výnosy z dlhodobých projektov a spolupráce Paušálne mesačné (kvartálne platby) Zálohy a vyúčtovania za projekty</p>				







Klúčové partnerstvá

Vývojári hier

Výrobcovia HW



Klúčové činnosti

Vývoja moderných čipov



Klúčové zdroje

Nové proprietárne technológie



Hodnotové ponuky

Vysoký výkon
Kvalitná grafika
konzole



Vzťahy so zákazníkmi

Súťaže

Herné ligy



Kanály

Maloobchodná distribúcia



Zákaznícke segmenty

Úzky trh "náruživých" hráčov

Rozsiahly trh príležitostných hráčov

Vývojári hier



Štruktúra nákladov

Náklady na výrobu konzoly

Náklady na technický vývoj

Finančná podpora konzoly



Zdroje príjmov

Zisk z predaja konzol
Finančná podpora konzol

Autorské poplatky od vývojárov hier



Klúčové partnerstvá

Yahoo!



Klúčové činnosti

Riadenie platformy



Klúčové zdroje

Platforma Flickr
Značka



Hodnotové ponuky

Základné zdielanie fotografií zadarmo



Vzťahy so zákazníkmi

Masové prispôsobenie

Prechodové náklady



Kanály

Flickr.com
Yahoo.com



Zákaznícke segmenty

Príležitostní používatelia

Veľkoobjemoví používatelia

Fotografi



Štruktúra nákladov

Vývoj platformy

Náklady na uchovávanie dát



Zdroje príjmov

Obmedzený základný účet zadarmo

Účet typu pro za ročné predplatné



Klúčové partnerstvá

Vývojárska Komunita
Open source Softvér Linux

Výrobcovia HW



Klúčové činnosti

Podpora SW
Nové verzie SW a testovanie



Klúčové zdroje

Softvér Red Hat
Linux



Hodnotové ponuky

Open source SW
Linux zdarma



Nepretržité zaistenie nových verzií, služieb a záruk



Vzťahy so zákazníkmi

Samoobsluha

Priamy prístup k inžinierom



Kanály

Redhat.com
Globálne pobočky Red Hat



Zákaznícke segmenty

Používatelia bez asistencie

Korporátjni klienti

Admini



Štruktúra nákladov

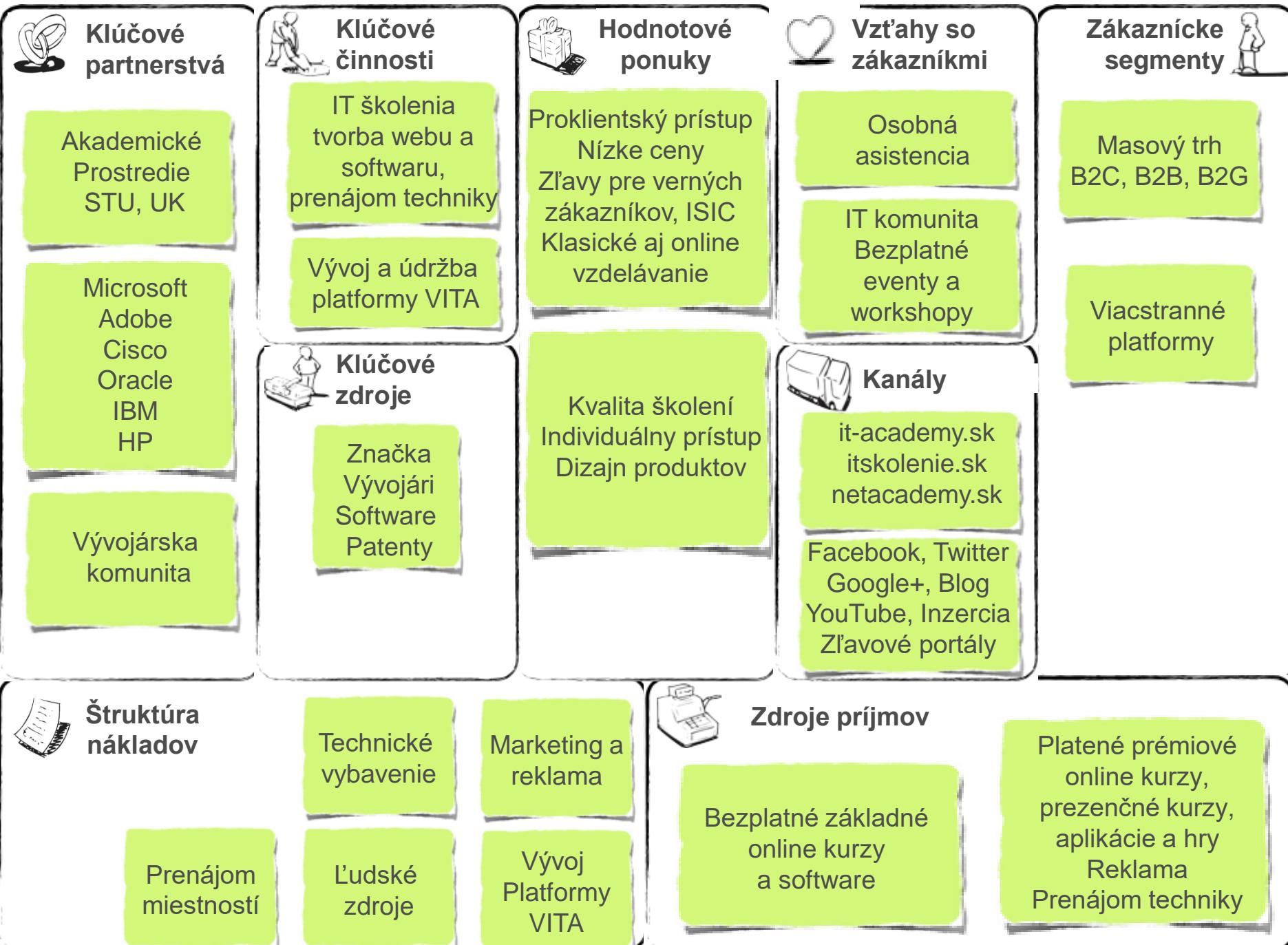
Štruktúra nákladov obsahuje prvky firmy poskytujúcej služby



Zdroje príjmov

Predplatné profesionálnych služieb

Bezplatný softvér



Úlohy Biznis Model

1. Pochopenie čo je model Canvas
2. Osvojenie si modelu Canvas
3. Používanie Canvas
4. Odporučania na nástroje



Ako vytvoriť AI ChatGPT Obsah?

AKREDITOVANÝ KURZ



Semestr. Projekt (Vyberte si 2)

Web Blog	Web Eshop	YouTube Kanál	Biznis Model
<p>1. Vytvorenie webstránky aj s blogom</p> <p>2. Príprava článkov (outlines) aj s identifikáciou vyhľadávanosti klúčových slov</p> <p>3. V blogu budú napísané tématické články (5) aj s obrázkami</p> <ul style="list-style-type: none">• WordPress• TYPO3• Joomla	<p>1. Spracovanie predimplemencajnej analýzy</p> <p>2. Vytvorenie eshopu aj s produktami (aspoň 5)</p> <p>3. Spracovanie všeobecných obchodných podmienok VOP</p> <ul style="list-style-type: none">• WordPress• TYPO3• Joomla	<p>1. Kompletné založenie YouTube kanálu</p> <p>2. Vytvorenie dlhých videí (3-8 minút) s obsahom na daný trend YT (aspoň 5)</p> <p>3. Vytvorenie krátkych videí Shorts (aspoň 5)</p> <ul style="list-style-type: none">• YouTube Studio• Google Trends• YouTube Trends	<p>1. Analýza obratov a nákladov</p> <p>2. Vytvorenie biznis modelu</p> <p>3. Návrh cenovej politiky (prípadne politiky zliav) pre produkty</p> <ul style="list-style-type: none">• Business Model Canvas• Miro• Finstat

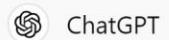


Adobe Express



Templates

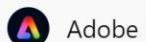
↑ Zdieľať

VITA
ACADEMY

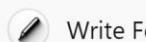
ChatGPT



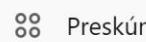
DALL-E



Adobe Express



Write For Me



Preskúmať modely GPT

Dnes

Gluten-Free Donut Post

...

Latest AI Research

Zabúdanie a učenie

Analýza produktových dát

Gluten-Free Donut Post

FAQ a Popis Kurz VITA

SEO Meta Popis

Včera

Obrázky

Posledných 7 dní

K Templates



Pozvati členov



Design a Facebook post for my gluten-free donut shop

Hang tight! I'm making a personalized design just for your gluten-free donut shop in Adobe Express!

Komunikovalo sa s doménou express.adobe.io. ↴

We have generated some templates for your gluten-free donut shop's Facebook post. You can customize them in Adobe Express:



Správa Adobe Express



Čety z pracovného priestoru VITA Academy sa nepoužívajú na trénovanie našich modelov. ChatGPT môže robiť chyby.

Ako pracovať s Tone of Voice

1. **Analyzuj tón a štýl textov z tohto článku:**
<https://www.vita.sk/blog/manazerske/co-je-titul-mba-a-ma-zmysel-mba-studovat/> po slovensky
2. Chceme vytvoriť **produktový popis pre online kurz Microsoft Excel**, ktorý vysvetlí jeho **kľúčové vlastnosti** a **výhody**.
3. **Nepoužívaj superlatívy, vyniechaj všetky prázdne marketingové frázy, klišé a vatu.** Nahrad' ich **atraktívnymi príbehmi**, ktorých **aktérom bude sám čitateľ**. **Tón textu** bude **živý** a **pútavý**.

Analyzuj tón a štýl textov na tomto webe: <https://www.vita.sk/>



Pamäť bola aktualizovaná

Upon analyzing the texts on the website <https://www.vita.sk/>, the tone is generally professional and informative. The style focuses on clarity and precision, targeting individuals who are seeking education and career advancement. The language is formal yet approachable, avoiding excessive jargon while still maintaining a sense of expertise. The descriptions of courses and services are structured to highlight practical benefits, often incorporating direct, action-oriented phrases that appeal to both beginner and intermediate learners. The content aims to be engaging while ensuring a clear presentation of the value each program offers.

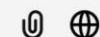
Analyzuj tón a štýl textov na tomto webe: <https://www.vita.sk/> po slovensky



Pri analýze tónu a štýlu textov na webe <https://www.vita.sk/> je možné povedať, že tón je prevažne profesionálny a informatívny. Štýl textov sa sústredí na jasnosť a presnosť, pričom cieľi na ľudí, ktorí hľadajú vzdelanie a kariérny rast. Jazyk je formálny, no zároveň prístupný, vyhýba sa nadmernému používaniu odborných výrazov, aby bol pochopiteľný aj pre širšie publikum. Opisy kurzov a služieb sú štruktúrované tak, aby zdôraznili praktické výhody, pričom často využívajú priame a akčné frázy, ktoré oslovojú začiatočníkov aj mierne pokročilých. Obsah sa snaží byť pútavý, no zároveň sa kladie dôraz na jasnú prezentáciu hodnôt a výhod každého programu.

zistí to z tohto článku: <https://www.vita.sk/blog/manazerske/co-je-titul-mba-a-ma-zmysel-mba-studovat/>

Správa ChatGPT



Analýza tónu:

- Objasňujúci:** Autor sa zameriava na vysvetlenie základných informácií o MBA, jeho výhodách a nevýhodách, čo ukazuje na zámer pomôcť čitateľovi pochopíť tému.
- Motivačný:** Článok sa snaží podporiť čitateľa k zamysleniu sa nad štúdiom MBA, hoci bez agresívneho presvedčania. Autor uvádza dôvody, prečo by titul MBA mohol byť užitočný, ale necháva priestor na vlastné rozhodnutie čitateľa.
- Neformálny, ale odborný:** Použitie neformálneho jazyka a prístupnosti pomáha článku zostať príjemným, no aj napriek tomu je v texte prítomná určitá úroveň profesionality, ktorá ho robí dôveryhodným.

Analýza štýlu:

- Jasnosť a jednoduchý jazyk:** Používa sa jednoduchý, ľahko pochopiteľný jazyk, ktorý je vhodný pre širokú verejnosť. Nezameriava sa na používanie zložitých odborných termínov, čo je výhodné pre čitateľov bez predchádzajúceho odborného vzdelania v oblasti manažmentu.
- Struktúrovaný text:** Článok je rozdelený do jasných odsekov, pričom každý sa zaobrá rôznymi aspektmi MBA, čo umožňuje čitateľovi lepšie sa orientovať v obsahu. Všetky myšlienky sú uvedené v logickom siede.
- Povedomie o čitateľovi:** Autor predpokladá, že čitateľ má určitý záujem o štúdium MBA, ale tiež o jeho možné výhody a nevýhody. Preto článok poskytuje vyvážený pohľad na danú tému, čo zvyšuje jeho hodnotu pre rozhodovanie sa.
- Zvýraznenie praktických výhod:** Kľúčovou súčasťou článku sú praktické informácie, ktoré sa týkajú špecifických prínosov MBA titulu, ako napríklad kariérne zlepšenie a možnosť získať nové kontakty, čím sa autor pokúša priblížiť čitateľovi reálne výhody.

Celkovo je tón textu priateľský, podporujúci a  formačne bohatý, čo z neho robí cenný zdroj pre tých, ktorí uvažujú o štúdiu MBA.

Správa ChatGPT



Analyzuj tón a štýl textov na tomto webe: <https://www.vita.sk/> po slovensky



Web Vita.sk má tón a štýl, ktorý je orientovaný na širokú verejnosť a zameriava sa na oblast zdravia, životného štýlu, výživy a osobného rozvoja. Tu je niekoľko charakteristík, ktoré sú typické pre tento web:

1. **Jasný a zrozumiteľný tón:** Texty sú písané jednoducho, bez zbytočných odborných termínov, čím sú prístupné širokému okruhu čitateľov. Tento tón zaručuje, že informácie sú pochopiteľné pre laikov, čo je dôležité pre témy týkajúce sa zdravia a životného štýlu.
2. **Motivačný a pozitívny:** Často sa používa motivujúci jazyk, ktorý čitateľa povzbudzuje k zdravému životnému štýlu a zmenám v každodennom živote. Tento prístup je bežný v textoch týkajúcich sa výživy, cvičenia a zdravých návykov.
3. **Praktický a poradenský štýl:** Web sa snaží čitateľom poskytovať praktické rady a tipy, ktoré môžu okamžite aplikovať. Články obsahujú návody a odporúčania, ako zlepšiť svoje zdravie a životný štýl.
4. **Použitie priateľského jazyka:** Hoci témy sú seriózne, texty nie sú prehnane formálne. Používajú priateľský, ale stále profesionálny jazyk, čo zvyšuje dôveru čitateľa a uľahčuje čítanie.
5. **Orientácia na čitateľa:** Texty často používajú priamu komunikáciu so čitateľom, čo podporuje osobný kontakt a zvyšuje angažovanosť.
6. **Občasná reklama na produkty a služby:** Web obsahuje aj obchodné články, ktoré sa zameriavajú na konkrétné produkty alebo služby, čo je prezentované nenásilným spôsobom. Tieto články však často vyznievajú skôr ako odporúčania na zlepšenie zdravia, než ako priamy predajný text.

Celkovo ide o štýl, ktorý je edukatívny, praktický a zameraný na vytváranie pozitívneho vzťahu so čitateľom.



Správa ChatGPT



- Týmto spôsobom web vytvára dojem, že každý môže dosiahnuť zlepšenie vo svojom živote a zdraví, a to aj v prípade menších krokov.

5. Vhodné zameranie na čitateľa

- Obsah je často písaný priamo pre čitateľa, čo zvyšuje osobný charakter textov. Používanie slov ako "vy" a "vás" umožňuje čitateľovi cítiť sa osloveným a angažovaným. Týmto spôsobom sa vytvára osobnejší a interaktívnejší vzťah s návštěvníkmi stránky.

6. Reklamný a komerčný obsah

- Aj keď web obsahuje aj komerčné a predajné články, tieto sú zvyčajne prezentované nenápadne a často v rámci informatívnych textov. Cieľom je odporúčať produkty alebo služby v kontexte toho, ako môžu prispieť k zlepšeniu životného štýlu alebo zdravia čitateľa.
- Tieto články sú písané skôr ako rady a odporúčania než priamy predajný obsah, čím si web zachováva dôveru čitateľov.

7. Prítomnosť vizuálnych prvkov

- Web je vizuálne orientovaný, čo tiež ovplyvňuje tón komunikácie. Texty sú často doplnené o fotografie, infografiky a videá, ktoré podporujú edukatívny a praktický charakter článkov.

Zhrnutie:

Tón a štýl webu **Vita.sk** je predovšetkým priateľský, povzbudzujúci a praktický. Texty sú zrozumiteľné, motivačné a edukatívne, s dôrazom na praktické rady a zlepšenie životného štýlu. Web sa vyhýba zbytočnej odbornosti, aby bol prístupný širokej verejnosti, a to aj v prípade komerčných článkov, ktoré sú prezentované ako odporúčania, nie tvrdé predajné ponuky.





Web Vita.sk má tón a štýl, ktorý je prispôsobený širokej verejnosti, a zameriava sa na zdravie, výživu, životný štýl a osobný rozvoj. Pri analýze tónu a štýlu textov môžeme vyzdvihnúť niekoľko charakteristických črt:

1. Prívetivý a povzbudzujúci tón

- Texty na Vita.sk majú priateľský a povzbudzujúci tón, ktorý sa zameriava na motiváciu čitateľa k zlepšeniu jeho zdravia a životného štýlu. Je to typické pre obsah, ktorý má čitateľovi pomôcť priať pozitívne zmeny v jeho každodennom živote. Napríklad články o zdraví a výžive sú písané tak, aby čitateľa povzbudili k zmene návykov, nie ho zastrašovali.

2. Informativita a edukácia

- Tón je tiež edukatívny. Web sa snaží poskytovať čitateľom praktické a užitočné informácie o zdraví, výžive, cvičení a osobnom rozvoji. Články majú charakter návody a rád, čo z nich robí zdroj informácií pre laikov aj tých, ktorí sa zaujímajú o zlepšenie svojho životného štýlu.
- Výrazy ako "vyskúšajte," "odporúčame," "vedci tvrdia" poskytujú čitateľovi pocit, že dostáva konkrétné, praktické rady, ktoré môžu okamžite aplikovať.

3. Jasnosť a jednoduchosť

- Web sa vyhýba komplikovaným odborným termínom a používajú sa jednoduché, prístupné výrazy. Tým sa zabezpečuje, že obsah je zrozumiteľný pre širokú verejnosť, nielen pre odborníkov.
- V prípade potreby sa používajú vysvetlenia alebo definície odborných pojmov, aby bol obsah prístupný aj ľuďom, ktorí nemajú odborné znalosti v oblasti zdravia alebo výživy.

4. Motivačné a optimistické výrazy

- Texty často obsahujú optimistický jazyk, ktorý povzbudzuje čitateľa k tomu, aby sa staral o svoje zdravie. Frázy ako "začnite dnes," "neodklikajte to" alebo "každý krok sa počítá" sú príkladom motivačného tónu.

Správa ChatGPT





Objavit'

Rozšírenia

Motívy

[h/] HeadingsMap

[Odstrániť z prehliadača](#)

Vybrané 4,6 ★ (70 hodnotení)

Rozšírenie

Nástroje pre vývojárov

100 000 používateľia

The screenshot shows the HeadingsMap extension's sidebar on the left of a web browser window displaying The Times homepage. The sidebar lists various sections and articles with their corresponding heading levels. A red box highlights the 'Accessibility Links' section, which contains links to the page's accessibility features.

The screenshot shows the 'Using ARIA' W3C Working Draft document. The page includes the W3C logo, a table of contents, and several sections of the document's content. The 'Abstract' section is visible at the bottom.

Using ARIA
W3C Working Draft 27 September 2018

This version:
<https://www.w3.org/TR/2018/WD-using-aria-20180927/>

Latest published version:
<https://www.w3.org/TR/using-aria/>

Latest editor's draft:
<https://w3c.github.io/using-aria/>

Previous version:
<https://www.w3.org/TR/2018/WD-using-aria-20180924/>

Editors:
Steve Faulkner (The Paciello Group)
David MacDonald (CanAdapt Solutions Inc.)

Participate:
GitHub [w3c/using-aria](#)
File a bug
Commit history
Pull requests

Copyright © 2018 W3C® (MIT, ERCIM, Keio, Beihang). W3C liability, trademark and permissive document license rules apply.

Abstract

This document is a practical guide for developers on how to add accessibility information to HTML elements using the Accessible Rich Internet Applications specification [WAI-ARIA-1.1], which defines a way to make Web content and Web applications more accessible to people with disabilities. This document demonstrates how to use WAI-ARIA in [HTML5], which especially helps with dynamic content and advanced user interface controls

Úlohy AI Obsah

1. Práca s ChatGPT
2. Osvojenie si práce s ChatGPT
3. Analýza a práca s tone of voice
4. Prehľad CustomChatGPT
5. Odporučanie pluginy HeadingsMap



Právo AI Obsah

AKREDITOVANÝ KURZ



Autorské práva k AI



- Autorstvo
- Právna ochrana
- Licenčné podmienky
- Etické aspekty

Potenciálne Riziká pri AI

1. Možnosť
neúmyselného
porušenia práv

2. Komerčné využitie a
dôveryhodnosť

3. Morálne a kultúrne
otázky

Právne Predpisy



Autorský zákon (zákon č. 185/2015 Z. z.):

- § 13 – Autor:

Definuje **autora** ako **fyzickú osobu**, ktorá dielo **vytvorila**.

- To znamená, že podľa **slovenského práva** môže byť **autorom len človek**, nie **AI**.

- § 19 ods. 4 – Použitie diela:

Upravuje **spôsoby použitia autorského diela**.

- Pri využívaní AI generovaných obrázkov je dôležité zohľadniť, či nedochádza k porušeniu práv pôvodných autorov diel použitých pri trénovaní AI modelov

Právne Predpisy



Občiansky zákonník (zákon č. 40/1964 Zb.):

- § 11 a nasl. – Ochrana osobnosti:

Tieto ustanovenia chránia osobnostné práva fyzických osôb, vrátane práva na podobizeň.

- Pri generovaní obrázkov AI, ktoré môžu zobrazovať reálne osoby alebo ich podobizne, je potrebné dbať na ochranu týchto práv.

Právne Predpisy



Nariadenie Európskeho parlamentu a Rady (EÚ) 2016/679 (GDPR)

- **Článok 4 ods. 1 – Definícia osobných údajov:**

Ak AI generuje obrázky obsahujúce identifikovateľné osoby, tieto obrázky môžu byť považované za osobné údaje, na ktoré sa vzťahuje GDPR.

Právne Predpisy



Akt o umelej inteligencii (AI Act)

- **Nariadenie (EÚ) 2024/1689:**

Toto nariadenie, známe ako Akt o umelej inteligencii, stanovuje harmonizované pravidlá pre vývoj a používanie systémov AI v EÚ.

- Zavádza prístup založený na riziku, kde čím vyššie je riziko spojené s použitím AI, tým prísnejšie sú požiadavky.
- Cieľom je zabezpečiť, aby systémy AI boli bezpečné, transparentné a rešpektovali základné práva občanov.
- Nariadenie nadobudlo **účinnosť 1. augusta 2024.**

Právne predpisy

eLegislatíva

Tezaurus

Právo EÚ

Súdne rozhodnutia

VÁŠ NÁZORToto je nová verzia elektronickej služby. [Váš názor](#) nám pomôže službu zlepšiť.[Domov](#) > [Zbierka zákonov Slovenskej republiky](#) > [Chronologický register predpisov](#) > [Ročník 2024](#) > [108/2024 Z.z.](#)

< Späť

108/2024 Z. z.

Časová verzia predpisu účinná od 01.07.2024

Zobraziť verziu právneho predpisu účinnú k 30.11.2024

! Obsah zobrazeného právneho predpisu má informatívny charakter, právne záväzný obsah sa nachádza v [pdf verzii](#) právneho predpisu.

[Zavriť všetky](#)

Informácie o predpise

Číslo predpisu: 108/2024 Z. z.**Názov:** Zákon o ochrane spotrebiteľa a o zmene a doplnení niektorých zákonov**Typ:** Zákon**Dátum schválenia:** 24.04.2024**Dátum vyhlásenia:** 22.05.2024

Centrum pre chemické látky a prípravky

> Ochrana spotrebiteľa

– Informácie pre spotrebiteľov

– Európske spotrebiteľské centrum v SR

– Spotrebiteľské organizácie

– Legislatíva v oblasti ochrany spotrebiteľa

– Legislatíva v oblasti ochrany spotrebiteľa v anglickom jazyku

– Dokumenty v oblasti ochrany spotrebiteľa

– Bezpečnosť spotrebiteľských výrobkov

– Alternatívne riešenie spotrebiteľských sporov

– Správne konanie

– Poradná skupina pre spotrebiteľskú

Najčastejšie otázky spotrebiteľov

Zmenili sa moje práva pri reklamácii tovaru podľa nového zákona?

Nový zákon o ochrane spotrebiteľa priniesol niekoľko zmien týkajúcich sa reklamácií. Zodpovednosť za vady tovaru (veci) sa bude riadiť pravidlami Občianskeho zákonného. V tomto článku nájdete základné informácie o reklamáciách a zodpovednosti obchodníka za vady. Dozviete sa, kedy sa vec považuje za vadnú, za aké vady obchodník zodpovedá, ako môže spotrebiteľ vytknúť vadu (uplatniť reklamáciu) a na čo má spotrebiteľ pri vadnej veci nárok.

Môžem vrátiť tovar, ktorý sa mi nepáčí?

Spotrebiteľ môže aj bez udania dôvodu do 14 dní odstúpiť od zmluvy uzavretej na diaľku (prostredníctvom e-shopu, e-mailu, telefónu, katalógu a pod.) alebo mimo prevádzkových priestorov obchodníka.

Ak ide o zmluvu uzavretú počas nevyžiadanej návštavy obchodníka u spotrebiteľa alebo na predajnej akcii (organizovanom podujatí, na ktorom sa prezentujú a predávajú produkty), lehota na odstúpenie od zmluvy sa predĺžila na 30 dní.

Ak bol tovar zakúpený v kamennej predajni, spotrebiteľ nemá zo zákona právo na odstúpenie od zmluvy len z dôvodu, že si nákup rozmyslel, išlo o nevhodný darček alebo podobne, a to a ani vtedy, ak mu bol tovar po zakúpení v kamennej predajni doručený až následne (napríklad preto, že konkrétné farebné vyhotovenie na predajni nebola k dispozícii). Niektorí obchodníci však pod rôznymi okolnostami používajú výhradky



Chcem nájsť

Hľadať

Titulná stránka ▶ Životné situácie ▶ Občan a štát ▶ Spotrebiteľ ▶

Kde hľadať pomoc v spotrebiteľských ...

Kde hľadať pomoc v spotrebiteľských záležitostach?

Občan a štát

Každý spotrebiteľ má právo na podávanie podnetov a sťažností orgánom dohľadu. V nasledujúcom článku sa dozviete, na ktoré inštitúcie sa môže spotrebiteľ obrátiť v prípade, že bol ukrátený na svojich правach.

1. [Slovenská obchodná inšpekcia a iné orgány dohľadu v oblasti ochrany spotrebiteľa](#)
2. [Spotrebiteľské organizácie](#)
3. [Alternatívne riešenie sporov](#)
4. [Európske spotrebiteľské centrum](#)
5. [Spotrebiteľský rozhodcovský súd](#)
6. [Všeobecný súd](#)



Ako začať



Na stiahnutie



Životné
situácie



Otázky a
odpovede



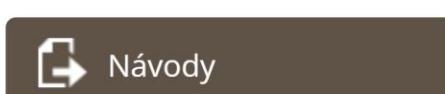
Všeobecná agenda



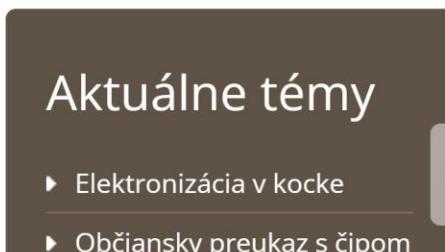
Nájst službu



Vybrané e-služby



Návody



Aktuálne témy

- ▶ Elektronizácia v kocke
- ▶ Občiansky preukaz s čipom





Domovská stránka > Politiky

Ochrana spotrebiteľa

Politiky a pravidlá EÚ chránia a posilňujú postavenie európskych spotrebiteľov, ktorí nakupujú tovar a služby v Únii.

Na tejto stránke:

[Práva pri nakupovaní](#)

[Nebezpečné a nezákonné výrobky](#)

[Zelená transformácia](#)

[Práva v oblasti telekomunikácií](#)

[Finančné produkty](#)

[Práva v oblasti cestovania](#)

[Urovnávanie spotrebiteľských sporov](#)

[Nový program pre spotrebiteľov](#)





Hlášenie nebezpečných výrobkov



Najčastejšie otázky



Rizikové e-shopy a online cestovné kancelárie



NOVINKY

28. 11. 2024

Oznámenie spoločnosti PIEP GmbH, Rakúsko - lavínový vyhľadávač PIEPS PRO IPS

Slovenská obchodná inšpekcia na základe informácie, ktorú dostala od spoločnosti PIEPS GmbH, Parkring 4, 8403 Lebring, Rakúsko (ďalej len „spol. PIEPS GmbH“), v záujme **dôslednej ochrany spotrebiteľa** uverejňuje nasledovný oznam tykajúci sa pečiatok pre deti.

28. 11. 2024

Oznámenie spoločnosti Pepco Slovakia s.r.o. - pečiatky pre deti PLU 607141 Art and Craft pečiatky 26 ks, číslo šarže 202403

Slovenská obchodná inšpekcia v záujme **dôslednej ochrany spotrebiteľa** uverejňuje nasledovný oznam tykajúci sa pečiatok pre deti.

26. 11. 2024

Oznámenie spoločnosti Versuni Czech Republic s.r.o. - žehličky PHILIPS série PSG8XXX, PSG90XX a GC96XX s tlakovým parným generátorom

Slovenská obchodná inšpekcia na základe informácie, ktorú dostala od spoločnosti **Versuni Czech Republic s.r.o.**, Pernerova 702/39, 186 00 Praha 8, Česká republika (ďalej len „Versuni Czech Republic s.r.o.“), v záujme **dôslednej ochrany spotrebiteľa** uverejňuje nasledovný oznam:

14. 11. 2024

Výsledky kontroly laserových ukazovadiel

V záujme zistenia aktuálnej situácie na trhu v sortimentnej skupine výrobkov, ktorých základnou charakteristikou je, že obsahujú zdroj monochromatického koherentného svetla, tzv. laser (skratka z angl. *Light Amplification by Stimulated Emission of Radiation*), vykonala Slovenská obchodná inšpekcia (ďalej len „SOI“) reaktívnu kontrolnú akciu na celom území SR. Išlo konkrétnie o laserové ukazovadlá učené pre spotrebiteľa, ktoré boli vo väčšej miere notifikované do systému SafetyGate/RAPEX ostatnými orgánmi dohľadu členských štátov EÚ v poslednom období. Cieľom kontroly bolo preveriť najmä technické vlastnosti týchto výrobkov so zreteľom na ich bezpečnosť.

ZOBRAZIŤ VŠETKY NOVINKY



VÝSLEDKY KONTROL SOI



Vzhľadom na veľký rozsah podobných stránok a neustálu registráciu nových webových stránok internetových obchodov, nie je možné uviesť ich konečný zoznam. Zoznam pravidelne aktualizujeme a dopĺňame.

Predpokladaná oficiálna stránka	Podvodná/falošná stránka
1. www.eu-nps-solovair.com	www.solovairslovensko.com www.solovairtopanky.sk www.solovaircizmyslovensko.com
2. www.victoriassecret.com	www.victoriasecretsk.sk
3. www.marionnaud.sk	www.marionnaud-sk.shop
4. www.rossignol.sk	www.rossignolslovakia.com
5. www.vivobarefoot.sk	www.vivobarefoot-sk.sk
6. www.merrellstore.sk	www.merrellobuv.sk www.merrellshopsk.sk
7. www.skechers.com	www.skecherstenisky.sk
8. www.converse.com	www.teniskyconverse.sk www.conversevpredaj.sk
9. www.salomon.com	www.salomonslovensko.sk www.salomonshopsk.sk www.salomon-slovensko.sk
10. www.lasportiva.com	www.lasportivaobuv.sk www.lasportiva-slovensko.sk
11. www.palladiumboots.eu	www.palladiumsk.sk
12. www.mizuno.com www.mizunostore.sk	www.mizuno-slovensko.com www.mizunoslovenskostore.sk
13. www.hellyhansen.com	www.hellyhansenslovensko.sk
14. www.int.bape.com	www.bapetenisky.sk www.bapeslovensko.sk
15. www.altrarunning.eu	www.altratenisky.sk www.altraruningslovensko.com
16. www.hoka.com	www.hokatopanky.sk www.hokastopanky.com
17. www.columbia.com	www.columbiaeshop.sk www.columbiapredaj.sk www.columbiasslovenskooutlet.com
18. www.sk.lowa.com	www.lowaslovakia.com www.lowaobuv.sk www.lowaeshop.sk www.lowa-topanky.sk

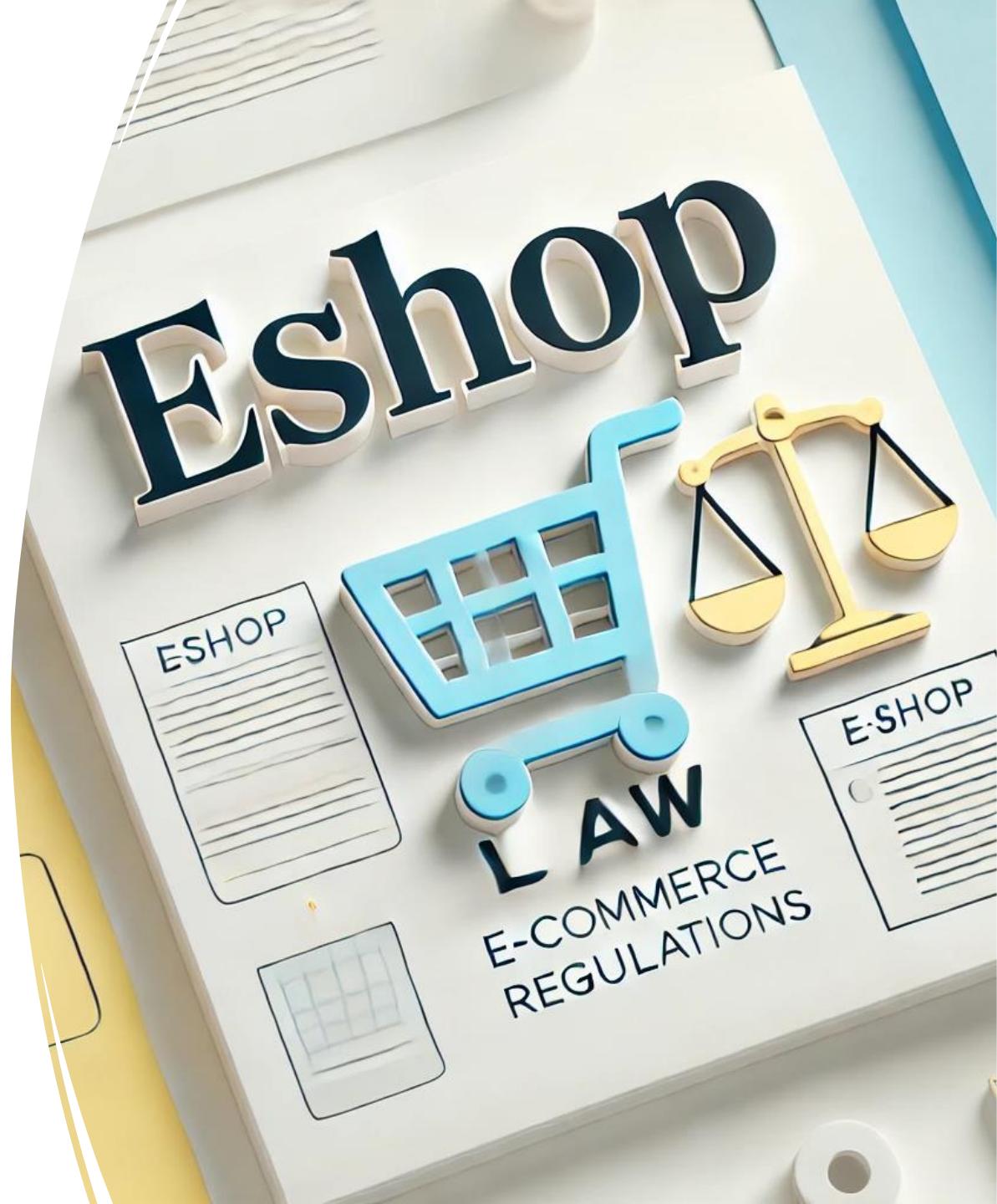
19. www.veja-store.com	www.veja-teniskysk.com www.vejateniskyslovensko.com www.veja-store-sk.sk
20. www.datart.sk	www.datartobchod.sk
21. www.sk.benetton.com	www.benetton-eshop.sk
22. www.liujo.com	www.liujoslovakia.sk
23. www.toms.com	www.tomsslovensko.sk
24. www.shopmelissa.com	www.melissa-slovensko.sk
25. www.lornajane.com	www.lornajaneslovensko.sk
26. www.okay.sk	www.okay-elektrou.sk
27. www.salewa.com	www.salewaslovensko.sk www.salewaobuv.com www.salewaslovensko.com
28. www.ellesse.com	www.ellesseslovensko.sk
29. www.dcschoes.com	www.dc-shoes.sk www.dc-shoesslovensko.sk www.dschoesslovakia.sk www.dschoesslovensko.sk
30. www.prada.com	www.pradask.sk
31. www.balenciaga.com	www.balenciagascovensko.sk
32. www.legero.com	www.legeroslovensko.sk
33. www.deuter.com	www.deuter-slovenko.sk
34. www.reserved.com/sk/sk	www.reserveslovensko.sk
35. www.asos.com	www.asosslovensko.sk
36. www.karl.com	www.karllagerfeldsk.sk www.karllagerfeldslovensko.sk
37. www.eu.supreme.com	www.supremeslovensko.sk www.supreme-sk.sk
38. www.shop.air-up.com	www.airupslovensko.sk
39. www.canadagoose.com	www.canadagoose-slovensko.sk
40. www.adidas.sk	www.adidaslovensko.sk

Zákon o ochrane spotrebiteľa

- Od 1.7.2024 bol aktualizovaný 108/2024 Z. z.
- Zmeny týkajúce sa Všeobecných obchodných podmienok adresu obchodníka, elektronickej pošty, poučenia o povinnostiach a právach spotrebiteľa a ďalšie.
- Zmeny v reklamačnom procese týkajúce sa uplatnenia práva zo zodpovednosti za vady produktu či služby
- Zmeny týkajúce sa uvádzania zliav a recenzií
- Zmeny týkajúce sa odstúpenia od zmluvy

Úlohy Právo

1. Prehľad základných právnych rámcov
2. Zorientovanie sa v zákonomoch
3. Prehľad dôležitých vybraných noviniek
4. Odporučania právo AI



Právo Eshopu

AKREDITOVANÝ KURZ



Čo treba mať na poriadku?

1. **Všeobecné obchodné podmienky (VOP)**
 2. **Reklamačný poriadok a odstúpenie od zmluvy**
 3. **Poučenie o povinnostiach a právach spotrebiteľa**
 4. **Zodpovednosti za vady produktu či služby**
 5. Uvádzanie zliav a recenzií
 6. GDPR/NIS2 (Compliance) dokumenty
-
- Pri nesprávnom vypracovaní týchto dokumentov hrozia pokuty a sankcie od Slovenskej obchodnej inšpekcie.

[Právne predpisy](#) ▾ [eLegislatíva](#) ▾ [Tezaurus](#) ▾ [Právo EÚ](#) ▾ [Súdne rozhodnutia](#) ▾**VÁŠ NÁZOR** Toto je nová verzia elektronickej služby. [Váš názor](#) nám pomôže službu zlepšiť.[Domov](#) > [Zbierka zákonov Slovenskej republiky](#) > [Chronologický register predpisov](#) > [Ročník 2024](#) > [108/2024 Z.z.](#)[← Späť](#)

108/2024 Z. z.

Časová verzia predpisu účinná od 01.07.2024

Zobraziť verziu právneho predpisu účinnú k 30.11.2024

Obsah zobrazeného právneho predpisu má informatívny charakter, právne záväzný obsah sa nachádza v [pdf verzii](#) právneho predpisu.

[Zavriť všetky](#)

Informácie o predpise

Číslo predpisu: 108/2024 Z. z.

Názov: Zákon o ochrane spotrebiteľa a o zmene a doplnení niektorých zákonov

Typ: Zákon

Dátum schválenia: 24.04.2024

Dátum vyhlásenia: 22.05.2024



Centrum pre chemické látky a prípravky

> Ochrana spotrebiteľa

– Informácie pre spotrebiteľov

– Európske spotrebiteľské centrum v SR

– Spotrebiteľské organizácie

– Legislatíva v oblasti ochrany spotrebiteľa

– Legislatíva v oblasti ochrany spotrebiteľa v anglickom jazyku

– Dokumenty v oblasti ochrany spotrebiteľa

– Bezpečnosť spotrebiteľských výrobkov

– Alternatívne riešenie spotrebiteľských sporov

– Správne konanie

– Poradná skupina pre spotrebiteľskú

Najčastejšie otázky spotrebiteľov

Zmenili sa moje práva pri reklamácii tovaru podľa nového zákona?

Nový zákon o ochrane spotrebiteľa priniesol niekoľko zmien týkajúcich sa reklamácií. Zodpovednosť za vady tovaru (veci) sa bude riadiť pravidlami Občianskeho zákonného. V tomto článku nájdete základné informácie o reklamáciách a zodpovednosti obchodníka za vady. Dozviete sa, kedy sa vec považuje za vadnú, za aké vady obchodník zodpovedá, ako môže spotrebiteľ vytknúť vadu (uplatniť reklamáciu) a na čo má spotrebiteľ pri vadnej veci nárok.

Môžem vrátiť tovar, ktorý sa mi nepáčí?

Spotrebiteľ môže aj bez udania dôvodu do 14 dní odstúpiť od zmluvy uzavretej na diaľku (prostredníctvom e-shopu, e-mailu, telefónu, katalógu a pod.) alebo mimo prevádzkových priestorov obchodníka.

Ak ide o zmluvu uzavretú počas nevyžiadanej návštavy obchodníka u spotrebiteľa alebo na predajnej akcii (organizovanom podujatí, na ktorom sa prezentujú a predávajú produkty), lehota na odstúpenie od zmluvy sa predĺžila na 30 dní.

Ak bol tovar zakúpený v kamennej predajni, spotrebiteľ nemá zo zákona právo na odstúpenie od zmluvy len z dôvodu, že si nákup rozmyslel, išlo o nevhodný darček alebo podobne, a to a ani vtedy, ak mu bol tovar po zakúpení v kamennej predajni doručený až následne (napríklad preto, že konkrétné farebné vyhotovenie na predajni nebola k dispozícii). Niektorí obchodníci však pod rôznymi okolnostami používajú výhradky.



Chcem nájsť

Hľadať

Titulná stránka ▶ Životné situácie ▶ Občan a štát ▶ Spotrebiteľ ▶

Kde hľadať pomoc v spotrebiteľských ...

Kde hľadať pomoc v spotrebiteľských záležitostach?

Občan a štát

Každý spotrebiteľ má právo na podávanie podnetov a sťažností orgánom dohľadu. V nasledujúcom článku sa dozviete, na ktoré inštitúcie sa môže spotrebiteľ obrátiť v prípade, že bol ukrátený na svojich právach.

1. [Slovenská obchodná inšpekcia a iné orgány dohľadu v oblasti ochrany spotrebiteľa](#)
2. [Spotrebiteľské organizácie](#)
3. [Alternatívne riešenie sporov](#)
4. [Európske spotrebiteľské centrum](#)
5. [Spotrebiteľský rozhodcovský súd](#)
6. [Všeobecný súd](#)



Ako začať



Na stiahnutie



Životné
situácie



Otázky a
odpovede



Všeobecná agenda



Nájsť službu



Vybrané e-služby



Návody

Aktuálne témy

- ▶ Elektronizácia v kocke
- ▶ Občiansky preukaz s čipom





Domovská stránka > Politiky

Ochrana spotrebiteľa

Politiky a pravidlá EÚ chránia a posilňujú postavenie európskych spotrebiteľov, ktorí nakupujú tovar a služby v Únii.

Na tejto stránke:

[Práva pri nakupovaní](#)

[Nebezpečné a nezákonné výrobky](#)

[Zelená transformácia](#)

[Práva v oblasti telekomunikácií](#)

[Finančné produkty](#)

[Práva v oblasti cestovania](#)

[Urovnávanie spotrebiteľských sporov](#)

[Nový program pre spotrebiteľov](#)





Hlášenie nebezpečných výrobkov



Najčastejšie otázky



Rizikové e-shopy a online cestovné kancelárie



NOVINKY

28. 11. 2024

Oznámenie spoločnosti PIEP GmbH, Rakúsko - lavínový vyhľadávač PIEPS PRO IPS

Slovenská obchodná inšpekcia na základe informácie, ktorú dostala od spoločnosti PIEPS GmbH, Parkring 4, 8403 Lebring, Rakúsko (ďalej len „spol. PIEPS GmbH“), v záujme **dôslednej ochrany spotrebiteľa** uverejňuje nasledovný oznam tykajúci sa pečiatok pre deti.

28. 11. 2024

Oznámenie spoločnosti Pepco Slovakia s.r.o. - pečiatky pre deti PLU 607141 Art and Craft pečiatky 26 ks, číslo šarže 202403

Slovenská obchodná inšpekcia v záujme **dôslednej ochrany spotrebiteľa** uverejňuje nasledovný oznam tykajúci sa pečiatok pre deti.

26. 11. 2024

Oznámenie spoločnosti Versuni Czech Republic s.r.o. - žehličky PHILIPS série PSG8XXX, PSG90XX a GC96XX s tlakovým parným generátorom

Slovenská obchodná inšpekcia na základe informácie, ktorú dostala od spoločnosti **Versuni Czech Republic s.r.o.**, Pernerova 702/39, 186 00 Praha 8, Česká republika (ďalej len „Versuni Czech Republic s.r.o.“), v záujme **dôslednej ochrany spotrebiteľa** uverejňuje nasledovný oznam:

14. 11. 2024

Výsledky kontroly laserových ukazovadiel

V záujme zistenia aktuálnej situácie na trhu v sortimentnej skupine výrobkov, ktorých základnou charakteristikou je, že obsahujú zdroj monochromatického koherentného svetla, tzv. laser (skratka z angl. *Light Amplification by Stimulated Emission of Radiation*), vykonala Slovenská obchodná inšpekcia (ďalej len „SOI“) reaktívnu kontrolnú akciu na celom území SR. Išlo konkrétnie o laserové ukazovadlá učené pre spotrebiteľa, ktoré boli vo väčšej miere notifikované do systému SafetyGate/RAPEX ostatnými orgánmi dohľadu členských štátov EÚ v poslednom období. Cieľom kontroly bolo preveriť najmä technické vlastnosti týchto výrobkov so zreteľom na ich bezpečnosť.

ZOBRAZIŤ VŠETKY NOVINKY



VÝSLEDKY KONTROL SOI



Vzhľadom na veľký rozsah podobných stránok a neustálu registráciu nových webových stránok internetových obchodov, nie je možné uviesť ich konečný zoznam. Zoznam pravidelne aktualizujeme a dopĺňame.

Predpokladaná oficiálna stránka	Podvodná/falošná stránka
1. www.eu-nps-solovair.com	www.solovairslovensko.com www.solovairtopanky.sk www.solovaircizmyslovensko.com
2. www.victoriassecret.com	www.victoriasecretsk.sk
3. www.marionnaud.sk	www.marionnaud-sk.shop
4. www.rossignol.sk	www.rossignolslovakia.com
5. www.vivobarefoot.sk	www.vivobarefoot-sk.sk
6. www.merrellstore.sk	www.merrellobuv.sk www.merrellshopsk.sk
7. www.skechers.com	www.skecherstenisky.sk
8. www.converse.com	www.teniskyconverse.sk www.conversevpredaj.sk
9. www.salomon.com	www.salomonslovensko.sk www.salomonshopsk.sk www.salomon-slovensko.sk
10. www.lasportiva.com	www.lasportivaobuv.sk www.lasportiva-slovensko.sk
11. www.palladiumboots.eu	www.palladiumsk.sk
12. www.mizuno.com www.mizunostore.sk	www.mizuno-slovensko.com www.mizunoslovenskostore.sk
13. www.hellyhansen.com	www.hellyhansenslovensko.sk
14. www.int.bape.com	www.bapetenisky.sk www.bapeslovensko.sk
15. www.altrarunning.eu	www.altratenisky.sk www.altraruningslovensko.com
16. www.hoka.com	www.hokatopanky.sk www.hokastopanky.com
17. www.columbia.com	www.columbiaeshop.sk www.columbiapredaj.sk www.columbiasslovenskooutlet.com
18. www.sk.lowa.com	www.lowaslovakia.com www.lowaobuv.sk www.lowaeshop.sk www.lowa-topanky.sk

19. www.veja-store.com	www.veja-teniskysk.com www.vejateniskyslovensko.com www.veja-store-sk.sk
20. www.datart.sk	www.datartobchod.sk
21. www.sk.benetton.com	www.benetton-eshop.sk
22. www.liujo.com	www.liujoslovakia.sk
23. www.toms.com	www.tomsslovensko.sk
24. www.shopmelissa.com	www.melissa-slovensko.sk
25. www.lornajane.com	www.lornajaneslovensko.sk
26. www.okay.sk	www.okay-elektrou.sk
27. www.salewa.com	www.salewaslovensko.sk www.salewaobuv.com www.salewaslovensko.com
28. www.ellesse.com	www.ellesseslovensko.sk
29. www.dcschoes.com	www.dc-shoes.sk www.dc-shoesslovensko.sk www.dschoesslovakia.sk www.dschoesslovensko.sk
30. www.prada.com	www.pradask.sk
31. www.balenciaga.com	www.balenciagascovensko.sk
32. www.legero.com	www.legeroslovensko.sk
33. www.deuter.com	www.deuter-slovenko.sk
34. www.reserved.com/sk/sk	www.reserveslovensko.sk
35. www.asos.com	www.asosslovensko.sk
36. www.karl.com	www.karllagerfeldsk.sk www.karllagerfeldslovensko.sk
37. www.eu.supreme.com	www.supremeslovensko.sk www.supreme-sk.sk
38. www.shop.air-up.com	www.airupslovensko.sk
39. www.canadagoose.com	www.canadagoose-slovensko.sk
40. www.adidas.sk	www.adidaslovensko.sk

Zákon o ochrane spotrebiteľa

- Od 1.7.2024 bol aktualizovaný 108/2024 Z. z.
- Zmeny týkajúce sa Všeobecných obchodných podmienok adresu obchodníka, elektronickej pošty, poučenia o povinnostiach a právach spotrebiteľa a ďalšie.
- Zmeny v reklamačnom procese týkajúce sa uplatnenia práva zo zodpovednosti za vady produktu či služby
- Zmeny týkajúce sa uvádzania zliav a recenzií
- Zmeny týkajúce sa odstúpenia od zmluvy

Hlavné komponenty outline



Ciel' obsahu

Cieľová skupina

Úvod (Introduction)

Témy a podtémy (Body Sections)

Odporúčania

Záver (Conclusion)

Zdroje

Sekcia pre SEO (Meta popis, keywords)

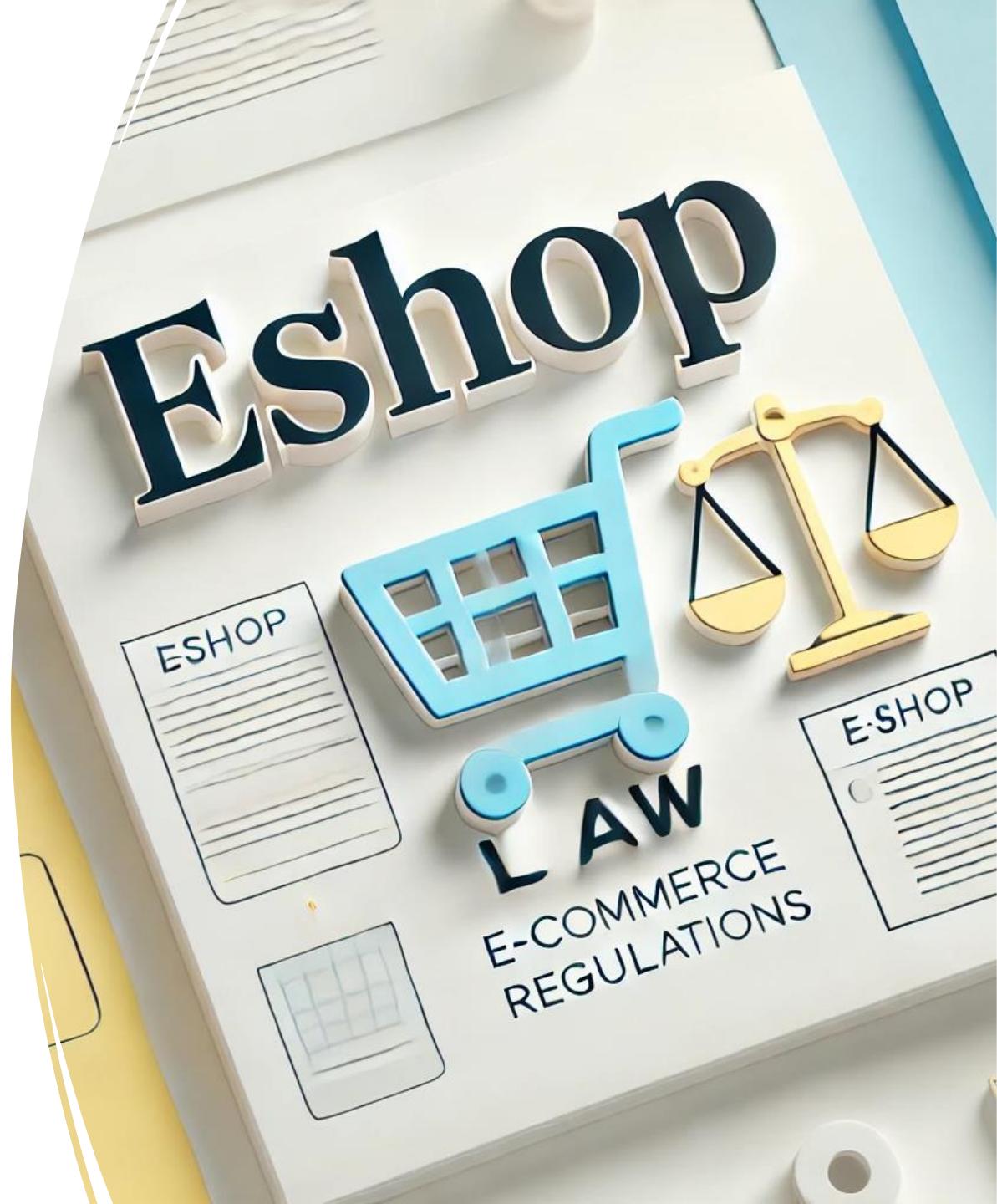
Konverzné prvky (Tlačidlá, odkazy)

Príklady úspešného obsahu

Iné detaily

Úlohy Právo

1. Prehľad základných právnych rámcov
2. Zorientovanie sa v zákonomoch
3. Prehľad dôležitých vybraných noviniek
4. Odporučania eshopu



Odporúčané Knihy a Zdroje k Eshopom



Čo sa oplatí prečítať?

77

Slovensko a Česko

- Albatrosmedia
- Kopp
- Grada
- Wolters Kluwer
- BEN
- Veda
- Marketing Science & Inspirations

Zahraničie

- O'Reilly
- Manning
- Packt
- Apress
- Wiley
- No Starch Press

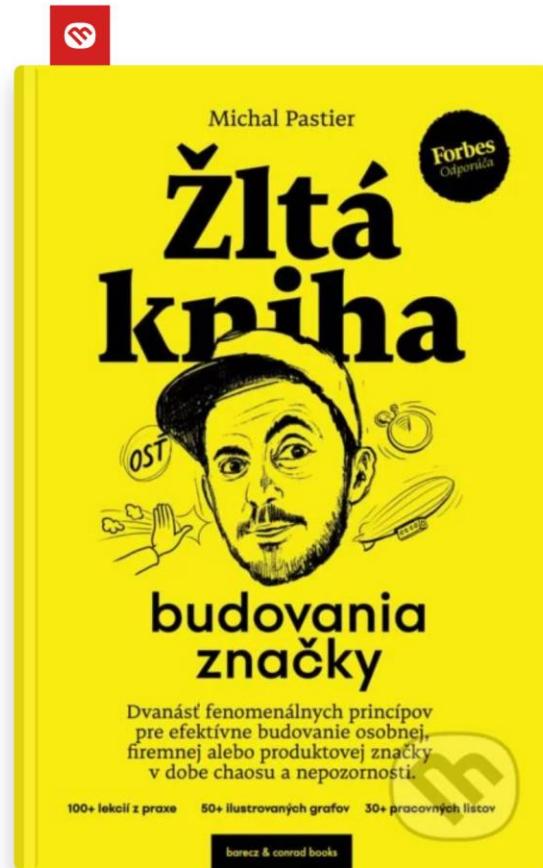
YouTube Tutorialy

- [IT Academy](#)

Šup do záložiek

Knihy k Ebiznisu Eshopom





Žltá kniha budovania značky

TOP #3

Už máte

Michal Pastier

VYDAVATEĽSTVO

barecz & conrad books, 2023

POČET STRÁN

596

Konečne kniha, ktorá spája brandbuilding a efektívne podnikanie do jedného celku a v dvanásťich princípoch odpovedá na zásadnú otázku súčasnosti: „Ako zaujať a predať vo svete chaosu a sekundovej pozornosti?“ ... [Čítať viac](#) ↓

Brožovaná väzba • Slovenčina

35,90 €

34,21 € -5 %

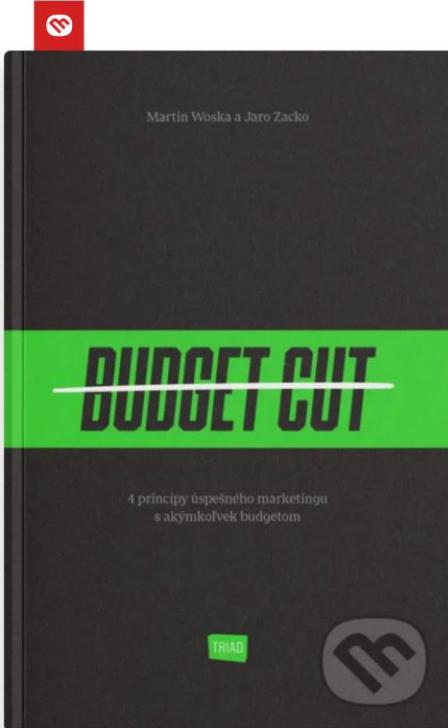
Na skrade > 5 ks

Posielame ihned

VLOŽIŤ DO KOŠÍKA

REZERVOVAŤ V KNÍHKUPECTVVE





POZRIEŤ UKÁŽKU

BUDGET CUT Už máte

4 princípy úspešného marketingu s akýmkolvek budgetom

Martin Woska a Jaro Zacko

VYDAVATEĽSTVO POČET STRÁN

TRIAD, 2021 168

Ak chcete z marketingovej investície vysekať čo najviac, musíte sa zbaviť balastu a vecí, ktoré vás brzdia. Sú to nezmysly, prístup „nedá sa“, nejasné ciele a... [Čítať viac ↓](#)



Kniha
35,00 €



E-kniha
17,00 €



Čítaná
28,00 €

Pevná väzba • [Výborný stav](#) ⓘ • Slovenčina

35,00 €

28,00 € -20 %

[Na sklade > 5 ks](#)

Posielame ihned'

VLOŽIŤ DO KOŠÍKA



Domov



Shorts



Odbory



Moje

E-business & E-marketing

PR01 - Úvod do E-Businessu, Zdroje, Eshopy, Responzivita, Search, UI Analytika a Dáta Eshopu

UK FM PREDMET

UK FM - E-business & E-marketing

IT Academy

Verejný ▾

4 videá 97 zhliadnutí Naposledy aktualizované 10. 12....

Prehrať všetko Náhodne pre...

Univerzita Komenského v Bratislave

Fakulta managementu UK FM -

Predmet/Kurz E-business & E-marketing -

Praktické a Interaktívne Cvičenia -

Miroslav Reiter

Zoradit

E-business & E-marketing

PR01 - Úvod do E-Businessu, Zdroje, Eshopy, Responzivita, Search, UI Analytika a Dáta Eshopu

UK FM PREDMET

1:11:44

E-business & E-marketing

PR02a - Prieskum Trhu, Vizia, Poslanie, Ciele, Stratégia, GDPR, Predimplementačná Analýza Webových Nástrojov a Aplikácií

UK FM PREDMET

1:23:17

E-business & E-marketing

PR02b - Shoptet, Prehľad, Produkty, Editor Obsahu, Kategórie, Nastavenia, Doména, WordPress, Exporty CSV

UK FM PREDMET

1:02:16

E-business & E-marketing

PR03a - Ciele, Faily, Právo, Podnikové Procesy, BPMN, Ochrana Osobných Údajov

UK FM PREDMET

1:12:31

UK FM Kurz E-business & E-marketing - PR01 - Eshopy, Zdroje, Responzivita, Search, UI, Analytika

IT Academy • 183 zhliadnutí • pred 1 rokom

UK FM Kurz E-business & E-marketing - PR02a - Prieskum Trhu, GDPR, Predimplementačná Analýza, Weby

IT Academy • 137 zhliadnutí • pred 11 mesiacmi

UK FM Kurz E-business & E-marketing - PR02b - Shoptet, Produkty, Doména, WordPress, Exporty CSV

IT Academy • 122 zhliadnutí • pred 11 mesiacmi

UK FM Kurz E-business & E-marketing - PR03a - Ciele, Faily, Právo, Podnikové Procesy, BPMN, Údaje

IT Academy • 101 zhliadnutí • pred 10 mesiacmi

Analýza a Profil Podniku





miroslav-reiter / Ebusiness_Emarketing

 Type / to search

Code

Issues

Pull requests

Actions

Projects

Wiki

Security

Insights

Settings



Ebusiness_Emarketing

Public

Pin

Unwatch

1

Fork

1

Starred

1



main ▾



1 branch



0 tags

Go to file

Add file ▾

<> Code ▾



miroslav-reiter Update README.md

36b24e2 now 30 commits



Prezentacie

Add files via upload

last year



Procesy

Delete a

last year



Sablony

Delete a

last year



README.md

Update README.md

now



README.md



E-business & E-marketing

- Prednášky/Cvičenia E-business & E-marketing
- Univerzita Komenského v Bratislave Fakulta managementu UK FM 2023
- Prednášajúci: PhDr. Ing. Mgr. et Mgr. et Mgr. et Mgr. Miroslav Reiter, DiS., MBA, MPA, MSC, DBA, Ing. Paed. IGIP
- Kontakt: miroslav.reiter@it-academy.sk | miroslav.reiter@fm.uniba.sk
- Úroveň: Začiatočník/mierne pokročilý
- Odporúčané kolaboračné nástroje na prácu v tíme: [Mural](#), [Jamboard](#), [Miro](#), [Microsoft Word](#) a [PowerPoint](#) v [OneDrive](#), [Google Workspace](#)



Sylabus/Čo nás čaká a nemenie...

About

UK FM Kurz E-business & E-marketing, Materiály, Prezentácie, Zdroje - Univerzita Komenského v Bratislave Fakulta managementu UK FM

wordpress marketing eshop
woocommerce e-commerce e-business
e-marketing e-shop ebusiness
univerzita reiter comenius shoptet
uk-fm

Readme

Activity

1 star

1 watching

1 fork

Releases

No releases published

[Create a new release](#)

Packages

No packages published

[Publish](#) [Star](#)

MARKETING SCIENCE & INSPIRATIONS

Marketing Science and Inspirations

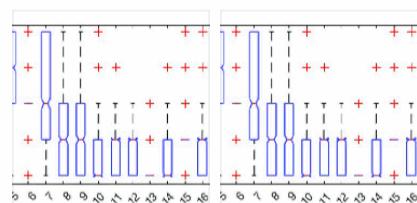
Suggested research based on **your interests****MARKETING AND ADVERTISING STRATEGIES****Article** November 2019 · 31,289 Reads

Machu Samson

[Download](#)[Save](#)[Follow](#)[Recommend](#)[Share](#)**11 researchers follow or recommend this research item****Štefan Žák**

was cited in a publication

20s ago



df	p-Value	N _t (Rej)	Value	p-Value	N _r (Rej)
2	0.011	9	0.020		
1	0.420	8	0.418		
4	1.374×10^{-37}	0	3.004×10^{-46}	6.148×10^{-8}	
2	1.701×10^{-29}	6	2.029×10^{-21}		
4	4.203×10^{-18}	5	0.018		
4	2.067×10^{-44}	6	9.236×10^{-7}		
4	2.000×10^{-6}				

Development of an Intelligent Decision Support System for Attaining Sustainable Growth within a Life Insurance Company**Article** June 2021 · 69 Reads

Mohammad Farhan Khan · Farnaz Haider · Ahmed Al-Hmouz · Mohammad Mursaleen

1 of your research items doesn't have the full-text yet

Add it to your profile to create visibility for more of your work and boost your stats totals.

[View research item](#)[Ask me later](#)**Jobs you may be interested in****E-Learning Specialist for innovative projects (32-40 hrs p/w)**

UNIVERSITY OF TWENTE.

[New job](#)

University of Twente

**Senior Specialist Product Safety
South-West Europe (m/f/d) - Remote Option GER** BASF
We create chemistry

BASF Services Europe GmbH

Berlin, Germany

Projektbearbeiter Data Science (w/m/d) PTS
FIBRE based solutions

Papiertechnische Stiftung

Heidenau, Germany

Software Architect and Engineer for innovative Research Data Infrastructures (m/w/i/t) ZBW
Leibniz Informationselektronik
Institut für Wissenschaft und Innovation



Kedykoľvek

Od 2022

Od 2021

Od 2018

Vlastný rozsah...

Usporiadať podľa relevancie

Usporiadať podľa dátumu

Všetky typy

Skontrolovať články

 zahrnúť patenty zahrnúť citáty Vytvoriť upozornenie**[KNIHA] Online-marketing**

RT Kreutzer - 2016 - Springer

This book is a translation of the original German edition „**Online-Marketing**“ by Kreutzer, Ralf T., published by Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH, part of Springer Nature in 2021. The translation was done with the help of artificial intelligence (machine translation by the ...

[☆ Uložiť](#) [✉ Citovať](#) Citované 116-krát Súvisiace články Všetky verzie 6**[KNIHA] Praxisorientiertes online-marketing**

RT Kreutzer - 2018 - Springer

... und Grenzen des **Online**-Marketings aufweist, wird langfristig erfolgreich **Marketing**-Verantwortung tragen und die vielfach gebotene Synthese von **Online**- und Offline-**Marketing** vollziehen können. Es gilt, die kontinuierlich zunehmenden Möglichkeiten des **Online**-Marketings ...

[☆ Uložiť](#) [✉ Citovať](#) Citované 447-krát Súvisiace články Všetky verzie 4**[KNIHA] Digital marketing strategy: an integrated approach to online marketing**

S Kingsnorth - 2019 - books.google.com

... mail **marketing** today 197 The 5 Ts of e-mail **marketing** 199 How are businesses using e-mail ... Digital **marketing** is often confused with **online marketing**. As we moved into the 21st century ... All of this was **online marketing** and, in time, **online marketing** teams and specialists would ...

[☆ Uložiť](#) [✉ Citovať](#) Citované 312-krát Súvisiace články Všetky verzie 7**[KNIHA] Basics marketing 02: Online marketing**

B Sheehan - 2010 - books.google.com

... is affecting **online marketing**. We will look at how **online** marketers are embracing a new reality which reaches beyond **marketing** to the ... In Chapter 8 we will look at **online marketing** to children and how their **online** access requires marketers to protect children while trying to ...

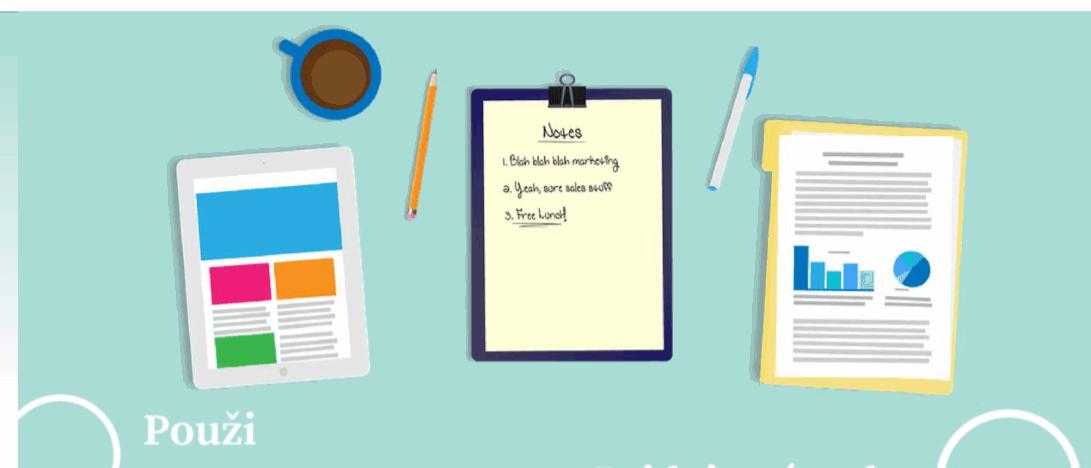
[☆ Uložiť](#) [✉ Citovať](#) Citované 125-krát Súvisiace články Všetky verzie 2



Hľadať na Facebooku



Miroslav



Použi

Skupina stránky Freya Corporation

Učíme sa podnikat'

🔒 Súkromná skupina · 53,4 tis. členov



Člen ▾

+ Pozvať



Informácie

Diskusia

Vybrané

Témy

Členovia

Podujatia

Viac ▾



Napíšte niečo...

Živé video

Fotka/video

Anketa

Vybrané



Michal Kopecký
2. februára 2019 ·

➡ Predstavujem vám nové pravidlá skupiny.

1. Toto je PODPORNÁ skupina.

Pravidlá
Here's what members group.

1 Toto je PODPO

Informácie

➡ Predstavujem vám nové pravidlá skupiny.

1. Toto je PODPORNÁ skupina

Sme ľudia, ktorí sa podporujú a pomáhajú si.

Nakopávajú sa a rastú spoločn... [Zobrazit viac](#)

🔒 Súkromná

Členov skupiny a ich príspevky budú vidieť iba členovia.

👁️ Viditeľná

Túto skupinu nájde ktokoľvek

📍 Slovensko





Miroslav



Chcete načerpať inšpiráciu, poradiť sa alebo sledovať, čo sa práve deje v

ONLINE MARKETINGU?

Diskutovať a získať feedback od viac ako

20 000

marketérov a profesionálov?

**Marketeri, copywriteri,
SEO optimalizátori ;)**

Marketeri, copywriteri, SEO optimalizátori ;)

• Verejná skupina · 24,7 tis. členov

Člen ▾

+ Pozvať



Informácie

Diskusia

Požiadajte o pomoc alebo ju ponúknite

Témky

Viac ▾



Napíšte niečo...



Živé video



Fotka/video



Anketa

Informácie

Skupina hlavne o veciach spojenych s digitálnym marketingom.

Pravidlá skupiny si môžete pozrieť tu (dole nižšie):
[Pravidlá skupiny](#)





Miroslav



Marketéri, SEO špecialisti, PPC-čkári, Copywriteri, Podnikatelia - SK / CZ

■ Súkromná skupina · 2,4 tis. členov



Člen ▾

+ Pozvať ▾

Informácie

Diskusia

Témky

Členovia

Podujatia

Médiá

Otázky



Čo máte na mysli, Miroslav?

Informácie

Táto skupina je vytvorená pre všetkých ktorí sú



Facebook search icon Home icon Video icon Store icon Group icon Miroslav

PPC specialist SK/CZ

🔒 Súkromná skupina · 5,2 tis. členov

Člen ▾ + Pozvat ▾

Informácie Diskusia Témky Členovia Podujatia Média Súbory Otázky

Čo máte na mysli, Miroslav?

Fotka/video Označiť ľudí Pocit/aktivita



Čo máte na mysli, Miroslav?



Fotka/video



Označiť ľudí



Pocit/aktivita

Informácie

Poradňa, novinky a tipy pre tých, čo sa pohybujú v Pay Per Click vodách! Pridajte sem prosím ľudí ktorých by to mohlo zaujímať a zdieľajte tu za...
Zobraziť viac





If you experience any issues at checkout, please contact our team at google@brandaddition.com and we will get your order placed.



Join the revolution



[Software ▾](#)[Pricing](#)[Resources ▾](#)[Start free or get a demo](#)

The Ultimate List of Marketing Statistics for 2022

Looking for the latest marketing statistics and trends?
We've got you covered.

[Content Marketing Statistics](#)[Social Media Statistics](#)[Video Marketing Statistics](#)[Email Marketing Statistics](#)[Lead Generati...](#)