Pracovní list

„Moje cesta technikáliemi"

Ujasněte si, kde jste, a co má smysl dělat právě teď

Každá z nás je v jiné fázi své podnikatelské cesty. A to je naprosto v pořádku!
Není potřeba mít všechno hned od začátku. Důležité je vědět, kde právě stojíte,
a podle toho si vybrat ten nejlepší další krok.
Tento pracovní list je vaším průvodcem, který vám pomůže zorientovat se v džungli možností a nástrojů.

Představte si tento list jako mapu. Ukazuje vám, kde se nacházíte a kterým směrem se vydat.
Nemusíte dělat všechno najednou, stačí jeden malý, ale promyšlený krok za krokem.
V Klubu najdete přesně ty nástroje a znalosti, které odpovídají vaší aktuální situaci.
Pojďme společně zjistit, co je pro vás teď to pravé!

Pokud jste úplně na začátku, mrkněte se na Sekci "Nebojte se onlinu".

Orientace

Zjistěte, kde právě stojíte

Plán

Vyberte si další logický krok

Akce

Začněte tam, kde to dává smysl

Každá podnikatelka je jedinečná a její cesta se liší, proto je klíčové pochopit, jaké kroky jsou pro VÁS momentálně nejpřínosnější. Projděte si následující oblasti a upřímně si odpovězte na otázky. Nebojte se být k sobě upřímná.
Není to test, ale cenná pomůcka pro váš růst a efektivní rozvoj.
Každá oblast představuje jeden důležitý pilíř úspěšného online podnikání, a jejich postupné budování je základem pro udržitelný růst.
Zjistěte, která oblast si žádá vaši pozornost a péči nejvíce.

Struktura listu: Vaše kontrolní body pro úspěšné online podnikání

Vítejte u tohoto pracovního listu, který vám pomůže jasně zmapovat vaši aktuální pozici na technické cestě online podnikání. Cílem není perfekcionismus, ale upřímné zhodnocení, které vám ukáže, kde má smysl investovat energii a čas právě teď.

Oblast	Hlavní otázka k zamyšlení	Kam se vydat dál?
🌐 **Web & základna**	Mám profesionální a funkční webovou prezentaci, která mi umožňuje efektivně sbírat kontakty a prezentovat mé služby či produkty?	Pokud vaše webová základna není pevná, začněte v bloku **„Váš web & systém"**. Bez solidního webu se jen těžko buduje důvěra a autorita v online světě.
💌 **Komunikace & mailing**	Aktivně buduji e-mailovou databázi a pravidelně komunikuji se svým publikem prostřednictvím newsletterů a cílených e-mailových kampaní?	Pokud vám chybí systém pro e-mailovou komunikaci, zaměřte se na blok **„E-maily & komunikace"**. E-mail marketing je jedním z nejúčinnějších nástrojů pro budování vztahů a prodeje.
📽️ **Viditelnost**	Jsem pravidelně vidět na platformách, kde se pohybuje moje cílová skupina, a tvořím obsah, který přitahuje klienty?	Pokud cítíte, že vaše viditelnost je omezená, pak je pro vás klíčový blok **„Buďte vidět"**. Bez viditelnosti vás nikdo neobjeví.
💰 **Prodej**	Mám jasně definovanou nabídku online produktu nebo služby, kterou jsem schopná efektivně a ideálně automatizovaně prodávat online?	Pokud se vám nedaří efektivně prodávat online, ponořte se do bloku **„Nabídky & prodej"**. Mrkneme na tvorbu prodejních stránek, nastavení platebních bran a automatizaci prodejního procesu. Je bezva mít systém, který za vás pracuje i když spíte.
⚙️ **Automatizace a Delegování**	Mám propojené různé nástroje a procesy, které mi šetří čas, minimalizují rutinní úkoly a umožňují mi soustředit se na růst mého podnikání? Jsem připravená a umím delegovat?	Jestliže vás zahlcují opakující se úkoly, je čas na blok **„Automatizace & růst"**. Automatizace a delegování je klíčem ke škálování vašeho podnikání a zisku svobody.

Dodatečné otázky pro hlubší sebehodnocení:

Abyste získala ještě přesnější obraz o svém aktuálním stavu a identifikovala oblasti s největším potenciálem pro zlepšení, věnujte čas následujícím doplňujícím otázkám pro každou klíčovou oblast:

🌐 Web & základna

- Mám vlastní webovou prezentaci? (vlastní doménu, hosting... - například na **Vedos**)
- Je můj web responzivní a optimalizovaný pro mobilní zařízení?
- Obsahuje můj web jasné výzvy k akci (CTA), které vedou návštěvníky k dalšímu kroku (např. přihlášení k newsletteru, stažení e-booku, kontakt)?
- Mám na webu nastavenou analytiku (např. Google Analytics), abych mohla sledovat chování návštěvníků a efektivitu stránek?
- Jsou mé kontaktní formuláře funkční a bezpečné?
- **Tipy pro hodnocení:** Zkuste si prohlédnout svůj web na různých zařízeních. Poproste někoho z vašeho okolí, aby se na váš web podíval očima potenciálního klienta a sdělil vám první dojmy. Prověřte rychlost načítání stránek (např. přes **Google PageSpeed Insights**).

💌 Komunikace & mailing

- Mám vytvořený uvítací e-mailovou sekvenci pro nové odběratele?
- Je můj newsletter konzistentní ve frekvenci a obsahu?
- Segmentuji svou e-mailovou databázi pro cílenější komunikaci?
- Sleduji otevřenost a prokliky svých e-mailů?
- **Příklady:** **MailerLite**, **SmartEmailing**, **Ecomail**
- **Tipy pro hodnocení:** Zanalyzujte data z vašeho e-mailingového nástroje. Jaká je míra otevření a prokliku? Zkuste si poslat testovací e-mail a ověřte si, zda vše vypadá a funguje, jak má.

📽️ Viditelnost

- Mám jasně definovanou strategii pro obsahový marketing?
- Používám konzistentní vizuální styl a hlas značky na všech platformách?
- Interaguji aktivně se svým publikem v komentářích a zprávách?
- Měřím dosah a angažovanost svých příspěvků (např. na Facebooku, Instagramu, YouTube)?
- **Příklady:** Instagram Reels, YouTube videa, podcasty na Spotify, blogové články, LinkedIn příspěvky.
- **Tipy pro hodnocení:** Projděte si analytiku vašich sociálních sítí. Kde je vaše publikum nejaktivnější? Jaký typ obsahu získává nejvíce interakcí?

💰 Prodej

- Mám jasno v tom, jaký problém můj produkt/služba řeší a pro koho je určen?
- Je proces objednávky a platby na mém webu jednoduchý a intuitivní?
- Mám nastavený automatizovaný prodejní systém (např. **FAPI**, **SimpleShop**, **Stripe**)
- Nabízím doplňkové produkty nebo upselly ke svým hlavním nabídkám?
- Mám stanovené prodejní cíle a sleduji svůj prodejní výkon?
- **Příklady:** Prodejní stránka pro e-book, online kurz, webinář s prodejní nabídkou, konzultační balíčky, osobní spolupráce...
- **Tipy pro hodnocení:** Zkuste si projít celý nákupní proces z pohledu zákazníka. Kde byste mohla narazit na překážky? Zeptejte se několika klientů, jak vnímali proces nákupu, nebo nám napište odkaz v diskusi v komunitě Úspěšná Online, a my vám dáme zpětnou vazbu.

⚙️ Automatizace a Delegování

- Identifikovala jsem opakující se úkoly, které by bylo možné automatizovat?
- Používám nástroje pro správu projektů (např. ClickUp, Notion, Trello, Asana, Google Workspace...) k organizaci práce?
- Trackuji smysluplně svůj čas a mám jasně nastavené workflow?
- Mám nastavené automatické zálohování důležitých dat?
- Jsou mé nástroje (např. e-mailing, CRM, fakturace) vzájemně propojeny pro plynulejší tok dat?
- Jsem připravená některé činnosti delegovat? A vím jak na to?
- **Příklady:** Automatické odesílání faktur po nákupu, propojení kontaktního formuláře s e-mailingovým nástrojem, notifikace v chatu při nové objednávce, automatické publikování obsahu na sociální sítě.
- **Tipy pro hodnocení:** Sepište si všechny rutinní úkoly, které děláte. Které z nich zabírají nejvíce času a dají se delegovat nebo automatizovat? Prozkoumejte možnosti integrace nástrojů, které už používáte.

Tento detailní pohled vám umožní nejen identifikovat slabé stránky, ale především odhalit skryté příležitosti pro růst a zefektivnění vašeho podnikání. Pamatujte, každý malý krok vpřed se počítá. Vyberte si jednu oblast, na kterou se teď zaměříte, a pusťte se do akce!

Váš osobní plán: Zapište si své odpovědi

Teď přichází ta nejdůležitější část. Váš osobní závazek.

Stáhněte si PDF verzi tohoto pracovního listu, vytiskněte si ho, nebo si odpovědi zapište třeba ručně někam na papír nebo do plánovače.
Důležité je, abyste si své myšlenky zapsala a udělala první konkrétní krok.
Psaní rukou vám pomůže ujasnit si myšlenky a zavázat se k akci.

💡 Tip: Buďte konkrétní a realistická

Místo „chci být vidět" napište třeba „natočím jedno krátké video do 3 dnů".
Konkrétnost je klíčem k úspěchu!

📍 Moje aktuální fáze:

Popište jednou nebo dvěma větami, kde se právě nacházíte.
Jste úplná začátečnice? Už máte web, ale chybí vám systematická komunikace? Buďte k sobě upřímná.

Příklad: „Mám Instagram a občas postuji příspěvky, ale nemám web ani možnost sbírat e-maily."

🎯 Další krok, který chci udělat do 7 dnů:

Vyberte si jeden konkrétní, malý, ale důležitý krok, který můžete udělat během následujícího týdne. Ať je to cokoliv. Hlavně začít!

Příklad: „Založím si základní web a nastavím kontaktní formulář."

🔥 Téma, které mě teď nejvíc pálí:

Co vás trápí nejvíc? Na čem potřebujete zapracovat nebo se naučit něco nového? Identifikujte svou největší výzvu.

Příklad: „Nevím, jak začít pravidelně komunikovat s mými potenciálními klienty přes e-mail."
"Chci vytvořit kurz, ale nevím jak a na jaké platformě."

Po vyplnění si poznámky uschovejte na viditelném místě (třeba na nástěnce u pracovního stolu nebo v telefonu jako připomínku). Ještě lepší je sdílet je v naší komunitě v Klubu!
Když se podělíte o své cíle s ostatními, výrazně zvýšíte šanci, že je opravdu splníte.
A my vám s tím rádi pomůžeme.

> *Každá velká cesta začíná jedním malým krokem. Vy jste právě udělala ten první. Gratuluji!*