



- Zadefinujte si svoje miesto medzi konkurenciou** a prezrite si ponuky iných agentúr v podobnom štádiu vývoja.
- Zadefinujte svoje ľudské zdroje a možnosti** – ponuka by mala byť taká rozsiahla, ako dovoľujú možnosti vašej agentúry.
- Uvedte zoznam všetkých služieb**, ktoré môžete klientovi ponúknuť a rozdeľte ich do kategórií – pomôže vám to určiť štruktúru ponuky (**príklad č. 1 pod checklistom**).
- Identifikujte služby, ktoré vaši klienti využívajú najčastejšie**. Na základe toho môžete vaše služby zhrnúť do niekoľkých balíkov: od najzákladnejšej služby až po komplexný balík služieb (**príklad č. 2 pod checklistom**).
- Pripravte ponuku predplatného** pre tých klientov, ktorých záujem presahuje rámec realizácie jednotlivých kampaní. Vypočítajte si, koľko času, prostriedkov a práce je priemerne potrebné na cyklické vykonávanie jednotlivých činností, na základe toho stanovte minimálny mesačný rozpočet vrátane rozpočtu agentúry.
- Dajte klientovi viacero možností na výber**. Rovnako, ako v prípade balíkov služieb, by mal mať príjemca k dispozícii rôzne možnosti predplatného.
- Posúďte ziskovosť konkrétnych služieb** a uprednostnite tie, ktoré vám prinášajú najväčšie výhody. Na túto klasifikáciu môžete použiť maticu BCG (napr. hviezdy, dojné kravy, otázniky, psy).



#TIP

Pripravte si len balíčky, ktoré obsahujú predplatné služby. Nomenklatúra sa líši, dôležité je však jasne vysvetliť druh a frekvenciu balíčkov služieb, ktoré klientovi ponúkate.

- Berte do úvahy rôzne fázy projektu**, napr. vývoja webovej stránky klienta. Vytvorenie imidžu značky na webe od začiatku si vyžaduje oveľa viac práce, než pokračovanie prebiehajúcej komunikácie. Ponuku teda môžete rozdeliť aj v závislosti od štádia vývoja firmy / produktu klienta.

- Popis služieb.** Je vhodné, aby ponuka služieb prezentovaná na webovej stránke agentúry obsahovala krátky popis alebo odkazy na popisy jednotlivých služieb. Naopak, ponuka zaslaná priamo klientovi v PDF súbore by mala byť podrobnejšia a mala by obsahovať iba potrebné informácie podané zrozumiteľným spôsobom.

#TIP

Máte záujem skúsiť možno interaktívnejšiu formu ponuky? Používateľa môžete previesť jednoduchým formulárom a v tejto fáze automaticky upraviť určité prvky ponuky (**príklad č. 3 pod checklistom**).



- Zdôraznite svoju dôveryhodnosť** – vaša ponuka by mala obsahovať nielen typy služieb a balíkov, ale mala by obsahovať aj dosiahnuté výsledky, napr. vo forme prípadových štúdií (**príklad č. 4 pod checklistom**).
- Ak požadujete **minimálny rozpočet**, informujte o tom klienta na začiatku, v prvej fáze ponuky.
- Nezabudnite do svojej ponuky pridať aj niektoré personalizované služby**, ktoré poskytujete alebo môžete poskytnúť, napríklad: konzultácie, prieskum trhu / konkurencie, porovnávací analýza webových stránok a iné.
- Ak prevádzkujete širokú škálu aktivít na sociálnych sieťach, **môžete ponúkať samostatné balíčky pre jednotlivé sociálne siete** a platformy.
- Vaša ponuka by mala obsahovať spôsob platby, frekvenciu a typ zmluvy.
- Ponuka by mala byť zrozumiteľná.** Zvážte prezentáciu jej prvkov vo forme tabuliek, diagramov a infografík.
- Schéma spolupráce – oplatí sa ju prezentovať spolu s ponukou. Jasné pravidlá spolupráce vzbudzujú dôveru potenciálnych klientov (**príklad č. 5 pod checklistom**).
- Na stránku ponuky môžete pridať krátku sekciu Otázky a odpovede, ktoré sa týkajú spolupráce.
- Uistite sa, že vaša ponuka obsahuje CTA (výzvu na akciu)** na kontaktovanie / objednanie. CTA by mali byť umiestnené na každej podstránke ponuky a 2-3 krát sa zopakovať na stránke v prípade, ak je rozsiahla.

Inšpirujte sa!

Príklad č. 1. Služby rozdelené do kategórií:

V tomto sme dobrí



Content Marketing

Obsahový marketing zaujme a zabaví vašich návštevníkov.



E-commerce Marketing

Podnikáte online? Radi vám pomôžeme s efektívnym marketingom internetového obchodu.



Social Media Marketing

Podporte imidž vašej značky, budujte vzťah si so zákazníkmi a získavajte cenné impresie, ktoré vám prinesú predaj.



Marketing pre vyhľadávače

Získajte vyššiu návštevnosť z výsledkov vyhľadávania a buďte vždy krok pred konkurenciou.



Marketingová stratégia

Dobrá marketingová stratégia zvyšuje predaj a zabezpečuje rast vášho biznisu. Naše stratégie majú potenciál výrazne zvýšiť návratnosť vašich investícií.



E-mail Marketing

Zostaňte v kontakte so svojimi zákazníkmi a zvýšte predaje správnou mailingovou stratégiou.

Zdroj: [agentúra Madviso](#)



Identita

Logo je tvár vašej spoločnosti. Reprezentuje vaše produkty, služby, ale aj hodnoty či poslanie, ktoré chcete komunikovať zákazníkovi všade tam, kde ho uvidia.



Správa sociálnych sietí

Profily na sociálnych sieťach ukazujú ľudskú tvár vášho podnikania. Okrem neustálej komunikácie so zákazníkmi a budovania brandu vašej spoločnosti nimi zvýšite aj vaše predaje.



Web

Webstránka je virtuálna vizitka vašej spoločnosti, vďaka ktorej neustále komunikujete so svojimi zákazníkmi a budujete svoje postavenie na trhu.

Zdroj: [agentúra Imagons](#)

Príklad č. 2. Balíky služieb:

The image displays two service packages from Onlinebird, each featuring a pink bird logo at the top. The first package, 'ZÁKAZNÍK NA KLIK', is priced at 399€ per month and includes a 100€ advertising credit. The second package, 'Z NULY NA STO', is priced at 799€ per month and includes a list of five services: 1. Audit and strategy setting, 2. Social media management, 3. Google PPC/Facebook advertising, 4. Email marketing, and 5. Reporting and optimization. Both packages have 'OBJEDNAŤ' buttons and a 'VIAC INFO' link.

ZÁKAZNÍK NA KLIK

Chceli by ste získať **viac zákazníkov** a zviditeľniť vašu firmu?

Ideálnym nástrojom, ktorý vyhovuje prakticky každej firme s funkčným webom je **online reklamná kampaň** (Google, Facebook, Instagram, YouTube, LinkedIn).

od **399€** mesačne
vrátane 100€ kredit na reklamu

[VIAC INFO >](#)

OBJEDNAŤ

Z NULY NA STO

Balík pre tých, čo to s marketingom myslia vážne.

1. Audit a nastavenie stratégie/ciel'ov
2. Sociálne siete 10x príspevok
3. Reklama Google PPC/Facebook 3x kampaň
4. E-mail marketing
5. Reporting a optimalizácia cieľov týždenne

len **799€** mesačne

[VIAC INFO >](#)

OBJEDNAŤ

Zdroj: [agentúra Onlinebird](#)

Príklad č. 3. Alternatívna forma predloženia ponuky, vyplnením jednoduchého formulára:

The form is set against a dark background with a blurred image of hands holding a smartphone. The headline reads 'Social media robíme podľa najnovších trendov'. Below it is a sub-headline: 'Influenceri, vertikálne videá, AR filtre v Stories... ak chcete trendy obsah na Sociálnych sieťach, ozvite sa nám'. The form contains three input fields: 'Meno*', 'E-mail*', and 'Telefón'. A green 'Mám záujem' button is positioned to the right. At the bottom, there is a checkbox for 'Súhlasím so spracovaním osobných údajov'.

Social media robíme podľa najnovších trendov

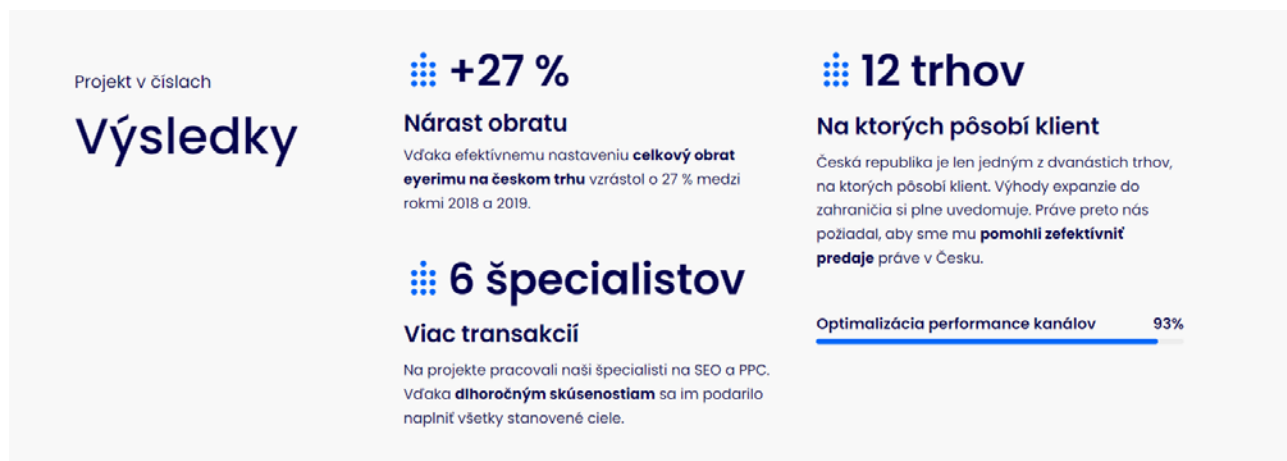
Influenceri, vertikálne videá, AR filtre v Stories... ak chcete trendy obsah na Sociálnych sieťach, ozvite sa nám

Meno* E-mail* Telefón **Mám záujem**

Súhlasím so spracovaním osobných údajov

Zdroj: [agentúra Hype](#)

Príklad č. 4. Výsledky agentúry sú na webovej stránke prezentované v číslach / nájdete tam ukážky case studies:



Zdroj: [Dexfinity](#)

Príklad č. 5. Na stránke nájdete schému spolupráce medzi agentúrou a klientom:



Zdroj: [agentúra daren & curtis](#)

Ako prebieha spolupráca s nami?

- 01 Kontaktujte nás a povedzte nám o vašich cieľoch
- 02 Po analýze vášho zadania navrhujeme akčný plán a cenovú ponuku
- 03 Vypracujeme hĺbkovú vstupnú analýzu a navrhujeme konkrétne kroky
- 04 Zabezpečíme realizáciu navrhovaných aktivít
- 05 Optimalizujeme a reportujeme

[Kontaktujte nás →](#)

Zdroj: [agentúra Glidy](#)