



# EmailAcademy Živě

---

Od Hledače příležitostí ke Strategickému podnikateli  
s pomocí 8 kroků vysoce efektivních internetových technik

[www.EmailAcademy.cz](http://www.EmailAcademy.cz)

David Kirš

**Zjednodušit si život.**

**Zákazníky \_\_\_\_\_,**  
**ale \_\_\_\_\_.**

“Pokud chcete být úspěšní, jako jste nikdy nebyli,  
udělejte něco, co jste ještě nikdy neudělali.”

Vaše podnikání je tak \_\_\_\_\_, jak \_\_\_\_\_ je vaše \_\_\_\_\_.

Nikdy \_\_\_\_\_ sebe a vaši práci.

Bud'te \_\_\_\_\_ - \_\_\_\_\_.

Až uvěříte, že jste \_\_\_\_\_ a máte pro někoho druhého obrovskou \_\_\_\_\_, uspějete.

## 5 osobních dovedností Strategických podnikatelů

---

1. V každou chvíli se zaměřte vždy a pouze na \_\_\_\_\_.
2. Neúspěch na cestě znamená jen \_\_\_\_\_. Mám vždy \_\_\_\_\_!
3. Víím, že gram činu je více, než tuna \_\_\_\_\_. Jdu do \_\_\_\_\_!
4. Nemusím být nejchytřejší, nejvýkonnější a nejvýkonnější. Stačí být \_\_\_\_\_!
5. Zaměřuji se na své \_\_\_\_\_. To, co mi nejde, přenechám \_\_\_\_\_!

**„Štěstí a úspěch se \_\_\_\_\_, štěstí a úspěch se \_\_\_\_\_ každý okamžik.“**

# Jak začnu, tak skončím. Vše se počítá.

---

Mojí motivací něco \_\_\_\_\_ je \_\_\_\_\_ .

Seminář mi pomůže pokud nezapomenu na 3 otázky vysoce efektivních a úspěšných lidí:

\_\_\_\_\_ a klíčovou definici mého podnikání:

Pomáhám/prodávám KOMU \_\_\_\_\_,

DĚLAT co/jak \_\_\_\_\_,

aby SE STALO \_\_\_\_\_ .

Jak dělám \_\_\_\_\_, tak pak vypadají \_\_\_\_\_

# 8 kroků vysoce efektivního internetového marketingu

---

*Abych se dostal do cíle potřebuji vědět \_\_\_\_\_ a mít \_\_\_\_\_.*

*Má cesta ke Strategickému podnikateli a mému cíli vede přes těchto 8 kroků:*

1. Nastavím \_\_\_\_\_

2. Vytvořím \_\_\_\_\_

3. Vybuduju \_\_\_\_\_

4. Připravím \_\_\_\_\_

5. \_\_\_\_\_ a \_\_\_\_\_ email

6. Nastavím \_\_\_\_\_

7. Používám \_\_\_\_\_

8. Spouštím \_\_\_\_\_

# Jaká je má startovací pozice? Kde jsem mi řekne 11 zlatých otázek.

---

1. Jaký je můj \_\_\_\_\_ a \_\_\_\_\_? Kam jdu a \_\_\_\_\_?
2. Jaký je můj osobní/firemní \_\_\_\_\_?
3. Jaké \_\_\_\_\_ a \_\_\_\_\_ má můj potenciální zákazník a co o něm vše vím?
4. V čem jsem \_\_\_\_\_ a \_\_\_\_\_?
5. Jakou \_\_\_\_\_ trhu chci vlastnit? Jaká klíčová slova?
6. Jak na sebe přitahuji \_\_\_\_\_? Jste to, co \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_ se světem.
7. Jaké kanály používám pro budování \_\_\_\_\_? Využívám všechny dostupné?
8. Jak využívám \_\_\_\_\_? Největší tržiště dneška? Jakou mám \_\_\_\_\_ strategii?
9. Jak vypadá má \_\_\_\_\_ komunikace? Jak a jaké dělám \_\_\_\_\_?
10. Měřím a \_\_\_\_\_ prodejní systém a zefektivňuji \_\_\_\_\_?
11. Jak si mého zákazníka \_\_\_\_\_ a co mu dále \_\_\_\_\_?



# KROK 1 : Nastavuji strategii internetového marketingu

---

1. Úspěšná online strategie prodeje vede zákazníka cestou přes:

1. \_\_\_\_\_ 2. \_\_\_\_\_ 3. \_\_\_\_\_ 4. \_\_\_\_\_

Mé činnosti v mém podnikání dělám tak, abych sám vedl zákazníky přes:

Vědět = komunikovat všemi kanály

(web, email, \_\_\_\_\_, partneři/aff, media/PR, reklama, aplikace, sms, \_\_\_\_\_)

Věřit = budovat vztah, důvěru, důvěryhodnou značku a pověst

(příběh, historie, \_\_\_\_\_, zkušenosti, reference, znáte z, kampaně, partnerství, \_\_\_\_\_)

Koupit = mít skvělou prodejní komunikaci a používat správné psychologické spouštěče

(příležitost, co získají a vyřeší, vlastnosti, \_\_\_\_\_, v čem jste jiní, cena, \_\_\_\_\_, akce)

Doporučit = vědět, že udržet si zákazníka je 6x levnější, než získat nového

(doručit slíbené, překvapit něčím \_\_\_\_\_, poděkovat, dát dárek, \_\_\_\_\_, komunikovat)

# KROK 1 : Chápu hlavní princip internetového marketingu

---

*Každá má reklamní kampaň na internetu musí vést k získání \_\_\_\_\_ !!!*

*Můj strategický akviziční plán zacelí tři díry, kde mi dnes propadávají zákazníci:*

a. \_\_\_\_\_ b. \_\_\_\_\_ c. \_\_\_\_\_

*Nejvíce obchodních příležitostí mi utíká dírou č. \_\_\_\_\_ a stojí mě to \_\_\_\_\_ Kč.*

*Nemusím prodat \_\_\_\_\_, chytrý podnikatel si \_\_\_\_\_.*

*Stávám se mistrem okamžiku, protože \_\_\_\_\_% zákazníků, kteří mi dnes řekli ne,*

*jsou ochotni koupit do \_\_\_\_\_ . (Gartner research)*

# KROK 1 : Nastavuji strategii email marketingu

---

1. Prodejní spam nefunguje, protože rádi \_\_\_\_\_, ale nemáme rádi, když se nám \_\_\_\_\_.
2. Email je osobní \_\_\_\_\_ vašeho budoucího zákazníka.
3. Spam je \_\_\_\_\_. Opakem je email marketing a ten je \_\_\_\_\_.
4. Spam je jako \_\_\_\_\_ na vrata. Email marketing je jako mít \_\_\_\_\_.
5. Funguje jen \_\_\_\_\_ email marketing. Nemít souhlas = nemít důvěru = neprodat.
6. Email marketing je střídání \_\_\_\_\_ a \_\_\_\_\_ emailů a to správným způsobem, ve správný \_\_\_\_\_.
7. V komunikaci, kterou ve firmě dělám z \_\_\_\_\_% prodáváme a z \_\_\_\_\_% pomáháme.
8. Nezapomeňte, že email čte s velkou pravděpodobností \_\_\_\_\_ jako vy.
9. Email marketing je opakem \_\_\_\_\_ marketingu.
10. Nezapomeňte, že emailová schránka je velmi osobní \_\_\_\_\_.

## KROK 2 : Tvořím obsah, přitahuji a poutám pozornost

---

1. Nikdo o mě neví, nejsem známý, pokud nesdílím \_\_\_\_\_ .
2. Google je číslo jedna, protože novou měnou dneška jsou \_\_\_\_\_ .
3. Tvořím obsah, protože ten je \_\_\_\_\_ na potenciální zákazníky. Nehoním, ale \_\_\_\_\_ .
4. Tvořím obsah, abych vybudoval \_\_\_\_\_ a \_\_\_\_\_, pak můžu prodat.
5. Nejdůležitější heslo email a online marketingu je: \_\_\_\_\_ .
6. Abych dostal, musím \_\_\_\_\_. Zdrojem \_\_\_\_\_ obsahu je moje \_\_\_\_\_ .
7. Jsem expert. To co umím a znám lépe, než kterýkoliv můj zákazník je \_\_\_\_\_ .
8. Můj obsah je čtivý a hodnotný, protože 1. \_\_\_\_\_ 2. Vzdělává 3. Informuje 4. \_\_\_\_\_ .
9. Můj obsah má podobu textu článku, foto, PDF, audia, \_\_\_\_\_, prezentace, webináře, \_\_\_\_\_ .
10. Můj obsah vytvářím \_\_\_\_\_, s kolegy, inspiroji se u jiných, \_\_\_\_\_, zadávám.
11. Tvořím a komunikuji kvalitní obsah min. \_\_\_\_X měsíčně, protože pak slyším častěji \_\_\_\_\_ .

## KROK 3 : Buduji databázi a těžím z toho roky

---

1. Databázi \_\_\_\_\_ a ne \_\_\_\_\_.
2. Databáze kontaktů je důl. Vztah ke kontaktům je \_\_\_\_\_.
3. Denně budu budovat databázi, protože z ní těžím \_\_\_\_\_ po celé \_\_\_\_\_.
4. Jak kvalitní a \_\_\_\_\_ mám databázi, tak úspěšné je moje podnikání.
5. Nad kvantitou databáze vyhrává vždy \_\_\_\_\_.
6. Pokud nemám dost kontaktů, \_\_\_\_\_ o ně.
7. Zákazníky k sobě lákám na hodnotný obsah \_\_\_\_\_ ale vyměním ho za \_\_\_\_\_.
8. Databázi budu budovat z toho co už \_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_, on-line, partnerstvím.

## KROK 3 : Buduju databázi – online

---

1. Největším tržištěm dnešní doby je \_\_\_\_\_ a vaší výkladní skříní webová \_\_\_\_\_.
2. Web je můj nejnákladnější \_\_\_\_\_ .
3. Nástrojem profesionála internetového marketingu je \_\_\_\_\_ .
4. Vaším úkolem číslo \_\_\_\_\_ je přimět návštěvníka vyplnit váš webový formulář.
5. Aby web vydělával peníze musí 1. \_\_\_\_\_ 2. \_\_\_\_\_ 3. \_\_\_\_\_
6. Nejefektivnější strategií získávání email kontaktů je výměna za \_\_\_\_\_ .
7. Vždy vysvětluji \_\_\_\_\_ registrace, a říkám návštěvníkovi co má \_\_\_\_\_ (CTA).
8. Pokud se zaměřím na sběr kontaktů, získám \_\_\_\_\_ kontaktů měsíčně, což je ročně \_\_\_\_\_.
9. To, že mám na webu funkční webový formulář pro sběr kontaktů mi ověří \_\_\_\_\_.

## KROK 3 : Buduju databázi online - konverze

---

*Největším mýtem online marketingu je dnes honba za vyšší \_\_\_\_\_ .*

*Rovnice úspěchu internetového marketingu = návštěvnost X \_\_\_\_\_.*

Konverzi mohou zvýšit:

- 1. Zjednodušením stránky*
- 2. Kvalitním textem (výzva k akci, výhody a přínos)*
- 3. Úpravou grafiky a vzhledu nadpisů*
- 4. Menším počtem formulářových polí*
- 5. Hodnotnějším obsahem*

## KROK 3 : Buduju databázi online - návštěvnost

---

Existuje 8 způsobů, jak dostat návštěvníky na stránky:

1. *Email komunikací na \_\_\_\_\_ databázi nebo  
komerční sdělení na pronajatou cílenou souhlasnou databázi.*
2. *Přirozeným vyhledáváním přes vyhledávače (\_\_\_\_\_ obsah a kvalitní \_\_\_\_\_)*
3. *Používáním sociálních sítí (GB, Google+, Twitter, LinkedIn...)*
4. *Placeným vyhledáváním (PPC)*
5. *Nákupem reklamního prostoru*
6. *PR články v médiích / hostovské články*
7. *Offline reklama, letáky a propagace*
8. *Partnerstvím a affiliate spoluprací – super technika pro strategické podnikatele*



## KROK 4 : Vytvořím email

---

1. Obsah vždy vítězí nad \_\_\_\_\_.
2. Můj email neprodává, ale vzbuzuje pozornost a vede ke \_\_\_\_\_.
3. Na paměti mám vždy \_\_\_\_\_ emailu. Proč jej posílám? Mám \_\_\_ s na to, zaujmout.
4. Předmět dělá \_\_\_\_\_-rate, tělo dělá \_\_\_\_\_-rate.
5. Používám \_\_\_\_\_ styl, obchoduji s lidmi ne firmami a lidé se mnou. Love you or \_\_\_\_\_.
6. Hlavička: Stejný od a logo. Předmět mám jako titulek novin, kuriózní a s uvedením \_\_\_\_\_.
7. Tělo: moje otevírací věta je otázka, fakta, navázání na aktuální \_\_\_\_\_, příběh, tip, hodnota.
8. Mám vždy email jednoduchý, \_\_\_\_\_, stručný, výstižný.
9. Email připravuju rychle s pomocí \_\_\_\_\_. (zpráva, článek, produkt, banner)
10. HTML vs TEXT. 50% příjemců nevidí ihned \_\_\_\_\_. Mám výrazné a časté \_\_\_\_\_.
11. Používám personalizaci, optimalizaci, \_\_\_\_\_ testování

## KROK 5 : Rozesílám a vyhodnocuji email

---

1. *Myslím to vážně, používám \_\_\_\_\_ nástroj.*
2. *Dodržuju zákon. Mám \_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_.*
3. *Rozesílám, pokud mám co \_\_\_\_\_ .*
4. *Rozesílám tak často, jak bych chtěl dostávat emaily já \_\_\_\_\_.*
5. *Sleduji čtení a \_\_\_\_\_. Hlídám odhlašování a \_\_\_\_\_.*
6. *Používám \_\_\_\_\_ rozesílku s filtry. (otevřeli, klikli)*

## KROK 6: Nastavím automatizaci a autopilota

---

1. Víím, že každou \_\_\_\_\_ se rodí můj nový zákazník.
2. Kontakty sbírám na mém webu ve \_\_\_\_\_ v \_\_\_\_\_.
3. Automat využívám, abych vedl zákazníka správnou \_\_\_\_\_ .
4. Používám \_\_\_\_\_ (email seriály) a \_\_\_\_\_ (triggery).
5. Překvapuju denně kontakty. Používám automat pro poděkování, narozeniny, svátek, \_\_\_\_\_.
6. Víím, že automatizace je na začátku \_\_\_\_\_, která mi pak nese roky \_\_\_\_\_.

## KROK 7: Řídím se komunikační mapou

---

1. Strategický podnikatel zná vždy další \_\_\_\_\_ .
2. Vytvořím dvě základní mapy: \_\_\_\_\_ a \_\_\_\_\_.
3. Mapy průběžně vyhodnocuji a \_\_\_\_\_.

## KROK 8: Spouštím zázrak online marketingu - kampaň

---

1. Kampaň je \_\_\_\_\_ strategická série přesně cílených a načasovaných \_\_\_\_\_, které provádějí kontakt po cestě zákazníka.
2. Kampaň je \_\_\_\_\_ na \_\_\_\_\_, značky a prodej.
3. Existují tři základní typy kampaní:
  1. \_\_\_\_\_
  2. \_\_\_\_\_
  3. \_\_\_\_\_
4. Kampaň si žádá kvalitní plán a \_\_\_\_\_.
5. Pokud zvládnete mistrovství kampaně, došli jste na \_\_\_\_\_ internetového marketingu.

## Používám obchodní online nástroje milionářů v těchto oblastech:

---

*WEB, SPRÁVA KONTAKTŮ, EMAIL, SM, ANALYTIKA, ZÁLOHOVÁNÍ, SPRÁVA SOUBORŮ  
OUTSOURCING, PODPORA, WEBINÁŘE, AFFILIATE, KAMPANĚ, FAKTURACE, KOMUNIKACE*

## Můžu růst, vydělávat peníze a zvětšovat bohatství kladením 7 otázek:

---

- 1. Kde a jak získám více \_\_\_\_\_?*
- 2. Jak můžu zvýšit \_\_\_\_\_?*
- 3. Jak můžu zvýšit \_\_\_\_\_?*
- 4. Kde můžu zvýšit \_\_\_\_\_ a jak to obhájím?*
- 5. Co nebo jak více můžu \_\_\_\_\_ současným zákazníkům?*
- 6. Jaké affiliate produkty a služby \_\_\_\_\_ můžu prodávat?*
- 7. Jaká mohu vytvářet spojení, \_\_\_\_\_, licencování nebo komu prodávat velká množství?*

# Jak to vše s přehledem zvládnout?

---

*„Jak je možné, že někdo zvládne za rok to, co jiný ne za celý život?“*

***Jako strategický, bohatý, úspěšný a šťastný podnikatel vždy:***

- 1. Přebírám plnou \_\_\_\_\_ za vše a nikdy se \_\_\_\_\_.*
- 2. Víím, že čemu dávám pozornost, to \_\_\_\_\_.*
- 3. Svou energii a zdraví ovlivňuji sám tím, co \_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_.*

***Dva triky, které od zítra zvednou dvojnásobně mou produktivitu jsou:***

- 1. Emaily čtu a vyřizuji nárazově a nikdy ne \_\_\_\_\_.*
- 2. Pracuji efektivně systémem \_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_.*

# NA KONEC

---

1. *Uspěju jen pokud půjdu do \_\_\_\_\_ a vše rychle \_\_\_\_\_, krok za \_\_\_\_\_.*
2. *Jedna věc, kterou udělám jako další krok je \_\_\_\_\_.*
3. *Moje kroky k úspěchu, které opakuji stále dokola jsou jsou:*
  1. *Budím pozornost hodnotným obsahem. Stanu se magnetem na zákazníka.*
  2. *Buduji důvěru a značku pravidelnou komunikací obsahu všemi kanály.*
  3. *Email je adresa mého zákazníka, buduji neustále kvalitní databázi web formuláři.*
  4. *Prodávám vždy řešení a výhody, ale až v pravý čas, když jsem získal důvěru.*
  5. *Hýčkám a pečuji o zákazníka, kterého jsem už získal a opakovaně mu prodávám.*
  6. *Automatizuji a využívám chytré nástroje, protože práce má být zábava, ne otrava.*
  7. *Dělám, co miluju, myslím na lidi, vzdělávám se a vždy hlídám můj dobrý pocit.*

*„Vše byla na začátku jen myšlenka. Nemůžete mít vše dokonalé ještě předtím než to začnete dělat.“*