

KAMPAŇOVÝ TO-DO CHECKLIST

Průvodce Fenomenální kampaní



Katka Halenka

STRATEGICKÉ KROKY NA ZAČÁTKU

- | | |
|---|---|
| ☐ Definování záměru pro kampaň | ☐ Aktualizace avatara pro kampaň |
| ☐ Harmonogram kampaně | ☐ Plán úkolů a delegování (i domácnosti) |
| ☐ Rozpočet kampaně | ☐ Plán hýčkání a dobíjení baterek |

TECHNICKÉ NÁLEŽITOSTI PRO MĚŘENÍ VÝSLEDKŮ

- | | |
|---|---|
| ☐ Nastavení Google Analytics | ☐ Vytvoření UTM odkazů |
| ☐ Nastavení Facebook Pixelu | ☐ Nastavení FB Conversions API |

ZVACÍ STRÁNKA

- | | |
|---|---|
| ☐ Koncept a texty | ☐ Přihlašovací formulář propojen |
| ☐ Vizuál a obrázky | ☐ Stránka potvrzení registrace |
| ☐ Vložení na web | ☐ Stránka potvrzení emailu (DOI) |

TIP! Zkontroluj si funkčnost stránky tím, že vytvoříš zkušební registraci v anonymním okně!

REKLAMA

- | | |
|--|--|
| ☐ Tvorba textů | ☐ Definice cílové skupiny |
| ☐ Tvorba kreativ (obrázky, videa) | ☐ Technické nastavení |

ORGANICKÉ ZVANÍ

- | | |
|---|--|
| ☐ Zvaní ve skupině, na stránce | ☐ Zvaní emailové databáze |
| ☐ Zvaní na osobním profilu | ☐ Zvaní v cizích relevantních skupinách |

TIP! Inspiruj se v průvodci
Zvaní a zahřívání pro nažhavené klienty!

ZAHŘÍVÁNÍ PŘIHLÁŠENÝCH

- | | |
|--|---|
| ☐ Ping-pong email po přihlášení | ☐ Zahřívací emaily před magnetem |
| ☐ Mini upsell na děkovací stránce | ☐ Zahřívací program v mag. skupině |

Kampaňový to-do checklist

Průvodce Fenomenální kampaní



Katka Halenka

PŘÍPRAVA MAGNETU

- ☐ Koncept a záměr pro magnet
- ☐ Natočit video / videa
- ☐ Sestříhat magnet i krátké klipy pro propagaci
- ☐ Vytvořit landing page
- ☐ Vytvořit podpůrné materiály (pracovní listy)

V PRŮBĚHU MAGNETU

- ☐ Emaily s obsahem a výzvou k akci
- ☐ Komunikace ve skupině (Q&A, ..)
- ☐ Příspěvky v magnetové skupině
- ☐ Sdílení reakcí mimo magn. skupinu

PRODEJ

- ☐ Záměr pro prodej

TIP! Zkontroluj si funkčnost stránky zkušební objednávkou v anonymním okně!

- ☐ Prodejní trojúhelník

Prodejní stránka

- ☐ Koncept a texty
- ☐ Vizuál a obrázky
- ☐ Reference
- ☐ Vložení na web (načasování)
- ☐ Děkovací stránka po objednání
- ☐ Propojený objednávkový formulář a emailový seznam

Prodejní dny

- ☐ Prodejní emaily
- ☐ Držení pole a ladění na avatar/ky
- ☐ Prodejní příspěvky a živá vysílání
- ☐ Hýčkání a odpočinek
- ☐ Social selling
- ☐ Oslava

VYHODNOCENÍ KAMPAŇE

- ☐ Subjektivní reflexe
- ☐ Zpětná vazba na spolupráce
- ☐ Analýza dat
- ☐ Naplánování akčních kroků

TIP! Inspiruj se v průvodci
Vyhodnocení kampaně rozumem i citem!