



EVROPSKÁ UNIE  
Evropské strukturální a investiční fondy  
Operační program Výzkum, vývoj a vzdělávání



MINISTERSTVO ŠKOLSTVÍ,  
MLÁDEŽE A TĚLOVÝCHOVY

# **Pracovní list 6MOMR1 Online Marketing**

## **Pracovní list**

### **6MOMR1 Online Marketing**

**doc. Ing. Tomáš Kincl, Ph.D.**  
**2018**

1. Vyberte si nějakou oblast podnikání (může se jednat i o neziskový projekt) a zamyslete se, jakým způsobem byste záměr realizovali za pomoci/prostřednictvím internetu/online prostředí. Lze tento typ podnikání vůbec provozovat online? Jaký by byl Váš business model? Na čem byste stavěli svoji konkurenční výhodu oproti ostatním? Kdo je v tomto odvětví podnikání v ČR (ale i jinde) úspěšný? Analyzujte příčiny jeho úspěchu.

*Vyvarujte se obecných nápadů typu „e-shop s obuví“ bez detailního vysvětlení, v čem by spočívala Vaše konkurenční výhoda oproti zavedeným a velkým hráčům na trhu. Vyhněte se floskulím „budu poskytovat lepší servis a nižší ceny“ – to není – i s ohledem na marže a velikost tradičních hráčů realistické. Můžete zkusit vyplnit (stručný!) pitching template pro účely např. elevator pitch investorovi.*

2. Definujte pro zvolený typ webu cílovou skupinu uživatelů. Jaké jsou jejich sociální, demografické či geografické charakteristiky? Jakým způsobem užívají web, jaké činnosti na webu nejčastěji vykonávají? Jak akceptují nové technologie, co je při používání počítače omezuje? Jaké další technologie či zařízení (kromě PC) používají? Vytvořte alespoň několik person.

*Vyvarujte se obecných charakteristik typu „ženy 18-65 let“. Inspirujte se příklady person na webu (viz obrázek).*

**BRANDI TYLER** **MUNRO AMERICAN**

**PROFILE** Narrow Feet  
**GENDER** Female  
**AGE** 36  
**LOCATION** Los Angeles, CA  
**OCCUPATION** Receptionist; \$38k

**MOTIVATIONS**  
Brandi gets very emotional about shopping for shoes in retail stores because she rarely can find a pair that fits her narrow feet. Recently, she's turned to online shopping to avoid the hassle of shopping in stores. Brandi found Munro after Googling "narrow width shoes" and reading other reviews online about the company.

**GOALS**

- Needs an SS (4A) width shoe
- Would like to purchase several pairs to fit occasion, style, and color
- Hoping to find that she doesn't have to sacrifice style or options when searching by fit

**FRUSTRATIONS**

- Not being able to filter available shoes by width
- Getting far fewer options when she applies width filter
- No other recommended shoes when she's looking at a pair she particularly likes

**REAL MUNRO CUSTOMERS**

"My whole life has been a choice between fit and style - when I was younger, I went for style & my feet killed me. As an adult, I tried for fit & the styles were for 95 year olds. This shoe is the 1st time I could get both."

"I wear a 4A and I have struggled my entire life finding shoes narrow enough for my feet and more so in recent years. I stumbled onto this Munro brand sandal and was shocked to find it comes in up to a 4A width and it actually fit and is like wearing a glove! I now have two pairs in different colors."

"Love these slides so much I went out and bought two more pairs. I have very narrow feet and they fit perfectly. They're very stylish and I get compliments whenever I wear them."

*"It's SO difficult to buy shoes that fit my feet."*

3. Jaké nástroje internetového marketingu (a jak) byste na podporu svého podnikání využili? Proč? Rozeberte jednotlivé nástroje z hlediska jejich cílů a pozice v (online) marketingovém mixu. Jak byste měřili jejich efektivitu.

*Rozeberte jednotlivé nástroje z hlediska jejich cílů a pozice v online komunikačním mixu. Diskutujte celostní přístup k marketingu, nejde jen o online nástroje, ale o holistický přístup k marketingovým aktivitám.*

4. Zamyslete se nad konceptem hybridního prostoru (<http://hybridspacelab.net/project/hybrid-space/>). Jak to souvisí s UX (User eXperience)? Jak byste tento koncept zapracovali do Vašeho online podnikání?



*The term “Hybrid Space” stands for the combinations and fusions of media and physical space. Hybrid spaces are the products of the alliances of physical objects and information/communication networks, of architectural and media space. Examples of such hybrid spaces are to be found everywhere in our daily lives, such as in the private (communication) spaces of mobile telephony creating islands of private space within public urban space or in the monitored environments where cameras keep watch over open urban space. Examples are to be found in our domestic environments, as our houses become increasingly “smart” and networked spaces: the fridge controlling the reserves of milk, the mobile phone letting us know that the oven was not switched off, the TV set ordering new movies, the workplace for working remotely being an integral part of the home... Therefore, physical space and objects should not be looked at in isolation, but instead, considered in the context of and in correlation with the networked systems they belong to and with which they interact.*

*The concept of Hybrid Space does not only consider physical space in the context of and in correlation with the networked systems they belong to and with which they interact. The Hybrid Space focuses on methodologies to understand and develop in an integrated way the fusions of media space and physical place, these hybrid ambivalent spaces that are at the same time analog and digital, virtual and material, local and global, tactile and abstract.*

HybridSpaceLab <http://hybridspacelab.net/project/hybrid-space/>

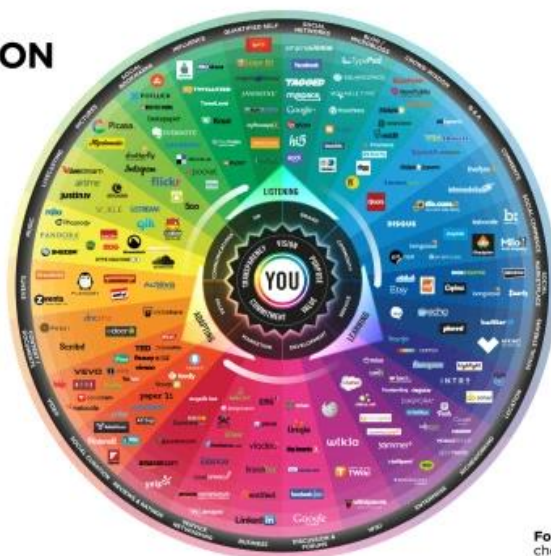
5. Na jaká klíčová slova byste cílili? Jaká je hledanost těchto slov? Jaká slova (fráze) by bylo možné označit jako short-tail, jaká pak jako long-tail? Jaká by byla potenciální návštěvnost z obou těchto skupin? Kolik by tato slova stála v PPC kampani? Kolik by stála případná SEO optimalizace textu na tato slova?

Více viz <http://vyhledavace.info/clanky/245/kolik-klicovych-slov-se-vejde-na-jednu-stranku>

6. Jaké sociální sítě by bylo možné k podpoře Vašeho podnikání využít? Jak byste prováděli monitoring a analýzu těchto sociálních sítí. Jak byste identifikovali významné influencery? Jací významní influenceři se ve Vašem typu podnikání na sociálních sítích objevují? Využili byste ve svém podnikání social commerce media?

## THE CONVERSATION PRISM

Brought to you by  
Brian Solis & JESS3



For more information  
check out [conversationprism.com](http://conversationprism.com)



7. Pokuste se rámcově stanovit výši nákladů na tvorbu a spuštění Vašeho online podnikání. Jaké by byly (měsíční) provozní náklady? Jakou část by těchto nákladů by tvořil samotný provoz a správa webu a jakou ostatní nástroje?

Na každou otázku odpovězte v rozsahu cca 300–400 slov.