



## Rozbiehátor II

Druhá časť programu Rozbiehátor trvá 7 týždňov a je určená pre nápady, ktoré úspešne absolvovali zákaznícky prieskum. Tím nápadu vytvára prototyp, predajný web a pomocou testovacej kampane získa prvé objednávky. Ako podporu dostane každý tím video návody, online pracovný zošit a 5 individuálnych konzultácií. Program prebieha online a vypracovanie zadání je odhadované na 60-70 hodín.

### Zadania programu

1. Zhotoviť alebo vytvoriť prototyp nápadu [výstup: fotky alebo opis prototypu]
2. Vytvoriť texty pre predajný web [výstup: texty a obrázky v pracovnom zošite]
3. Objednať doménu a hosting [výstup: subadmin prístup k webu]
4. Upraviť šablónu predajného webu [výstup: hotový vlastný web]
5. Vytvoriť podklady pre testovaciu kampaň [výstup: texty a obrázky v pracovnom zošite]
6. Zrealizovať testovaciu kampaň [výstup: 300+ návštevníkov webu alebo 10+ stretnutí]



### Priebeh programu

Detailný priebeh programu nájdeš na nasledovnej strane dokumentu



## Krok #1 Úvodné predstavenie & Prvá konzultácia: Prototyp

Prvou aktivitou je krátke online stretnutie, v rámci ktorého ti predstavíme, ako program funguje v druhej časti - video návody, pracovný zošit a postup konzultácií.

Takisto si definujeme, čo bude prototypom produktu alebo služby a ako ho so 100€ priamych nákladov vytvoríme a otestujeme. Definujeme takisto štruktúru a cieľ predajného webu (prípadne prezentácie ak pôjde o B2B nápad). Konzultácia prebehne online v rozsahu cca 30-45 minút.

## Krok #2 Podklady pre web

Vytváraš texty, schémy a fotky pre tvoj web. Všetko zapisuješ do pracovného zošita. Podľa našich inštrukcií si objednávaš doménu a hosting, na ktorý ti „naklonujeme“ základnú šablónu [predajného webu](#). V prípade, že tvoj nápad nepotrebuje pre otestovanie web, robíš rovnaké aktivity len ich výstup bude PDF prezentácia pre osobné stretnutie. Odporúčaná doba pre vytvorenie podkladov je 1-2 týždne.

## Krok #3 Druhá konzultácia: texty pre web

Keď si s podkladmi na web/prezentáciu hotový, dáš nám vedieť a zrealizujeme druhú konzultáciu. Na nej si prejdeme vytvorené texty, schémy a obrázky a prípadne ich vylepšíme.

## Krok #4 Vytvorenie webu

Prišiel čas vytvoriť tvoj predajný web. Na tvojej doméne máš základný klon predajného webu, ktorý pomocou 27 detailných návodov upravuješ do podoby tvojho webu. Výsledkom je tvoj predajný a responzívny web s možnosťou si produkt alebo službu objednať alebo pred-objednať s napojením na Google Analytics. Odporúčaná doba pre vytvorenie webu je 2-3 týždne.

## Krok #5 Tretia konzultácia: web

Obsah tretej konzultácie je celkové zhodnotenie tvojho webu a jeho prípadné doladenie. Skontrolujeme funkčnosť kontaktných formulárov, zobrazenie na mobiloch a logický „tok“ webu. Prípadné úpravy obratom zapracuješ.

## Krok #6 Vytvorenie a spustenie kampane

Web máš hotový a čaká ťa úloha dostať naň 300+ návštevníkov z radov možných zákazníkov. K tomu vytvoríš podklady pre organickú a platenú kampaň na Facebooku alebo Instagrame. V prvom kroku vytvoríš texty a obrázky v pracovnom zošite a následne ich prekopíš do reálnych náhľadov. Vo všetkom ti



pomôžu praktické video návody. Ak je tvoj nápad určený pre úzku cieľovú skupinu (väčšinou B2B nápady), tak bude kampaň realizovaná priamym oslovením cez email. Na túto aktivitu budeš potrebovať 1-2 týždne.

### **Krok #7 Štvrtá konzultácia: kampaň**

Pred spustením kampane si ju krátko prejdeme a skontrolujeme, či je správne nastavené publikum, či sú predajné texty dostatočne „úderné“ a či je vizuálna zhoda medzi kampaňou a predajným webom. Prípadný vylepšenia zapracuješ.

### **Krok #8 Spustenie a vyhodnotenie kampane**

Spustíš svoju kampaň, ktorá trvá 5 dní od nedele do piatku. Sleduješ jej priebeh a počet návštevníkov tvojej stránky. Počítaš prípadné objednávky a sleduješ prvé konverzie (% návštevníkov, ktorí si objednávajú alebo predobjednajú). Kampaň po týždni vyhodnotíš. Ak dosiahneš viac ako 1% konverzií (teda 3+ objednávky z 300 návštev webu) dá sa tvoj nápad považovať za úspešne otestovaný. Ak nezískaš naopak žiadnu objednávku, je čas pozrieť sa na produkt, zákazníka alebo cenotvorbu a nápad prehodnotiť.

### **Krok #9 Piata konzultácia: Vyhodnotenie**

Po ukončení kampane si vyhodnotíme potenciál nápadu na základe reálnych dát (objednávky vs návštevy, prípadne počet záujemcov). Ak sa ti naopak nepodarí získať žiadnu objednávku, spoločne navrhne plán B. Ten môže spočívať v úprave kampane, biznis modelu nápadu alebo zmeny nápadu. V každom prípade je z teba rozbiehač level 2 a na základe tejto skúsenosti poznáš proces ako otestovať akýkoľvek nápad.

## **Garant programu**

Juraj Kováč

zakladateľ Rozbehni sa!

[juraj.kovac@rozbehnisa.sk](mailto:juraj.kovac@rozbehnisa.sk)

+420 773 876 828