

# E-BOOK KE STAŽENÍ

6 osvědčených triků  
pro efektivní příspěvky  
na sociálních sítích a růst  
vašeho podnikání



# 6 OSVĚDČENÝCH TRIKŮ PRO EFEKTIVNÍ PŘÍSPĚVKY NA SOCIÁLNÍCH SÍTÍCH A RŮST VAŠEHO PODNIKÁNÍ

Andrea Šatopletová

---



KOUČINK  
PSYCHOTERAPIE  
MENTORINK  
ONLINE PODNIKATELŮ



## Osnova

Osnova.....	3
Vítejte!.....	4
A kdo že vám dnes radí?.....	5
1. Jak si správně vybrat sociální síť a vytvořit pro ni efektivní obsah.....	7
2. Jak zaujmout své publikum již na první pohled: Umění psaní poutavých titulků.....	10
3. Přinášejte skutečnou hodnotu: Jak zaujmout a udržet své publikum.....	14
4. Vizuální prvky jako klíčový nástroj pro úspěšnou propagaci na sociálních sítích.....	19
5. Mistrovství v délce a frekvenci: Jak tvořit příspěvky, které lidé budou sledovat a číst až do konce.....	23
6. Jak optimalizovat svou sociální mediální strategii pomocí sledování dat".....	26
A co dál?.....	29
Jak to měli moji klienti?.....	30
4 možnosti, jak spolu můžeme být dál v kontaktu:.....	32



## Vítejte!

Vítejte ve světě podnikání v éře sociálních sítí! Více než kdy jindy jsou sociální sítě pro podnikání nepostradatelné a vy máte nyní možnost využít jejich neuvěřitelnou sílu k rychlému růstu vašeho podnikání. Tento ebook vám poskytne nástroje, tipy a triky potřebné k tomu, abyste využili potenciál sociálních sítí, získali více zákazníků a navýšili tak své zisky.



## A kdo že vám dnes radí?



Krásný den. Mé jméno je Andrea Šatopletová a podnikám již od roku 2013. Tehdy jsem se inspirovala příchodem Davida Kirše a jeho infomarketingu a rozhodla se dát **výpověď v práci, která nedokázala plně využít můj potenciál.**

Jsem psychoterapeutka, koučka a mentorka online podnikatelů.

V posledních pěti letech se **věnuji výhradně online podnikání** a neustále se vzdělávám u těch nejlepších v oboru. Měla jsem tu čest být konzultantkou Pavla Říhy, jednoho z TOP online podnikatelů v ČR, na jeho projektu Placení za existenci s příjmy přes 100 mil. Kč.

V současné době s Pavlem jako jedna z mála dál spolupracuji a v jeho novém projektu se věnuji mindsetu a strategii online podnikatelů.

Pravidelně navštěvuji semináře Tonyho Robbinse, čtu knihy a podcasty Brendona Burcharda, kteří jsou světoznámí lektoři v oblasti osobního rozvoje a podnikání. Mým současným mentorem je Martin Mažár, který je odborníkem na digitální marketing, online podnikání a nastavení stabilních systému v podnikání.

Ukazuji lidem, že **není nutné mít velkou komunitu, aby se dalo vydělávat statisíce měsíčně.** Není potřeba pracovat od rána do večera. Naopak, lepší je si dát týden na přemýšlení a poté efektivně využít svou energii, čas a peníze, abyste mohli sklízet plody vašeho úspěchu.



Když využijete sílu sociálních sítí a efektivních příspěvků stejně jako já, můžete **dosáhnout skvělých výsledků v práci a zároveň mít čas na rodinu, cestování a plnohodnotný život.** Já sama pracuji v průměru jen 4 hodiny denně, mám dvě dcery, dům mimo civilizaci a naplno prožívám spokojené manželství.

Můj netradiční přístup k práci spojuje koučování, psychoterapii a mentorink. **Specializuji se na online podnikatele, kteří si cení přímé komunikace, empatie a kvalitních informací s reálnými výsledky.** Mé služby kombinují pohled z nadhledu s detailním přístupem

Pokud vás zajímá, jak **efektivně tvořit příspěvky na sociálních sítích a posunout své podnikání online, v tomto ebooku vám představím mé stěžejní kroky a know-how.** Můžete se těšit na praktické rady a tipy, které vám pomohou k reálným výsledkům k úspěšnému podnikání pomocí sociálních sítí.



## 1. Jak si správně vybrat sociální síť a vytvořit pro ni efektivní obsah


### Dozvíte se:

- ★ Jak optimalizovat vaše příspěvky pro různé sociální sítě
- ★ Rozdíly mezi jednotlivými sociálními sítěmi
- ★ Nejvhodnější typy příspěvků pro každou platformu

Každá sociální síť je jako svět s vlastními pravidly, a abyste uspěli, musíte se v každém z nich chovat jinak. Některé příspěvky mohou fungovat na více sítích, ale pravý úspěch spočívá v tom, že se přizpůsobíte specifickým zvyklostem každé platformy. V ebooku přináším několik osvědčených tipů na úspěšné příspěvky na různých sociálních sítích:

### ➤ **Krátké a vtipné příspěvky**

Takové příspěvky jsou vhodné pro sociální sítě jako Twitter a Facebook, kde jsou uživatelé zvyklí na rychlé a snadno stravitelné obsahy. Vtipné a zábavné příspěvky mohou pomoci vytvořit interakci s uživateli a přilákat pozornost.

 **TIP:** Nebojte se vytvářet vzdělávací videa i na Facebooku! Můžou být velmi úspěšná, zvláště pokud jsou krátká a stručná. Doporučuji se držet několika málo minut a zaměřit se na klíčové informace, které vaši diváci ocení.



### ➤ **Vizuální obsah**

Fotografie a videa jsou populární na mnoha sociálních sítích, jako je Instagram a YouTube. Kvalitní vizuální obsah může pomoci přilákat pozornost a zaujmout publikum. Kromě toho, vizuální obsah může být také efektivní při vyprávění příběhu o vašem produktu nebo službě.

💡 **TIP:** Při tvorbě obsahu se zamyslete nad tím, co dokáže upoutat vašeho potenciálního čtenáře nebo zákazníka a zaujmout ho natolik, aby zastavil své běžné "skrolování". Může to být výrazná barva, zajímavý filtr ve videu, netradiční nadpis, vaše autentické já nebo křiklavý obrázek. Zkrátka něco, co vybočuje z řady a upoutá pozornost.

### ➤ **Odkazy na relevantní obsah**

Sociální sítě, jako je LinkedIn, jsou určeny především pro obchodní účely a vytváření odborných kontaktů. Odkazy na relevantní články, novinky nebo výzkumy mohou pomoci vytvořit vaši autoritu v oboru a získat důvěru vašich sledujících.

💡 **TIP:** Algoritmy sociálních sítí se neustále mění. Proto je dobré čtenáře motivoval a vyzvat ke komentáři. Můžete například nabídnout ebook zdarma a požádat je, aby si o něj napsali do komentářů. Nové komentáře přinesou vyšší interakci s příspěvkem a větší dosah. Pokud chcete sdílet odkaz, vkládejte ho spíše do komentářů než do samotného příspěvku. Tak se vyhnete algoritmickým sankcím, které mohou snížit dosah vašeho příspěvku na sítích jako Facebook.





### ➤ Interaktivní příspěvky

Interaktivní příspěvky, jako jsou soutěže, kvízy nebo hlasování, mohou pomoci zvýšit zapojení vašich sledujících a vytvořit zábavný zážitek. Takové příspěvky jsou vhodné pro sociální sítě jako Facebook nebo Instagram.

💡 TIP: Cenu do soutěže vždy volte podle toho, co vaše publikum skutečně ocení, jinak soutěž nebude tak efektivní.

### ➤ Živé přenosy

Sociální sítě, jako je Facebook nebo Instagram, nabízejí funkci živých přenosů. Takové příspěvky mohou pomoci vytvořit spojení s vašimi sledujícími a umožnit jim vidět vaši osobnost a autentičnost.

💡 TIP: I když živá vysílání už nejsou, co bývala, stále mají větší šanci na dosažení publika než naplánované příspěvky. Zkuste využít sílu algoritmů pomocí funkce reels na vaší stránce na Facebooku a zvýšíte tak svou šanci na úspěch.



## 2. Jak zaujmout své publikum již na první pohled: Umění psaní poutavých titulků

**Dozvíte se odpovědi na tyto otázky:**

- ★ Jak vytvořit poutavý nadpis, který okamžitě přiláká pozornost vašeho publikum.
- ★ Klíčové prvky, na které byste měli myslet při tvorbě příspěvků, abyste zajistili vysokou interakci a angažovanost.
- ★ Jak je chytit za srdce svého fanouška a udržet si jejich přízeň.

Vytváření poutavých nadpisů a titulků pro příspěvky je klíčové pro zaujetí pozornosti a přilákání čtenářů. Níže jsou uvedeny některé tipy, jak vytvořit nadpis a titulek, které zaujmou vaše čtenáře/zákazníky:

### ➤ **Bud'te konkrétní**

Vaše nadpisy a titulky by měly být přesné a konkrétní, takže lidé vědí, co od vašeho příspěvku očekávat. Místo obecných výrazů jako "Jak být úspěšný" použijte konkrétní výrazy, jako například "10 kroků k úspěchu".

💡 **TIP:** Vyjasněte si, co konkrétně řeší váš ideální avatar? Jasný nadpis a pravidelná motivace k tomu, že zvládne svůj problém vyřešit, udrží jeho pozornost a zároveň buduje potřebnou důvěru.

### ➤ **Použijte emoce**

Lidé často reagují na emoce, takže použití emocionálních slov v nadpisech a titulcích může pomoci přilákat pozornost. Například



"5 tipů, jak překonat strach z veřejného vystoupení" zaujme více, než "Jak vystupovat veřejně".

💡 TIP: Vzpomeňte si na své bývalé já a co jste prožívali. Podnikatelé často chtějí sdílet své zkušenosti a pomáhat ostatním vyhnout se chybám, které dělali v minulosti. Tak proč nevyužít této příležitosti a využít svých zkušeností k vytvoření nadpisů, které osloví vaše publikum? Zkuste se vrátit do minulosti a zapište si vše, co jste tehdy prožívali. Tyto zápisky vám mohou pomoci napsat příspěvky, které budou vašim čtenářům připadat osobní a relevantní.

#### ➤ **Použijte sílu čísel**

Použití čísel v nadpisech a titulcích může pomoci zaujmout pozornost a dát lidem jasnou představu o tom, co od vašeho příspěvku očekávat. Například "7 triků jak uspět na pracovním pohovoru".

💡 TIP: Když používáte číslo v nadpisu, ujistěte se, že je zajímavé pro vaše publikum a zároveň uvěřitelné. Místo formulace "4 hodiny denně navíc" můžete zvolit "Celá 1 hodina denně navíc?" Tímto způsobem můžete přilákat pozornost vašeho publika a současně vzbudit důvěru.

#### ➤ **Bud'te inovativní**

Použití netradičních slov a obrátů může pomoci vašim nadpisům a titulcům vyniknout a přilákat pozornost. Pokud se však



rozhodnete pro tuto cestu, nezapomeňte, že musí být stále přesné a relevantní.

💡 TIP: Podívejte se taky na Google a zjistěte, kolik výsledků na dané téma existuje. Pokuste se najít nový úhel pohledu a přidat do názvu jedinečný prvek, který zaujme čtenáře. Pokud naopak nevidíte žádné podobné názvy, může to znamenat, že je téma málo zajímavé nebo že potřebuje nový přístup.

#### ➤ **Vyvolávejte otázky**

Nadpis nebo titulek, který vyvolá otázku, může být velmi účinný, protože lidé budou chtít znát odpověď. Například "Proč byste měli začít investovat do kryptoměn" je lepší, než "Jak fungují kryptoměny".

💡 TIP: Položte jim "identifikační otázku", která osloví přímo vaše publikum a nabídne řešení jejich problému. Například: "Máte problém se zvyšováním příjmů? Tento jednoduchý trik vám může pomoci." Tímto způsobem se čtenáři více ztotožní s tématem a budou mít větší motivaci číst dál.

#### ➤ **Testujte různé varianty**

Pokud si nejste jisti, jaký nadpis nebo titulek zaujme nejvíce, zkuste několik variant a sledujte, který z nich má nejvyšší "engagement rate". Můžete také použít nástroje jako Google



AdWords nebo Headline Analyzer pro testování účinnosti svých nadpisů a titulků.

💡 TIP: Lajky a srdíčka na sociálních sítích jsou sice fajn, ale neprodají vaše produkty. Důležité je sledovat cestu zákazníka od začátku až do konce. Obvykle vedeme naše sledující někam, jako je skupina, landing page nebo blogový článek. Pokud chcete zlepšit své výsledky, sledujte proklikovost a konverze, abyste mohli optimalizovat svou cestu zákazníka.

Kvalitní nadpisy a titulky jsou klíčovým prvkem úspěšného marketingu. Pokud dokážete zaujmout publikum již na začátku, máte vyhráno. Proto je důležité zaměřit se na tvorbu přesných, zajímavých a relevantních nadpisů a titulků. Avšak nezapomínejte sledovat reakce vašeho publika na tyto prvky a přizpůsobovat svou strategii tomu, co jim nejvíce vyhovuje. Tím zajistíte, že váš obsah bude vždy maximálně účinný a osloví co největší počet lidí.



### 3. Přinášejte skutečnou hodnotu: Jak zaujmout a udržet své publikum

**V této části se zaměříme na:**

- ★ Identifikaci a oslovení cílového publika.
- ★ Tvorbu příspěvku s přidanou hodnotou.
- ★ Zvládání konkurence a vyniknutí svým obsahem.

Aby váš příspěvek přinesl hodnotu a oslovil vaši cílovou skupinu, je důležité mít jasnou představu o tom, kdo jsou vaši čtenáři a co je zajímavé. Zvažte proto následující kroky:

#### ➤ **Cílová skupina**

Kdo jsou vaši ideální zákazníci, co je pro ně důležité a jaké problémy řeší?

💡 **TIP:** Při psaní každého příspěvku se zamyslete nad tím, kam chcete své sledující vést. Mějte jasnou představu o tom, co chcete dosáhnout - třeba prodej vašeho produktu. Takto získáte nejlepší výsledky a pomůžete svým sledujícím řešit jejich potíže. Nezapomeňte, že cenné dary nejsou zadarmo!

#### ➤ **Poznat klienta**

- Začněte tím, že se snažíte opravdu poznat svého ideálního zákazníka. Nejlepší způsob, jak na to, je se s ním přímo



setkat. Doporučuji strávit čas s "ideálním avatarem" vašeho zákazníka, tedy s někým, kdo již zakoupil váš produkt nebo službu a se kterým jste spokojeni. Během **rozhovoru** se snažte aktivně naslouchat a získat co nejvíce informací o jeho potřebách, problémech a přáních. To vám pomůže lépe porozumět vašemu cílovému publiku a lépe mu cílit své příspěvky a marketingové aktivity.

- **Zaměřte se na řešení problémů svých sledujících** - Vytvořte obsah, který jim pomůže překonat jejich překážky a naplnit jejich potřeby. Pokud nabízíte produkt nebo službu, nabídněte užitečné tipy, rady a návody, jak využít vaše produkty nebo služby co nejlépe, aby byly pro zákazníky co nejvíce prospěšné.

💡 **TIP:** Pokud se chcete zaměřit na poznání svého cílového publika, doporučuji využít mou propracovanou Kartu ideálního Avatara. Obsahuje koučovací otázky, díky kterým se dostanete k jádru věci a získáte hlubší pochopení potřeb a problémů svých zákazníků. Nezůstávejte u pouhých povrchních informací, ale ptejte se na důvody, proč je pro vaše publikum důležité vyřešit daný problém. Díky tomu budete schopni vytvořit obsah, který skutečně pomůže řešit problémy vašich zákazníků a vybuduje důvěru potřebnou pro následný prodej.

#### ➤ **Zůstaňte aktuální a relevantní**

Sledujte aktuální trendy ve své oblasti a přinášejte svým čtenářům aktuální informace a novinky, které je zajímají.



💡 TIP: Inspirujte se svými konkurenty z Čech i ze zahraničí. Zkoumejte, co dělají dobře a co byste mohli dělat jinak. Nebojte se experimentovat a vytvářet zajímavé příspěvky. Pokud se některý nepovede, nezoufejte. Digitální prostor je nekompromisní a staré příspěvky brzy mizí. Pamatujte si, že to, co je aktuální dnes, nemusí být zajímavé zítra.

➤ **Bud'te autentičtí a osobní**

Ukažte svým čtenářům, kdo jste, jaké jsou vaše hodnoty a jak mohou být vaše znalosti a zkušenosti prospěšné pro ně.

💡 TIP: Bud'te autentičtí a nebojte se projevit svou osobnost. Nemusíte hrát roli dokonalých celebrit z televize, které se vždy jeví upravené a bezchybné. Na začátku nemusíte mít ani svého copywritera nebo stylistu, kteří by vás připravili na natáčení. Občas se klidně podělte se svými sledujícími o něco z vašeho života nebo tvorby, ukážete tak svoji autenticitu a přitáhnete pozornost. Malé "šmírování" je v pořádku!

➤ **Použijte srozumitelný a přívětivý jazyk**

Snažte se používat jazyk, který vaše cílová skupina snadno pochopí. Vyhněte se složitým a akademickým termínům, pokud nejsou nezbytné.

💡 TIP: Používejte jazyk, který váš sledující snadno pochopí. Nejde o to používat složitá odborná slova nebo výrazy, ale spíše o to, aby vaše sdělení bylo srozumitelné a přístupné co největšímu počtu lidí. Pokud je to nutné, můžete vysvětlit odborný výraz nebo pojmenování, aby ho





čtenář lépe pochopil. Důležité je, aby váš obsah byl relevantní pro váš cílový trh a oslovil lidi z různých oblastí, kteří mají zájem o téma, o kterém píšete.

➤ **Použijte vizuální prvky**

Vizualizace obsahu může pomoci vyzdvihnout klíčové body a udělat ho přístupnějším. Použijte obrázky, videa a infografiky, aby byl váš příspěvek více atraktivní.

💡 TIP: Přidání titulků k videu může pomoci zvýšit jeho dosah a dostupnost pro lidi s různými zdravotními omezeními. [Lumen5](#) je skvělá aplikace pro vytváření titulků, ale existuje mnoho dalších nástrojů, jako je například Kapwing, Subtitle Edit, nebo Amara, které můžete použít k vytváření a editaci titulků pro vaše videa. Pokud chcete vytvořit přitažlivou úvodní fotografii pro video, [Canva](#) je skvělý nástroj, který můžete použít pro snadné vytváření grafických designů.

➤ **Bud'te sebevědomí a uvědomte si hodnotu své práce.**

Sbírejte pozitivní ohlasy od svých klientů a nechte si je připomínat, kdykoli se objeví nějaký kritik. Pro zvládnutí stresových situací jsem vyvinula "Brufen proti stresu", který pomáhá upevnit vaši vnitřní sebejistotu a důvěru v sebe i v produkt nebo službu, kterou nabízíte. Jednoduše přesvědčte se sami, že to, o čem píšete nebo mluvíte, má skutečnou hodnotu.

💡 TIP: Pokud chcete snadno a s lehkostí tvořit obsah na sociálních sítích a taky prodávat s lehkostí, je důležité pracovat na svých vnitřních



přesvědčeních a blokách. [V online tréninku Jak zvýšit svoje prodeje pomocí metody MIRACLE selling™](#) máte možnost prozkoumat své limitující přesvědčení a naučit se překonávat svůj strach. Kromě toho se naučíte, jak se zbavit vnějších faktorů, které vás brzdí. Po absolvování tréninku budete mít jasno a tvorba obsahu na sociálních sítích vám půjde jako po másle.

Sledování vašeho publika a reakcí na váš obsah je klíčové pro úspěšné budování komunity a přinášení hodnoty. Pokud dokážete vytvořit relevantní a užitečný obsah, vaše publikum se s největší pravděpodobností bude vracet a doporučovat vás dál. Pamatujte si, že kvalitní obsah není o počtu zhlédnutí, ale o tom, jaký dopad má na vaše publikum a jak pomáhá řešit jejich potřeby. Důležité je také být autentický a nebojovat proti svým vlastním limitujícím přesvědčením. Sledujte trendy a nebojte se experimentovat, abyste mohli lépe pochopit, co vaše publikum potřebuje a jak jim můžete nejlépe pomoci.



## 4. Vizuální prvky jako klíčový nástroj pro úspěšnou propagaci na sociálních sítích

**Zde se dozvíte odpovědi na tyto otázky:**

- ★ Jaké použít vizuální prvky, aby vaše příspěvky byly atraktivní?
- ★ Jak využívat obrázky, videa a grafiku, aby zaujaly?
- ★ Jak to uchopit co nejvíce efektivně?

Vizuální prvky jsou velmi důležité pro zaujetí pozornosti a vytvoření vizuálně atraktivních příspěvků na sociálních sítích. Následující tipy vám pomohou používat obrázky, videa a grafiku k vytvoření úspěšného obsahu:

### ➤ **Kvalitní obrázky**

Kvalitní obrázky jsou klíčové pro přitahování pozornosti. Vyhněte se rozmazaným nebo nejasným obrázkům. Pokud nemáte vlastní fotografie, můžete využít zdarma dostupných obrázků z online databází, jako je například Unsplash nebo Pixabay.


💡 **TIP:** Občas se stane, že uděláte chybu (např. gramatickou v textu) nebo použijete zvláštní, možná i kontroverzní fotografii. Ačkoliv máte chuť ji smazat, vaše publikum o ní pod příspěvkem diskutuje... Takový příspěvek se může začít šířit a tím i vaše značka získává na viditelnosti. Všichni jsme jenom lidé a chyby se mohou stát každému. Kvalitní



publikum to pochopí. Pokud se vám podobný omyl stane jednou za čas, nevádí to a můžete ho dokonce využít ve svůj prospěch.


### ➤ **Používejte videa**

Videa jsou stále nejoblíbenějším způsobem, jak předávat obsah na sociálních sítích. Využijte videa pro ukázání svého produktu nebo služby, anebo jako nástroj pro sdílení informací s vaší cílovou skupinou.

 **TIP:** Když se chcete spojit s vaším publikem autenticky, zkuste uvolněná videa z vašeho života, třeba z výletu nebo z přírody. Stačí si vybrat téma a několik sekund nebo minut na něj povídat. Můžete zmínit vaši webovou stránku nebo skupinu, a kdo se cítí inspirován, může reagovat a postupovat s vámi dál. Lidem se líbí, když vidí skutečné lidi a získají pohled do jejich osobního života.

### ➤ **Využívejte grafiku**

Vizuální prvky jako infografiky, tabulky nebo grafy jsou skvělým způsobem, jak předat složité informace nebo data. Vyhněte se tak přehlcení textem a přidejte vizuální prvky, které pomáhají zaujmout a zpřehlednit obsah.

 **TIP:** Infografika je skvělým nástrojem, jak rychle zaujmout a budovat důvěru u svého publiku. V několika bodech můžete ukázat, že jste expert na dané téma a zároveň pomoci řešit problémy svých sledujících. Nezapomeňte rozmazat infografiku a vložit ji jako obrázek do svého



příspěvku. V popisu zmiňte název, krátký příběh a zeptejte se na zájem sledujících. Poté každému, kdo projeví zájem, diskutujte pod příspěvkem a také pošlete soukromou zprávu odkazem. Tento postup umožní virální šíření příspěvku a zároveň vám umožní být v těsném kontaktu se svou komunitou. Facebook vás bude mít rád a vaše následující příspěvky se dostanou k více lidem.

➤ **Zvažte využití branding**

Pokud vytváříte příspěvky pro vaši značku, zvažte použití vašeho loga nebo barev, aby byly vaše příspěvky snadno rozpoznatelné.

💡 **TIP:** Pokud máte vlastní logo, může být skvělé ho vkládat do každého vizuálu (obrázek, video). Nicméně, pokud teprve začínáte s podnikáním online, nemusíte se zatím logo nijak zvlášť zabývat. V této fázi není nutné ho řešit. Zkuste se zaměřit na důležitější aspekty vašeho podnikání, které efektivněji posunou váš byznys dopředu.

➤ **Experimentujte s formáty**

Nebojte se experimentovat s různými formáty jako jsou například karusely fotografií<sup>1</sup>, Instagram Stories, nebo animované grafiky.

💡 **TIP:** Je spousta možností. Vyzkoušejte a pak si vyberte jednu síť, kterou se budete učit dokonale ovládat. Vyberte tu, kde jsou vaši

---

<sup>1</sup> Karusela fotografie: Karusela fotografií (anglicky carousel photos) je formát příspěvku na sociálních sítích, který umožňuje uživatelům sdílet více fotografií v jednom příspěvku. Jedná se o posouvání více fotografií bok po boku v rámci jednoho příspěvku, kde uživatelé mohou vidět každou fotografii jednu po druhé. Tento formát je k dispozici na mnoha sociálních sítích, včetně Instagramu, Facebooku a Twitteru. Karusela fotografií umožňuje uživatelům sdílet více fotografií najednou, což je ideální pro prezentaci produktů, zážitků, cestování a mnoho dalších příležitostí, kdy chcete sdílet více fotografií současně.



potenciální zákazníci. A je naprosto v pohodě tvořit primárně pro jednu síť a do ostatních sítí nasdílet stejné video. Každá síť má své fanoušky. Můžete sledovat, na co reaguje vaše publikum na každé síti zvlášť. Ty nejlepší videa pak klidně vložte do reklamy.

Např.: Natočím video pro mou hlavní síť na FB page pro reels. To pak vložím do TikTok, youtube shorts, FB stories a taky na svůj FB profil a pak Instagram.

Použití vizuálních prvků je na sociálních sítích naprosto klíčové, pokud chcete uspět. Proto si vyberte ty nejlepší vizuální prvky pro vaši značku a tvořte atraktivní a relevantní obsah, který bude oslovovat vaši cílovou skupinu. Díky tomu si budete moci být jisti, že vaše příspěvky budou vypadat profesionálně a zároveň budou mít potřebnou schopnost zaujmout a přitáhnout pozornost vašich sledujících.



## 5. Mistrovství v délce a frekvenci: Jak tvořit příspěvky, které lidé budou sledovat a číst až do konce


V této kapitole se dozvíte odpovědi na tyto otázky:

- ★ Jaká je ideální délka příspěvků, aby lidé sledovali/četli až do konce?
- ★ Jak často přispívat pro dosažení co největšího úspěchu
- ★ Jaký druh příspěvků tvořit nejčastěji pro co největší účinnost

Ideální délka a frekvence příspěvků na sociálních sítích se může lišit podle platformy a cílového publika. Obecně platí, že kvalita příspěvků je důležitější než jejich počet, takže je lepší se zaměřit na vytváření kvalitního obsahu, který osloví vaše cílové publikum. Níže jsou některé obecné tipy na délku a frekvenci příspěvků:

### ➤ Délka příspěvků

Pokud jde o délku textových příspěvků, je nejlepší se držet krátkých a jasných zpráv. Na Instagramu a Twitteru by měl být text omezen na několik vět, zatímco na Facebooku můžete použít více textu. U videí by měla být délka přiměřená obsahu, ale obecně platí, že kratší videa mají tendenci být úspěšnější.

 **TIP:** Pokud chcete sdílet příběh, je dobré použít delší textové příspěvky. Lidé mají rádi příběhy a jsou ochotni investovat více času do jejich čtení. Stejně tak fungují dobře delší videa, pokud obsahují hodnotný obsah, který zajímá a motivuje vaše sledující. Tím se také



mimo jiné ujistíte, že sledující, kteří s vámi zůstanou, jsou skutečně kvalitní a motivovaní.

### ➤ **Frekvence příspěvků**

Ideální frekvence příspěvků se liší podle platformy a cílového publika, ale obecně platí, že není třeba příliš přehánět s množstvím příspěvků. Na Instagramu se doporučuje přispívat alespoň jednou denně, zatímco na Facebooku a Twitteru můžete přispívat méně často. Mějte však na paměti, že časté a pravidelné příspěvky mohou pomoci udržet zájem svého publika. TikTok zvládne i několik příspěvků denně ;-)

💡 **TIP:** Při tvorbě obsahu na sociální sítě je klíčové ujasnit si, co je pro vás udržitelné dlouhodobě. Ptáte se sami sebe, zvládnete-li přispívat na sociální sítě každý den po celý rok? Je důležité tvořit obsah tak, aby bylo možné udržet pravidelnost a být konzistentní. V oblasti expertního byznysu (koučové, terapeuti, průvodci, lektori atp.) jsou nejčastější zákazníci ti, kteří s vámi zůstanou dlouhodobě, v průměru 1-2 roky

### ➤ **Testování a sledování výsledků**

Nejlepší způsob jak zjistit opravdu funkční frekvenci a délku příspěvků pro vaše cílové publikum, je průběžné testování a sledování výsledků. Sledujte, které příspěvky mají největší angažovanost, sledujte zpětnou vazbu od svých fanoušků a postupně upravujte své strategie přispívání.





💡 TIP: Sledujte výsledky každé sociální sítě, na které přispíváte. Naučte se základy analýzy dat a sledujte konverzní poměry. Opakujte ty nejúspěšnější příspěvky a využijte je v placených reklamách. Reklamy na Facebooku mohou rychle posunout váš byznys dopředu.

Správná délka příspěvků a pravidelnost jsou klíčové pro úspěšnou sociální média strategii. Analyzujte výsledky a využívejte možnosti reklamy na sociálních sítích, abyste dosáhli co největšího dosahu a zvýšili svůj byznys.



## 6. Jak optimalizovat svou sociální mediální strategii pomocí sledování dat

**Dozvíte se odpovědi na tyto otázky:**

- ★ Jak sledovat úspěšnost svých příspěvků?
- ★ Jak optimalizovat váš obsah příspěvků?
- ★ Jakou zvolit strategii pro sociální sítě?

Sledování úspěšnosti vašich příspěvků je klíčové pro optimalizaci vašeho obsahu a dosažení co nejlepších výsledků na sociálních sítích. Zde je několik tipů, jak můžete začít s analýzou dat:

### ➤ **Použijte nástroje pro analýzu**

Většina sociálních sítí nabízí nástroje pro analýzu, které vám poskytnou detailní informace o výkonu vašich příspěvků. Nástroje jako Facebook Insights, Instagram Insights, Twitter Analytics a LinkedIn Analytics vám umožní sledovat, jak si vaše příspěvky vedou v oblastech jako jsou dosah, zapojení a konverze.

💡 **TIP:** Sledujte úspěšnost svých příspěvků a optimalizujte svůj obsah pro co nejlepší výsledky. K tomu můžete využít nástroje jako jsou statistiky na sociálních sítích nebo Google Analytics. Pokud máte svůj vlastní web, nastavení Google Analytics je jednoduché a umožní vám sledovat konverze.

### ➤ **Srovnávejte výsledky**

Porovnávání výsledků vašich příspěvků může poskytnout cenné



informace o tom, co funguje nejlépe. Srovnávejte výsledky různých typů příspěvků, jako jsou obrázky, videa, odkazy a karusely, abyste zjistili, co vaši fanoušci preferují.

💡 TIP: Vytvořte si evidenci (třeba v excel) nejúspěšnějších příspěvků a analyzujte, co v nich funguje. Ptejte se také v rozhovorech při vyplňování “Karty ideálního avatara”, co je na příspěvcích zaujalo a co je motivovalo ke zhlédnutí či přečtení až do konce. Takovým způsobem si můžete ujasnit, co je unikátní na vašem obsahu a vaší osobnosti. Pokud máte svůj web, můžete dále sledovat konverze pomocí Google Analytics, které vám umožní měřit úspěšnost vašich kampaní a optimalizovat váš obsah.

#### ➤ **Analyzujte demografické údaje**

Analýza demografických údajů vám pomůže lépe pochopit své publikum a vytvořit obsah, který osloví vaši cílovou skupinu. Analyzujte věk, pohlaví, geografickou polohu a další faktory, abyste zjistili, kdo jsou vaši fanoušci a co je zajímavé.

💡 TIP: Demografie však není to stěžejní, pokud tedy nepropagujete kamenný obchod. Pokud budujete svůj expertní byznys, pak je dobré evidovat i typ příspěvku. Byl více o problému, vizi, vašem příběhu, soukromí atp. Na co vaše publikum reagovalo nejlépe?

#### ➤ **Využijte data k optimalizaci svého obsahu**

Sledování úspěšnosti vašich příspěvků by mělo vést k úpravě



vašeho obsahu tak, aby byl co nejrelevantnější pro vaše publikum. Zkuste experimentovat s různými typy příspěvků a sledujte, jak se vám daří dosahovat co nejlepších výsledků.

💡 TIP: Klidně se opakujte a mluvte o daném tématu z různých úhlů pohledu! Vaše publikum se k vám vrací kvůli vaší energii a tomu, že jim připomínáte věci, které již znají. Nebojte se tedy tvorby nových příspěvků na zdánlivě podobná témata a opakování toho, co vaše publikum miluje. Zároveň nezapomínejte upravovat strategii, která vede k vyššímu počtu sledujících a následně k vyšší konverzi prodejů vašich produktů a služeb.

💡 HOT TIP: Mějte na paměti, že když propagujete své produkty nebo služby, nejde jen o to, co vy víte, že **vaši zákazníci potřebují k řešení svých problémů. Je také důležité dávat lidem to, co chtějí.** To je to, co je přitáhne a motivuje je ke sledování a následné koupi nebo použití vašich produktů a služeb. Proto se zaměřte na to, co vaši zákazníci skutečně chtějí slyšet a jakým způsobem to nejlépe prezentovat, aby je to oslovilo a přimělo k jednání.

Sledování úspěšnosti vašich příspěvků a optimalizace obsahu na sociálních sítích může na začátku působit zmateně, ale postupem času získáte důležité informace o tom, co vaše publikum nejvíce zajímá a co funguje nejlépe. Díky tomu budete schopni vytvářet obsah, který osloví vaše publikum a posune vás blíže k vašim cílům.



## A co dál?

Pokud se svými zákazníky setkáváte i osobně, není nic snadnějšího, než krok za krokem zjišťovat jejich konkrétní problémy, vize a plány. Tím zjistíte, o čem psát a točit videa. Ujasníte si, zda jim můžete pomoci a taky jak mít prodej v kapse. Já pro tyto účely s radostí využívám svůj “Tahák k prodejnímu rozhovoru”, tedy jasně strukturovaný rozhovor, který na konci udeří hřebíček na hlavičku.

Doufám, že jsem vám v ebooku poskytla užitečné informace a tipy ohledně tvorby atraktivního a hodnotného obsahu pro sociální sítě. Pokud máte další otázky, neváhejte se na mě obrátit prostřednictvím mého profilu na sociálních sítích nebo na emailu [podpora@andreasatopletova.cz](mailto:podpora@andreasatopletova.cz).

Přeji vám mnoho úspěchů a kreativity při tvorbě obsahu na sociálních sítích! Využívejte sociální sítě k propagaci svého brandu ale taky k prodeji online kurzů, produktů a služeb.

**Pokud chcete naučit, jak zvládat vnitřní bloky prodeje, zvýšit sebevědomí a psát poutavé příspěvky na sociálních sítích s lehkostí, [navštivte tento 7denní online trénink Jak zvýšit své prodeje pomocí metody MIRACLE selling™>>](#).**

Tento trénink vám pomůže nejen vytvářet příspěvky s lehkostí a pohodou, ale také nastaví váš mindset na úspěšné podnikání, což je



klíčové pro následný prodej. Připravte se na rychlé a trvalé výsledky a objevte, jak můžete transformovat své podnikání pomocí této jedinečné metody. Klikněte zde a začněte nyní.

## Jak to měli moji klienti?

**"SVOJE PODNIKÁNÍ  
JSEM NEMOHLA  
ROZHÝBAT ROKY,  
PŘES RŮZNÉ  
STRACHY A  
PANIKY... NEŽ JSEM  
POTKALA ANDY..."**

Daniela Jančicová,  
Au Pair bez agentury,  
bezpečně a snadno,  
[www.danielajancicova.cz](http://www.danielajancicova.cz)

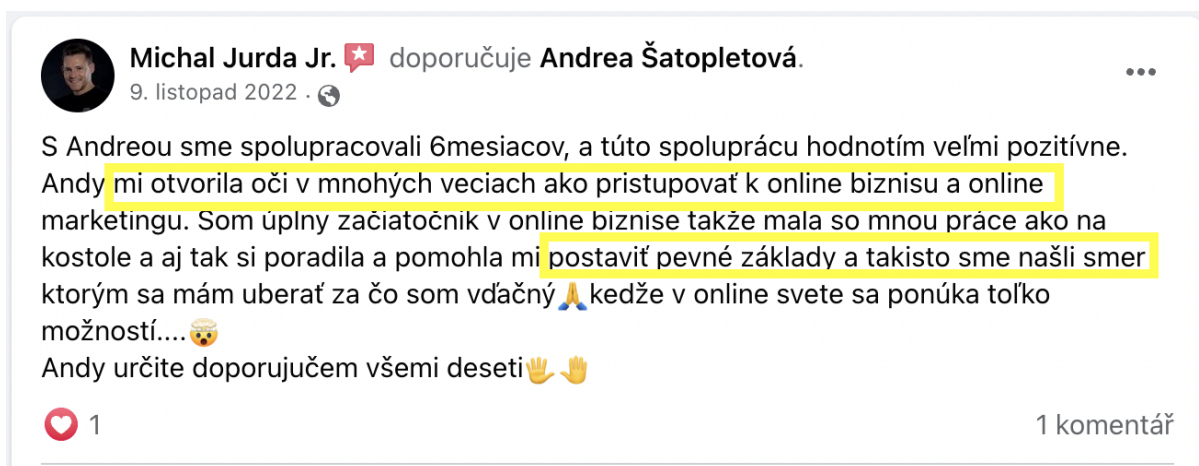
**AŠ** KOUČINK  
PSYCHOTERAPIE  
MENTORINK  
ONLINE PODNIKATELŮ

Před několika lety jsem potkala Danielu - skvělou ženu plnou talentu a kreativity. Ale když se dostala k psaní a natáčení videí pro svůj byznys, úplně se zablokovala. Trpěla fobiemi a panickými atakami, a měla pocit, že není dost dobrá. Vyzkoušela různé kurzy a mentory, ale nic nepomáhalo.



Pak se účastnila mentorinku se mnou a začaly jsme zpracovávat její vnitřní bloky. Postupně jsme odhalily a překonaly limitující přesvědčení a Daniela se konečně osvobodila od svých strachů. Díky naší spolupráci a metodě Miracle Selling se naučila psát příspěvky a točit videa s lehkostí a sebedůvěrou a začala konečně prodávat své kurzy...

**"Jsem začátečník, Andy mi otevřela oči jak přistupovat k online byznysu a marketingu. POSTAVILI JSME PEVNÉ ZÁKLADY A NAŠLI SMĚR, kterým se chci ubírat..."**



A teď mám pro vás skvělou zprávu. [Online trénink Jak zvýšit své prodeje pomocí metody MIRACLE Selling™>>](#) vychází právě z mých praxí ověřených zkušeností nejen s Danielou a Michalem, ale se stovkami dalších klientů, je k dispozici i pro vás.

Pokud chcete psát příspěvky s lehkostí a prodávat své produkty se sebedůvěrou a jako nikdy, [klikněte zde a připojte se k naší komunitě úspěšných podnikatelů >>](#)

Děkuji za vaši důvěru a váš čas při čtení tohoto e-booku a budu se těšit na některé z těchto sociálních sítí.

Andrea Šatopletová



#### **4 možnosti, jak spolu můžeme být dál v kontaktu:**

- ① Na mém [Youtube kanále >>](#)
- ② Na [FB stránce Andrea Šatopletová >>](#)
- ③ Krátká [minutová videa na TikTok >>](#)
- ④ Podpůrná FB skupina [pro ženy "VNÍMAVÉ ŽENY" >>](#)