

Kvíz na téma: Prodejní cesta AI nápady na magnety

Autor: Vladi Vavroušková

Instrukce:

- Přečtěte si pečlivě otázky níže.
- Na každou otázku odpovězte, co nejpodrobněji.
- Správnost kvízu najdete v příloze nebo u GPT 4 O.

Přeji vám hodně úspěchů při vypracovávání kvízu a těším se na vaše odpovědi! 🙌

Otázka 1: Co je lead magnet a jaký je jeho význam pro získávání klientů ve výživovém poradenství? (Open-ended)

Pokyny: Definujte lead magnet a vysvětlete, jak může pomoci přilákat potenciální klienty a budovat s nimi vztahy

Otázka 2: Jaké jsou příklady efektivních lead magnetů pro výživové poradce a jak je lze využít? (Matching)

Pokyny: Přiřaďte příklady lead magnetů k jejich popisům.

Příklady:

- A) E-book
- B) Minikurz
- C) Webinar
- D) Kalkulačka
- E) Slevový kupon
- F) Kontrolní seznamy
- G) PDF recepty
- H) Videonávody

Popisy:

1. Detailní průvodce na konkrétní téma.
2. Krátká série lekcí s praktickými tipy.
3. Online seminář na aktuální téma.
4. Nástroj pro výpočet nutričních potřeb.
5. Speciální nabídka pro nové klienty.
6. Seznam kroků nebo tipů ke splnění konkrétního cíle.
7. Sbírka zdravých receptů.
8. Instruktažní videa s praktickými ukázkami.

**Otázka 3. Jak můžete vytvořit a propagovat e-book nebo průvodce jako lead magnet?
(Multiple-choice)**

Pokyny: Vyberte jednu správnou odpověď.

Možnosti:

- A) Pouze napsáním textu a jeho sdílením na sociálních sítích.
- B) Výběrem relevantního tématu, psaním a designem e-booku, vytvořením vstupní stránky, propagací na webu, sociálních sítích a e-mailových kampaních.
- C) Pouze vytvořením vstupní stránky.
- D) Napsáním e-booku bez jakékoli propagace.

Otázka 4: Jaké jsou výhody a nejlepší praktiky při používání kalkulaček a interaktivních nástrojů jako lead magnetů? (Open-ended)

Pokyny: Vysvětlete, jak kalkulačky a interaktivní nástroje mohou přilákat klienty hledající pomoc s plánováním jídel nebo sledováním stravy a jak je správně navrhnout a propagovat.

Otázka 5: Jak mohou videonávody a online kurzy sloužit jako efektivní lead magnety a jak je můžete vytvořit a nasadit? (Open-ended)

Pokyny: Popište proces tvorby videonávodů a online kurzů včetně výběru témat, natáčení, editace a propagace. Uveďte výhody jejich využití pro přilákání a udržení klientů.

Otázka 6: Jak můžete využít testimonialy a recenze jako lead magnety? (Multiple-choice)

Pokyny: Vyberte jednu správnou odpověď.

Možnosti:

- A) Pouze sbíráním recenzí bez jejich dalšího využití.
- B) Sbíráním a zobrazováním recenzí na vstupních stránkách, v e-mailových kampaních a na sociálních sítích.
- C) Pouze zobrazováním recenzí na sociálních sítích.
- D) Ignorováním recenzí od klientů..

Otázka 7: Jaký je význam sledování a analyzování výkonu lead magnetů? (True/False)

Pokyny: Rozhodněte, zda je následující tvrzení pravdivé nebo ne.

Tvrzení: Sledování a analyzování výkonu lead magnetů je důležité pro optimalizaci strategie a zlepšení efektivity získávání klientů.

☒ **True**

☐ **False**

Otázka 8: Jaké metriky byste měli sledovat pro měření úspěšnosti lead magnetů? (Open-ended)

Pokyny: Uveďte metriky jako míra prokliku (CTR), konverzní poměr, míra opuštění a engagement rate a vysvětlete jejich význam.

Otázka 9. Jaké jsou nejlepší praktiky pro design a uživatelskou zkušenost (UX) lead magnetů? (Open-ended)

Pokyny: Popište, jak zajistit, aby lead magnety byly vizuálně atraktivní, snadno použitelné a poskytovaly hodnotný obsah.

Otázka 10: Jaký je rozdíl mezi lead magnety a tripwire nabídkami? (Multiple-choice)

Pokyny: Vyberte jednu správnou odpověď.

Možnosti:

- A) Lead magnety jsou placené nabídky, zatímco tripwire nabídky jsou zdarma.
- B) Lead magnety jsou zdarma nebo nízkonákladové nabídky určené k získání kontaktu, zatímco tripwire nabídky jsou levné produkty určené k rychlému prodeji po získání kontaktu.
- C) Lead magnety jsou vždy digitální, zatímco tripwire nabídky jsou fyzické produkty.
- D) Mezi lead magnety a tripwire nabídkami není žádný rozdíl.



Spolufinancováno Evropskou unií

Financováno Evropskou unií. Názory vyjádřené jsou názory autora a neodráží nutně oficiální stanovisko Evropské unie či Evropské výkonné agentury pro vzdělávání a kulturu (EACEA). Evropská unie ani EACEA za vyjádřené názory nenese odpovědnost.