

Titul: AI Funnel

Autor: Vladi Vavroušková

Stručný popis: Tento pracovní list se zaměřuje na vytvoření efektivního marketingového funnelu s pomocí nástroje GPT-4 Omni Channel. Úkolem bude odpovědět na šest otázek, které pokrývají různé aspekty přípravy, tvorby a implementace marketingového funnelu. Pracovní list je navržen tak, aby vám pomohl efektivně využívat funnel k získávání klientů a budování online byznysu.

Instrukce:

1. **Přečtěte si pečlivě body níže.**
2. **Na každou otázku/bod odpovězte nebo ho zpracujte, co nejpodrobněji, využijte informace z prezentací a skript.**
3. **Odpovědi pište jasně a strukturovaně.** Pokud to bude možné, používejte odrážky nebo číslovaný seznam pro lepší přehlednost.

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

1. Jaký je význam marketingového funnelu pro-online byznys a získávání klientů.

Pokyny: Vysvětlete, proč je marketingový funnel klíčovým nástrojem pro vedení potenciálních zákazníků od prvotního zájmu až po nákup a jak pomáhá zvyšovat konverzní poměr.

2. Jaké jsou hlavní fáze marketingového funnelu a jaké jsou jejich cíle.

Pokyny: Popište jednotlivé fáze funnelu, jako jsou povědomí, zájem, zvažování, akce a udržení, a vysvětlete, jaké jsou jejich hlavní cíle a aktivity v každé fázi.

3. Jak lze využít nástroje GPT-4 Omni Channel pro vytváření obsahu v každé fázi funnel.

Pokyny: Popište, jak využít GPT-4 Omni Channel pro generování reklamních textů, blogových článků, e-mailových kampaní, přistávacích stránek a dalších marketingových materiálů v jednotlivých fázích funnelu.

4. Jak vytvořit efektivní přistávací stránku (landing page) pro zachycení zájmu potenciálních klientů.

Pokyny: Popište klíčové prvky přistávací stránky, jako jsou atraktivní nadpis, jasný popis nabídky, formulář pro sběr kontaktních údajů a výzva k akci (CTA).

5. Jaké jsou nejlepší praktiky pro tvorbu e-mailové sekvence, která udrží zájem účastníků a připraví je na nabídku placeného produktu.

Pokyny: Vysvětlete, jak strukturovat e-mailovou sekvenci, aby poskytovala hodnotný obsah, budovala vztah s potenciálními klienty a vedla je k nákupu placeného produktu.



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.