

Případová studie:

Zvýšení databáze kontaktů o 303% měsíčně přes vyhledávače

V tomto dokumentu popisují nastavení a výsledky **dlouhodobého marketingu** využitého v projektu Arduino.cz se zaměřením na získávání nových kontaktů. Vše je vytvářeno bez speciálních reklamních kampaní, pouze na základě testování a využití znalostí.

Vypracoval: 12.11.2015 – Ing. Daniel Nytra ([blog o marketingu](#))

Představení projektu

[Arduino.cz](#) je zaměřen na komunu lidí, kteří se zabývají tvorbou vlastních projektů založených na levném hardwaru a open source knihovnám pro programování. Arduino je pro všechny, kdo se chtějí učit programovat, nebo jen pochopit, jak fungují moderní technologie. Jde vlastně o počítač, který pomocí různých senzorů dokáže vnímat vnější svět a reagovat na něj například pohybem motorků, svícením LEDek a nebo jak si jen dokážete představit. Díky celosvětové skupině je možné nalézt Arduino návody téměř na cokoli, od použití Arduina jako toustovače, přes stavbu 3D tiskárny a robota až po jeho vyslání do vesmíru jako satelitu.

Zde např. vidíte na videu, jak „počítač“ arduino hraje hru s názvem dřevorubec:

<https://www.facebook.com/arduino.cz/videos/951037851604997>

Projekt Arduino.cz je rozdělen na komerční část (eshop s prodejem arduino hardware) a nekomerční: Blog s novými příspěvky. Úkolem bylo navýšit počet pravidelných čtenářů blogu. Celý proces je rozdělen do 2. Hlavních fází:

1. Úprava stávajícího systému, počáteční nastavení
2. Testování a postupné upravování jednotlivých prvků webu

Jednotlivé cíle

Hlavním cílem bylo začít vytvářet dlouhodobý marketing: **Efektivní budování databáze kontaktů** (v 1. fázi díky facebookové reklamě a ve 2.fázi díky vyhledávačům). Vedlejší cíle: Budování databáze fanoušků na Facebooku (firemní stránka), navýšování pravidelných návštěv blogu a eshopu, zaujetí návštěvníků (delší doba na stránkách, prohlížení více stránek).

Kroky ve fázi č.1

Tato část práce proběhla v roce 2014 a měla za úkol nastavit dle zkušeností systém Wordpress pro získávání nových kontaktů do databáze a jako sekundární cíl: Získání fanoušků na facebookovou stránku.

1. Vytvoření ebooku: **Průvodce světem ARDUINA** (280 stran v češtině)
2. Úprava systému Wordpress (instalace pluginů, nastavení, testování)
3. Nastavení systému pro budování databáze a automatizace procesů (prodejů):
Activecampaign.com
4. Vytvoření squeeze page pro získávání nových kontaktů: <http://arduino.cz/e-book-zdarma>

- a. Vytvoření publik na Facebooku
 - b. Vytvoření Facebookové reklamy na publika + testování
- 5. Vytvoření dynamických prvků skrz celý web (popup okna, widget, úvodní stránka)
 - a. Nastavení A/B testování jednotlivých prvků
 - b. Napojení na [Activecampaign.com](https://www.activecampaign.com) (automatizace prodeje)
- 6. Úprava grafiky a zpráhlednění stránek
- 7. Vytvoření komerčních prvků pro eshop
- 8. Najmutí redaktorů pro psaní nových článků
- 9. Nastavení remarketingu: Google Adwords, Seznam Sklik, Facebook Ads
- 10. Napojení na chytrystart.cz (vokativy, určení svátků apod.)

Jednotlivé části se průběžně ladily a čekalo se na větší změny ve fázi č.2.

Kroky ve fázi č.2

V říjnu 2015 byl cíl razantně zvýšit rychlost webu (jak pro administraci, tak pro návštěvníky) a na základě provozu a analýz udělat větší grafické změny:

- 1. Využití velice rychlé grafiky vytvořené speciálně pro rychlé načítání stránek Wordpressu
- 2. Nastavení CDN
- 3. Úprava grafických prvků webu
- 4. Úprava dynamických prvků webu pro získávání nových kontaktů
- 5. Úprava squeeze page

Použité technologie

- **Webhosting:** Zpočátku „Český Hosting“, potom C4.cz (100 Kč/měsíc) kvůli rychlejší databázi a práci redaktorů v administraci Wordpressu
- **Redakční systém:** Wordpress v češtině (zdarma)
- **Grafická šablona:** Super rychlá pro SEO (zdarma) – [ke stažení ZDE](#)
- **Důležité pluginy (zdarma):** Akismet, All in one SEO Pack, bbPress, BruteProtect, Cookie Law Info, Google Tag Manager for Wordpress, Members, SEO Smart List, Social share Bar, Wordfence Security, WP Optimize by xTraffic, WP Super Cache
- **Důležité pluginy (placené):** [Thrive Leads](#) (99\$) a [Thrive Visual Editor](#) (99\$)
- **Databáze kontaktů a automatizace prodeje:** [Activecampaign.com](https://www.activecampaign.com)
- **Další:**
 - [Chytrystart.cz](https://chytrystart.cz) (zdarma) – systém pro automatické určování vokativů jmen a příjmení, rčení pohlaví a svátků jednotlivých kontaktů
 - [CDN77.com](https://cdn77.com) – využití pro rychlejší načítání stránek. Plánuje se využití HTTP/2

Jak vše dopadlo

Díky fázi 1, průběžným změnám a následně fázi 2, se zvýšil celkový přístup z vyhledávačů a počet stažení E-Booku (budování databáze kontaktů) vrostl více než 3x. V této chvíli (12.11.2015) je v databázi kontaktů celkem **11.379 aktivních emailových schránek** na které se rozesílají nové a zajímavé články z blogu Arduino.cz (cca co 1-2 dny nový článek).

Přístupy z vyhledávačů a plnění cílů po měsících

- Cíl č.1: Počet stažení e-booku = budování databáze kontaktů (*říjen 2015: 536-krát*)
- Cíl č.2: Navštíví alespoň 2 stránky a zůstanou na webu déle než 6 minut (*říjen 2015: 1.896-krát*)
- Cíl č.3: Projdou si více než 5 stránek (*říjen 2015: 1.754-krát*)

Splnění cíle č.1 (budování databáze kontaktů) **vzrostl z prosince o 303% měsíčně** pouze z vyhledávačů. Celkový počet všech 3 splněných cílů je mnohem vyšší:

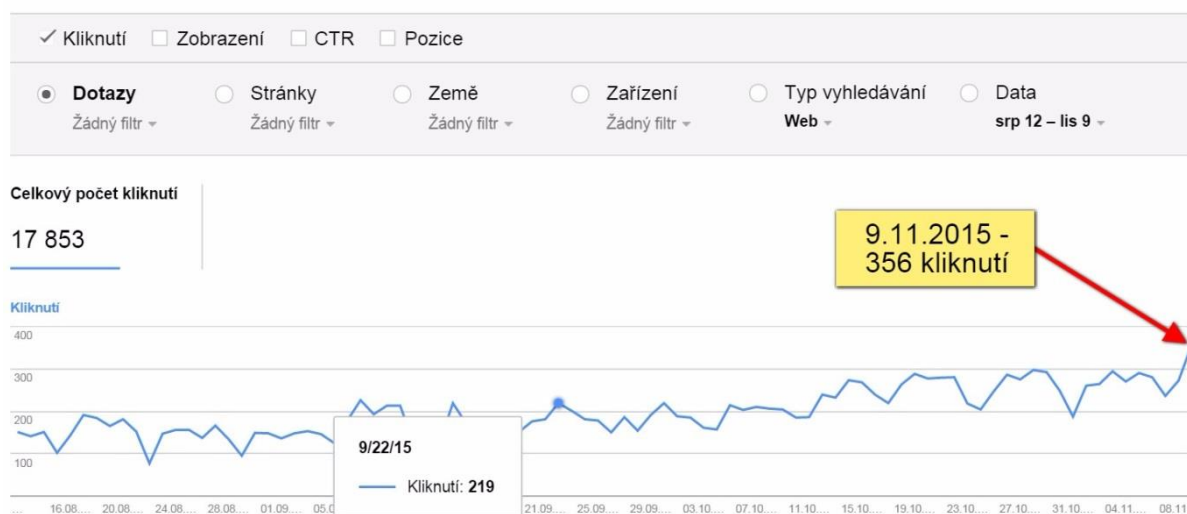


Webmaster tools

Přehled denního počtu kliknutí z vyhledávání Google.com:

Analýza vyhledávání

Analýzujte svůj výkon ve Vyhledávání Google. Filtrujte a porovnávejte své výsledky a lépe porozumíte vzorcům vyhledávání svých uživatelů. [Další informace](#)



Asistované konverze

Díky vyhledávačům se lidé dostali na stránky, ale neregistrovali se... to udělali až později jinými cestami (tzv. Asistované konverze). Pokud přičteme veškerou hodnotu splnění cíle 1. Interakci, vzrostla hodnota přístupu z vyhledávačů **navíc o 185% pro budování databáze kontaktů!**

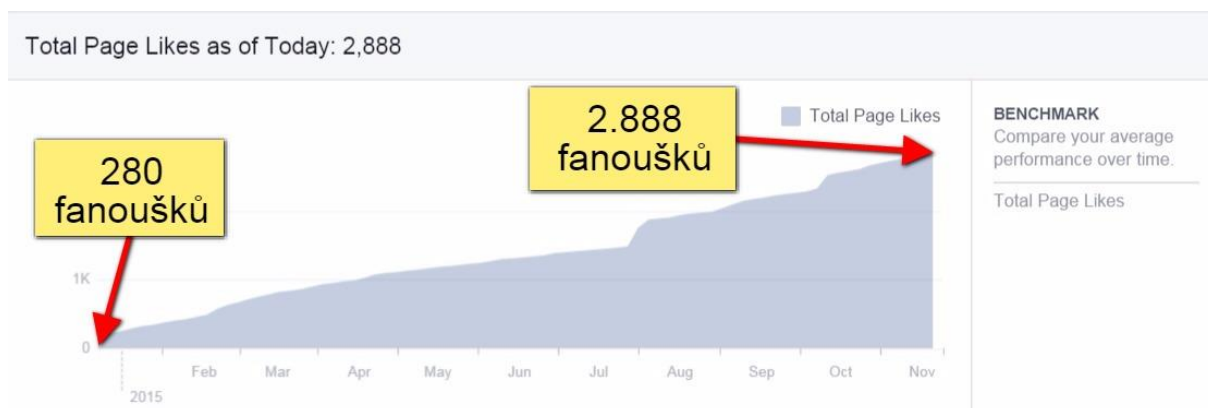
Médium	Konverze a hodnota								Procentuální změna v konverzi (z modelu Poslední interakce)	
	Poslední interakce		První interakce		Lineární				První interakce	Lineární
	Konverze	Hodnota konverze	Konverze	Hodnota konverze	Konverze	Hodnota konverze				
1. (none)	6 451,00 (45,02 %)	64 510,00 Kč (45,02 %)	4 642,00 (32,39 %)	46 420,00 Kč (32,39 %)	6 131,65 (42,78 %)	61 316,50 Kč (42,79 %)			-28,04 %	-4,95 %
2. referral	4 921,00 (34,34 %)	49 210,00 Kč (34,34 %)	2 770,00 (19,33 %)	27 700,00 Kč (19,33 %)	3 515,02 (24,53 %)	35 150,18 Kč (24,53 %)			-43,71 %	-28,57 %
3. organic	1 843,00 (12,86 %)	18 430,00 Kč (12,86 %)	5 259,00 (36,70 %)	52 590,00 Kč (36,70 %)	3 227,89 (22,53 %)	32 278,89 Kč (22,53 %)			185,35 %	75,14 %
4. cpc	833,00 (5,81 %)	8 330,00 Kč (5,81 %)	1 160,00 (8,09 %)	11 600,00 Kč (8,09 %)	1 021,01 (7,12 %)	10 210,10 Kč (7,12 %)			39,26 %	22,57 %
5. email	256,00 (1,79 %)	2 560,00 Kč (1,79 %)	491,00 (3,43 %)	4 910,00 Kč (3,43 %)	408,82 (2,85 %)	4 088,24 Kč (2,85 %)			91,80 %	59,70 %
6. katalog	26,00 (0,18 %)	260,00 Kč (0,18 %)	8,00 (0,06 %)	80,00 Kč (0,06 %)	25,61 (0,18 %)	256,07 Kč (0,18 %)			-69,23 %	-1,51 %

Reklama na Facebooku

Facebook Ads slouží stále pro získávání nových kontaktů skrz [squeeze page](#). Za celou dobu existence se díky této reklamě registrovalo 2.431 nových lidí. Cena je v průměru 7.47 Kč/registraci do databáze.

Facebooková stránka

Dnes (12.11.2015) má [facebooková stránka Arduino.cz](#) celkem 2.888 fanoušků. Za celou dobu nebyla použita reklama na získávání nových fanoušků. Všichni fanoušci jsou z procesu registrace emailu (2. Krok v rámci dlouhodobého marketingu) nebo ze sdílení článků na facebooku:



Další grafy z Facebook Insights (porovnáváno kvartálně) s průměrnými denními výsledky:





Budoucnost

Zde jen nastíním další práci na projektu:

- Plánuje se přejít na plugin Woocommerce z důvodů lepší provázanosti s blogem. Plugin je dostačující pro jednoduchý a bezproblémový prodej včetně napojení na GoPay (platby kartou), vystavování zálohových faktur a daňových dokladů (Fakturoid) a propojení s [Activecampaign.com](https://activecampaign.com)
- Neustálá analýza jednotlivých prvků pro efektivnější budování databáze kontaktů
- Budování nadnárodní komunity v angličtině stejnou cestou **dlouhodobého marketingu**
- Vytvoření eshopu pro cizí jazyky

Závěr

Web Arduino.cz získává zájem díky **dlouhodobému marketingu** skrz vybudovanou databázi kontaktů. Stal se z něj **odborník v dané oblasti**. Díky síle neziskové části (blog, magazín apod.) je možné získat prvotní pozici v jakémkoliv oboru (eshop oblečení, servis aut apod.).

Děkuji za přečtení a zvu vás na svůj blog, kde zdarma nabízím rady a tipy z oblasti marketingu: <http://www.danielnytra.cz> nebo rovnou **[kurz Dlouhodobý marketing](#)**, kde přesně krok po kroku vysvětluji nastavení totožného marketingu i ve vašem projektu.

S pozdravem

Ing. Daniel Nytra – [více o mně](#)

[Facebook](#) / [Twitter](#) / [LinkedIn](#) / [Google+](#) / [YouTube](#) / [Instagram](#) / [RSS feed](#)