

# VIZION — Sales školení: Benefity webu + Wix předplatné

Tento dokument je doplněk ke školení. Pomůže ti prodávat web jednoduše: **pojmenuj problém → ukaž výsledek → vysvětli, proč naše řešení funguje → domluv meeting.**

---

## 1) Co klient kupuje (v jedné větě)

Klient nekupuje „web“. Kupuje **řešení problémů**: více poptávek/objednávek, vyšší důvěru, méně chaosu a web, který se dá snadno spravovat a růst s firmou.

---

## 2) Hlavní benefity nového webu (to, co má klient cítit)

### A) Výkon (poptávky, objednávky, konverze)

- **Jasná nabídka**: návštěvník do 10 vteřin pochopí, co firma dělá a proč si vybrat právě ji.
- **Rychlá cesta k akci**: poptávka / nákup / rezervace na pár kliků.
- **Měřitelné zlepšení**: víme, odkud lidé chodí, co dělají a kde ztrácíme konverze.

### B) Důvěryhodnost (brand a „vypadá to draze“)

- Moderní design a konzistentní vizuál působí profesionálně.
- Reference, recenze, tým, fotky a jasné informace zvedají důvěru.

### C) Jednoduchá správa (klient má web pod kontrolou)

- Klient zvládne běžné úpravy bez vývojáře.
- Obsah a sekce lze doplňovat postupně.

### D) Růst do budoucna (web nezestárne za rok)

- Web je modulární: dá se rozšířit na e-shop, více jazyků, blog, nové služby, členství nebo portál.
  - Když firma roste, web se rozšiřuje s ní (bez přepisování od nuly).
- 

## 3) Proč Wix (jak to říct „v lepším světle“)

Interně víme, že stavíme ve Wix Studio. Klientovi to komunikuj jako **moderní, ověřenou platformu Wix** (industry-leading), která nabízí vše v jednom a jednoduše se spravuje.

## A) Vše v jednom (bez lepení 10 služeb)

- Hosting, bezpečnost, správa obsahu, formuláře, marketingové funkce a rozšiřitelnost.
- Méně technických zádrhelů = hladší provoz.

## B) Mobilní správa (tohle je pro klienty luxus)

- Klient má mobilní aplikaci, kde může:
- dostávat notifikace o poptávkách/objednávkách,
- reagovat na zprávy rychle (rychlost = více uzavřených obchodů),
- spravovat základní provoz i mimo počítač.

### Jedna věta, která prodává:

„Když vám někdo napíše, pípne vám to do mobilu a vy odpovíte hned. To je dnes často rozdíl mezi 'možná' a 'beru'.“

## C) Obsahový web, který se udržuje sám (CMS)

- Novinky, reference, projekty, tým, dokumenty, produkty: přidáš položku a web se aktualizuje automaticky.

## D) Přípravenost pro marketing

- Web má technické základy, aby na něm šly dělat kampaně, měřit výkon a zlepšovat konverze.

---

## 4) Klientské rozhraní (důvěra + spolehlivost)

Jedna z našich velkých výhod je transparentní průběh.

Klient dostává rozhraní, kde může: - sledovat postup prací v reálném čase, - mít přehled o krocích a stavu projektu, - komunikovat s námi a řešit podporu.

**Proč je to silné:** odbourává to klasickou skepsi „webaři jsou nespolehliví a nevíš, co se děje“.

---

## 5) Rychlost dodání (realita)

- Standardně umíme web dodat přibližně **do 3 týdnů** (dle rozsahu a podkladů).
  - **Urgentní dodání** je možné i v řádu pár dní — **za příplatek** (řeší se individuálně).
-

## 6) Praktické tipy, jak má web vydělávat (mluv řečí klienta)

### A) Homepage není plakát

- 1 jasný claim + 1 hlavní tlačítko (CTA).
- Rychlé rozcestí pro 2-3 typy zákazníků.

### B) Mobil-first

- Na mobilu musí být „akce“ na 1-2 kliky.
- Krátké formuláře (minimum polí).

### C) Důvěra

- Reálné fotky, reference, recenze, jasné kontakty.
- Stručné, srozumitelné info o podmínkách (doprava, vrácení, reklamace).

### D) SEO a obsah

- FAQ a krátké články odpovídající na reálné otázky klientů.
- Obsah přivádí nové lidi z vyhledávání dlouhodobě.

---

## 7) Wix předplatné (mimo cenu webu)

Důležité: **kromě ceny za tvorbu webu** má klient vždy i **měsíční/roční předplatné platformy Wix** (hosting + provoz). Platí se přímo Wixu.

### Jak to vysvětlit klientovi

- „Je to podobné jako nájem za provoz webu — hosting, bezpečnost a funkce. Díky tomu je web stabilní a dlouhodobě udržitelný.“

### Varianty plánů (orientačně)

Ceny se liší podle země, měny, délky období a akcí. Nejvýhodnější bývá roční platba. Česká cena níže je **přepočten z USD** při kurzu ~20,45 Kč / 1 USD (zaokrouhleno).

1) **Základní web (bez online plateb / bez e-shopu)** - cca **\$17 / měsíc** (při roční platbě) ≈ **350 Kč / měsíc** - ročně: **\$204 / rok** ≈ **4 200 Kč / rok**

2) **Web s platbami / základ e-commerce (jednoduchý e-shop)** - cca **\$29 / měsíc** (při roční platbě) ≈ **590 Kč / měsíc** - ročně: **\$348 / rok** ≈ **7 100 Kč / rok**

3) **Rostoucí e-shop (pokročilejší e-commerce + marketing)** - cca **\$39 / měsíc** (při roční platbě) ≈ **800 Kč / měsíc** - ročně: **\$468 / rok** ≈ **9 600 Kč / rok**

4) **Velký e-commerce / vyšší nároky (enterprise úroveň)** - cca **\$159 / měsíc** (při roční platbě)  $\approx$  **3 250 Kč / měsíc** - ročně: **\$1 908 / rok**  $\approx$  **39 000 Kč / rok**

### Důležitá poznámka

- Wix ceny bývají uváděné **bez DPH** a při fakturaci může být DPH dopočtena dle fakturačních údajů.

### Doporučení pro sales (jednoduše)

- Firemní web bez prodeje: **základní plán**.
- Jakmile klient chce prodávat online a přijímat platby: **e-commerce plán**.
- Přesný plán vždy sladíme na úvodním callu podle cíle a rozsahu.

---

## 8) Prodejní landing page (materiál, který budeš posílat)

Abys nemusel/a všechno vysvětlovat od nuly, dostaneš od nás **perfektně připravenou landing page**, kterou můžeš posílat klientům.

Na té stránce klient uvidí: - **reference a ukázky naší práce**, - stručné shrnutí hlavních **benefitů**, - klíčové **selling points** (proč VIZION, v čem jsme jiní), - jasnou výzvu k akci (domluvit call / schůzku).

Počítej s tím jako se svým základním „prodejním nástrojem“ — po oslovení pošleš link a cílem je dovést klienta na meeting.

---

## 9) Jedna minuta: jak to říct na callu

„My web stavíme tak, aby vám reálně pomáhal podnikat — přiváděl poptávky, budil důvěru a šel jednoduše spravovat. Je to moderní platforma, kterou můžete řídit i z mobilu. Navíc máte průběžně přehled o postupu prací. Nejlepší je dát si krátký call, zjistit vaše cíle a navrheme ideální řešení i rozpočet.“

---

## 9) Úkol pro prodejce

Tvůj cíl je **dostat kvalitního klienta na meeting**. - pojmenuj problém, - ukaž přínos, - domluv call s námi, - předdej kontext.

O nacenění, scope a uzavření se postará VIZION.