Výsledok mesiaca

Najdôležitejšie čísla sú zoradené podľa pôvodného obchodného cieľa.

DEMO ÚDAJE

NA DOBREJ CESTE

PÔVODNÝ CIEĽ

Získať 45 relevantných kontaktov pri rozpočte najviac 550 €.

38 z 45 kontaktov

84 % cieľa

Chýbalo 7 kontaktov. Kampaň pritom využila iba 51 % schváleného rozpočtu.

RELEVANTNÉ KONTAKTY

38

+9 oproti marcu

KVALIFIKOVANÉ KONTAKTY

15

39 % zo všetkých kontaktov

VYUŽITÝ ROZPOČET

280 €

z maximálne 550 €

CENA ZA PLATENÝ KONTAKT

8,00 €

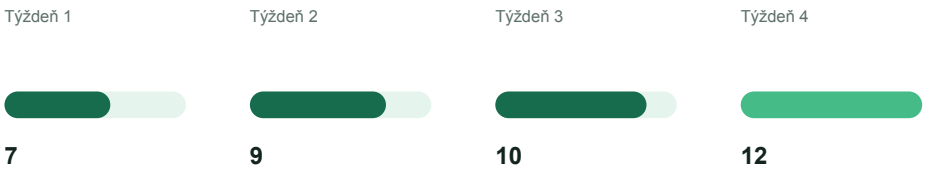
limit bol 10 €

AI

ČO TO ZNAMENÁ

Cieľ ešte nie je úplne splnený, ale platené kampane prinášajú kontakty lacnejšie než povolený limit. Zostávajúci rozpočet umožňuje pokračovať bez navýšenia mesačného stropu.

Kontakty podľa týždňov



Čo prinieslo výsledky

Porovnanie platených kampaní a organického obsahu za rovnaké obdobie.

Kampaň / zdroj KAMPAŇ / ZDROJ	Výsledok VÝSLEDOK	Náklady NÁKLADY	Cena / výsledok CENA / VÝSLEDOK	Kvalita KVALITA
Meta - nový produkt SK	24 kontaktov	186 €	7,75 €	9 kvalifikovaných
LinkedIn - B2B partneri CZ	11 kontaktov	94 €	8,55 €	6 kvalifikovaných
Organický obsah	3 dopyty	0 € médiá	-	ručné overenie

NAJVÄČŠÍ PRÍNOS

Krátke video na Meta prinieslo 14 kontaktov za 6,30 € a bolo najefektívnejším formátom mesiaca.

Obsah na sociálnych sieťach

PUBLIKOVANÉ PRÍSPEVKY	CELKOVÝ DOSAH	INTERAKCIE	ORGANICKÉ DOPYTY
12 / 12	**98 420**	**2 410**	**3**

Najúspešnejší obsah

Krátke video - Nový spôsob	Meta	41 800 dosah	14 kontaktov
Karusel - Tri výhody	Instagram	22 600 dosah	684 interakcií
Prípadová štúdia partnera	LinkedIn	14 300 dosah	6 kontaktov

Odporúčaný plán na máj

Systém pripraví návrhy. Rozpočet ani publikovanie sa bez schválenia človeka nezmenia.

Štyri konkrétne kroky

1 **Presunúť 70 € do krátkeho videa**

Najlepší formát má o 21 % nižšiu cenu za kontakt než priemer.

2 **Pridať 50 € na opätovné oslovenie**

Zamerať sa na ľudí, ktorí navštívili web, ale neodoslali formulár.

3 **Otestovať B2B prípadovú štúdiu**

Jeden nový variant pre LinkedIn, oddelený rozpočet maximálne 80 €.

4 **Zachovať ľudské schvaľovanie**

Každý text, cieľová skupina a zmena rozpočtu zostáva na potvrdenie.

Navrhované rozdelenie rozpočtu 550 €

Meta - krátke video	**260 €**
Meta - opätovné oslovenie	**110 €**
LinkedIn B2B	**140 €**
Rezerva na test	**40 €**

Jednoduché vysvetlenie pojmov

Relevantný kontakt
Človek, ktorý odoslal údaje a súvisí s cieľovou skupinou.

Kvalifikovaný kontakt
Kontakt, ktorý po kontrole spĺňa podmienky pre obchodné oslovenie.

Cena za kontakt
Koľko reklamného rozpočtu bolo priemerne potrebných na jeden kontakt.

CTR
Percento ľudí, ktorí po zobrazení reklamy klikli.

ZDROJE A METODIKA

Meta Ads, LinkedIn Campaign Manager, prehľady sociálnych sietí a ukážkové CRM. Stav dát: 2. máj 2026, 09:42. Konverzie sa môžu mierne meniť podľa atribučného okna.

Žiadna kampaň, publikovanie ani zmena rozpočtu sa nevykoná bez schválenia oprávneného používateľa.