

Checklist: kolik vás stojí jedna poptávka z každého kanálu

Jak na to

Vezměte posledních 20 zakázek. Ke každé si запиšte, odkud přišla, jakou měla cenu a kolik jste z ceny slevili, abyste ji vyhráli. Pak spočítejte cenu za zakázku pro každý kanál zvlášť podle vzorce:

$\text{cena za zakázku} = \text{roční náklady na kanál} \div \text{počet zakázek z kanálu za rok}$

Tabulka k vyplnění

Kanál	Roční náklady	Počet zakázek za rok	Cena za zakázku	Průměrná sleva na vyhranou zakázku
Poptávkový portál (NejŘemeslníci / Poptávej.cz / ePoptávka)	_____ Kč	_____	_____ Kč	_____ % / _____ Kč
Vlastní web + Google profil	_____ Kč	_____	_____ Kč	_____ % / _____ Kč
PPC reklama (Google Ads, Sklik)	_____ Kč	_____	_____ Kč	_____ % / _____ Kč
Doporučení	_____ Kč	_____	_____ Kč	_____ % / _____ Kč

Co si z toho vzít

- Pokud portál vychází do 2-3 % obratu, slevy jsou malé a kalendář máte plný — nic neměňte.
- Pokud většina velkých zakázek jde přes portál a vyhráváte je hlavně cenou, je čas stavět vlastní kanál vedle portálu, ne místo něj.
- Sleva, kterou dáváte, abyste zakázku vyhráli, je skutečná cena kanálu — ne kredit ani poplatek, který vidíte na faktuře.

Celý výpočet i s modelovým příkladem najdete v článku [Poptávkové portály pro řemeslníky: kdy se vyplatí a kdy vám berou marži](#).