

Obsah

Předmluva	9
ÚVOD DO ELEKTRONICKÉHO MARKETINGU.....	11
1.1. Internet a jak to vše začalo	11
1.2. Vzestup a pád internetu.....	12
1.3. Co to je elektronický marketing?	13
1.4. Význam elektronického marketingu v dnešním světě	14
1.5. Elektronický marketing významně ovlivňuje nástroje marketingového mixu.....	17
1.5.1. Komunikace se zákazníkem	17
1.5.2. Distribuce	17
1.5.3. Cena.....	18
1.5.4. Výrobek	19
1.6. Průzkum internetové populace	20
INTERNETOVÉ TECHNOLOGIE.....	25
2.1. Internetové připojení.....	25
2.1.1. Poskytovatelé připojení.....	25
2.1.2. Dočasné připojení k internetu (Dial-up).....	26
2.1.3. Trvalé připojení k internetu (Fix line).....	26
2.1.4. Přenosová rychlosť	26
2.2. WWW stránky (protokol http)	27
2.2.1. Internetový prohlížeč	27
2.2.2. URL adresa	28
2.2.3. Protokol.....	28
2.2.4. Domény	29
2.2.5. DNS servery	29
2.2.6. Internetový www server.....	29
2.2.7. WWW stránky	30
2.2.8. HTML (Hypertext Markup Language).....	30
2.2.8.1. Ukázka formátovacích příkazů jazyka HTML	30
2.2.8.2. Jak vytvořit jednoduchou HTML stránku	31
2.2.9. Nástroje pro tvorbu www stránek	34
2.3. Elektronická pošta (e-mail)	35
2.3.1. Psaní emailových zpráv	36
2.3.2. Důležité pokyny pro práci s elektronickou poštou:.....	37
2.3.3. Zasílání nevyžádané elektronické pošty	37
2.4. Obrazové a hudební sekvence.....	38
2.5. Mobilní technologie.....	39
2.5.1. WAP (Wireless Application Protocol)	39
2.5.2. SMS zprávy	39

2.6. FTP (File Transfer protocol)	40
2.7. Kanály (Push technologie)	40
2.8. Specifické výrazy na internetu	41
2.9. Soubor pravidel chování na internetu - Netiquette	41
2.10. Bezpečnost práce s internetem	42
JAK NA INTERNETU HLEDAT A NAJÍT POŽADOVANÉ INFORMACE	43
3.1. Vyhledávací služby	43
3.1.1. Katalogové vyhledávací služby	43
3.1.2. Výhody a nevýhody katalogového třídění	44
3.1.3. Full textové vyhledávání	44
3.1.4. Indexovací vyhledávací služby	45
3.2. Jak efektivně využívat vyhledávacích služeb	45
3.2.1. Klíčová slova a booleanovská matematika	45
3.3.. Literatura a internetové zdroje	46
INTERNETOVÁ PREZENTACE JAKO MARKETINGOVÝ NÁSTROJ	47
4.1. Stanovte si jasné a reálné cíle	47
4.2. Definice cílové skupiny	48
4. 3. Tvorba internetové presentace	49
4.3.1. Realizační team	49
4.3.2. Internetová doména	51
4.3.3. Grafický návrh	52
4.3.3.1. Logistika internetové presentace	52
4.3.3.2. Na internetovou presentaci nepatří reklamní banner	53
4.3.4. Jaké informace by měla WWW presentace obsahovat	53
4.3.5. Při tvorbě textů buďte struční a výstižní	53
4.3.6. Informace, které publikujete, jsou pro vaše zákazníky, víte tedy co je zajímá ?	53
4.3.7. Aktuální informace o dění ve společnosti, novinky	54
4.3.8. Katalog produktů	54
4.3.9. Přehledná produktová struktura	55
4.3.10. Fulltextové vyhledávání	55
4.3.11. Kontakty na organizaci	56
4.3.12. Informace o organizaci	56
4.3.13. Maximální dostupnost presentace na internetu	56
4.3.14. Na www stránkách používejte jen všeobecně rozšířené technologie	57
4.3.15. Návštěvník Vám dává 20 sekund	57
4.3.16. Stránky typu „under construction“	57
4.3.17. Jazykové mutace	58
4.3.18. Právní aspekty publikování informací na internet	58
4.3.19. Copyright, Privacy Statement, Terms of Use a Legal notice	58
4.3.20. Výběr vhodného dodavatele a postup realizace	59
4.3.20.1 Příprava podkladů	59

4.3.20.2. Kriteria pro výběr dodavatelské společnosti	60
4. 4. Webpromotion	61
4.4.1. Aktualizace obsahu internetové presentace.....	61
4.4.2. Vytvořte z internetové presentace informační zdroj	61
4.4.3. Vytváření návštěvnické databáze	62
4.4.4. Obohaťte stránky o zajímavé prvky	62
4.4.5. Internetová adresa patří na všechny firemní materiály.....	62
4.4.6. Registrujte svoji internetovou adresu do vyhledávacích služeb.....	62
4.4.7. Reciproční propagace.....	63
4.4.8. Bannerová reklama	63
4.4.9. Public relations aktivity	63
INTERNETOVÁ REKLAMA.....	65
5.1. Internetová reklama, propagace pro 21. století.....	65
5.2. Srovnání internetové reklamy se světem klasických médií	66
5.2.1. Některé nevýhody klasických médií oproti internetové reklamě	66
Tato tabulka ukazuje jen základní nástin výhod internetu jako média vůči médiím klasickým. Uvedené porovnání neplatí absolutně a neklade si za cíl kvalifikované porovnání těchto médií navzájem.	
5.2.2. Na internetu lze cíleně oslovoval i velice úzké skupiny lidí	66
5.2.2.1. Na internetu lze cíleně oslovoval i velice úzké skupiny lidí	67
5.2.2.2. Přesné statistiky a exaktní vyhodnocení reklamní kampaně	67
5.2.2.3. Banner není nikdy zobrazen pokud si jej někdo nevyžádá.....	68
5.2.2.4. Online reklama efektivně podporuje online prodej	68
5.2.2.5. Pro jaké produkty a služby je reklama na internetu vhodným komunikačním prostředkem.	68
5.2.2.6. Shrnutí výhod internetové reklamy	68
5.2.2.7. Nevýhody internetové reklamy	69
5.2.2.8. Dosažitelnost některých cílových skupin je na internetu omezená	69
5.3. Bannerová reklama.....	70
5.3.1. Rozměry reklamních ploch	70
5.3.2. Velikost reklamního banneru (místa na disku počítače)	71
5.3.3. Reklamní pozice.....	71
5.3.4. Zobrazování reklamních bannerů	72
5.3.4. Účinnost bannerové reklamy	72
5.3.5. Cílení reklamních bannerů.....	73
5.3.5.1. Možnosti cílení reklamních bannerů	73
5.3.5.1.1 Oborové cílení.....	74
5.3.5.1.2 Cílení na základě údajů z prohlížeče	74
5.3.5.1.2.1 Omezení na domény 1. a 2. úrovně	75
5.3.5.1.2.2 Regionální omezení.....	75
5.3.5.1.2.3 Omezení na operační systémy a typy prohlížečů	75
5.3.5.1.2.4 Cookies	75
5.3.5.1.3 Personalizace.....	76
5.3.5.1.3.1 Ochrana soukromí uživatelů.....	76

5.3.5.1.4. Omezení frekvence zásahu – Personal limit	76
5.3.6. Jak se měří účinnost reklamních bannerů	78
5.3.6.1. Cliks a Click rate	79
5.3.6.2. Unique IP, Cookies.....	79
5.3.6.2. Ceny za reklamu (Cost per Thousand)	80
5.3.7. Jak stanovit počet impressions pro reklamní kampaň.....	81
5.3.8. Jak zvýšit účinnost reklamního banneru.....	83
5.3.8.1. Rich media bannery	83
5.3.8.2. Aktivní výměna reklamních bannerů.....	84
5.3.9. Jak vytvářet účinné reklamní bannery.....	84
5.3.10. Další formáty bannerové reklamy.....	86
5.3.10.1. Otevření okna prohlížeče s reklamou (Pop-up / under window)	86
5.3.10.2 Mezistránková reklama (Interstitial).....	86
5.3.11. Specifické formáty reklamy na internetu	87
5.3.11.1. Podkreslení stránky grafickým prvkem (Watermark).....	87
5.3.11.2 Kurzorová reklama (Cursor Ad).....	87
5.4. Emailový marketing	88
5.4.1. Jak vytvářet zákaznickou databázi	89
5.4.2. Cílová skupina.....	91
5.4.3. Obsah sdělení	91
5.4.4. Způsob rozeslání zprávy	93
5.4.4.1. Nástroje pro zasílání hromadné pošty	94
5.4.4.5. Zabezpečení reakcí na oslovení.....	94
5.4.6. Vyhodnocení účinnosti	95
5.5. Emailová propagace na internetových serverech (Newslettery).....	96
5.6. Textová reklama	97
5.7. Reklama ve vyhledávacích službách	98
5.7.1. Přednostní výpis na klíčová slova	98
5.8. Audio a videosekvence: Obrazová a hudební reklama	99
5.9. Reklama v mobilních zařízeních (m-advertising)	99
5.9.1. Reklama v zařízeních podporující WAP	99
5.10. Kodex internetové reklamy	100
ELEKTRONICKÁ KOMERCE	103
6.1. Základní modely elektronické komerce.....	103
6.1.1. B2C – Business to Customer	103
6.1.2. B2B – Business to business	103

6.2. Elektronický podpis	104
6.2.3. Obchodování přes internet.....	105
6.2.3.1. Elektronický obchod	106
6.2.3.2. Bezpečnost transakcí přes internet	107
6.2.4. Placení přes internet	108
6.2.5. Intranet	110
PŘÍLOHY	111
Příloha č.: 1: Výběrové řízení na vytvoření prezentace společnosti prostřednictvím WWW stránek.....	111
Doporučená literatura:.....	114
Adresář doporučených internetových zdrojů.....	115
Seznam obrazové dokumentace.....	116