Checklist: 7 kroků k uvedení nového produktu v e-shopu

Krátký pracovní tahák pro první týden propagace

Nový produkt není připravený ve chvíli, kdy ho nahrajete na e-shop. Je připravený, když zákazník pochopí, pro koho je, co přesně nabízí a kde si může ověřit cenu, varianty a další parametry.

Tento checklist vám pomůže připravit první týden komunikace bez náhodných AI textů a bez tvrzení, která nemáte ověřená.

> **Pravidlo pro každý krok:** Pokud údaj neznáte nebo ho nemáte potvrzený, označte ho jako „neověřeno“ a nepoužívejte ho v komunikaci.

---

1. Zkontrolujte produktovou stránku

- [ ] Název, varianta a fotografie odpovídají produktu, který budete propagovat.
- [ ] Cena, dostupnost, doprava a produktová URL jsou aktuální.
- [ ] Jsou jasně uvedené rozměry, materiál, obsah balení nebo jiné relevantní parametry.
- [ ] Máte vypsané informace, které nesmíte domýšlet: například pratelnost, nosnost, certifikace nebo univerzální kompatibilita.

Výsledek: Jeden zdroj pravdy, ze kterého vychází web, video, e-mail i případná reklama.

2. Napište jednu situaci zákazníka

Doplňte větu:

> Zákazník řeší [konkrétní situace], když [co se v praxi děje].

Příklad: „Zákazník řeší, kam uložit drobné oblečení, když se mu v zásuvce míchají ponožky a doplňky.“

- [ ] Situace je konkrétní a běžně představitelná.
- [ ] Není to jen obecný slogan typu „chce lepší život“.

- [ ] Produkt na tuto situaci skutečně reaguje.

3. Vyberte jednu hlavní větu produktu

Doplňte větu:

> [Název produktu] je pro [konkrétního člověka], který řeší [situace], a nabízí [ověřená vlastnost].

Příklad: „Skládací organizér je pro člověka, který chce mít drobné oblečení přehledně rozdělené v zásuvce, a nabízí 16 samostatných přihrádek.“

- [ ] Věta obsahuje zákazníka, situaci a ověřený fakt.
- [ ] Neobsahuje superlativ, falešný slib ani neověřený účinek.
- [ ] Neobsahuje slevu nebo limit, pokud nejsou skutečně aktivní.

4. Připravte čtyři skutečné záběry

- [ ] Produkt zepředu v přirozeném světle.
- [ ] Detail jedné ověřené vlastnosti.
- [ ] Ruce při jednoduchém použití.
- [ ] Produkt v reálném prostředí nebo vedle měřítka.

Natočte každý záběr dvakrát až třikrát. Pro první krátké video nepotřebujete obličej před kamerou ani studio. Potřebujete stabilní, čitelný a pravdivý obraz.

5. Rozvrhněte první týden

Den 1: Představte novinku: pro koho je a jakou jednu vlastnost nabízí.
Den 2: Ukažte konkrétní problém před použitím produktu.
Den 3: Vysvětlete jednu vlastnost do hloubky.
Den 4: Odpovězte na jednu skutečnou přednákupní otázku.
Den 5: Natočte tři záběry: před použitím, použití, výsledek.
Den 6: Ukažte druhý úhel: variantu, obsah balení nebo jinou situaci.
Den 7: Shrňte, pro koho produkt je, a odkažte na detail produktu.

- [ ] Každý den má jen jednu hlavní myšlenku.

- [ ] Není nutné zveřejnit každý formát každý den.
- [ ] Produktová stránka je ve všech odkazech stejná a funkční.

6. Zkontrolujte tvrzení před publikací

- [ ] Každý rozměr, materiál, cena a termín má ověřený zdroj.
- [ ] Video ani fotografie nenaznačují vlastnost, kterou produkt nemá potvrzenou.
- [ ] Neuvádíte falešnou recenzi, počet prodaných kusů ani „poslední šanci“ bez skutečného důvodu.
- [ ] Pokud mluvíte o akci, uvádíte přesný konec a podmínky.
- [ ] Titulky jsou čitelné i bez zvuku a CTA vede na správnou stránku.

7. Vyhodnoťte první týden

Po sedmi dnech se podívejte na tyto otázky:

- Který formát přivedl nejvíce relevantních návštěv na produktovou stránku?
- Na kterou otázku se lidé opakovaně ptali?
- Který detail produktu nejvíc pomohl vysvětlit použití?
- Kde zákazníci odešli: před otevřením produktu, na produktové stránce nebo v checkoutu?

Odpovědi použijte pro další video, FAQ na produktu nebo druhý e-mail. Neměňte najednou vše. Vyberte jednu věc, kterou zlepšíte při dalším uvedení produktu.

Chcete z checklistu udělat hotový plán?

AI Product Launch Kit navazuje na těchto sedm kroků. Obsahuje 13 českých promptů, formátovaný vstupní list, 7denní plán, Reels a Stories scénáře, e-mailové šablony a kontrolu kvality pro jeden skutečný produkt.

Produkt nepřepisuje vaše fakta a neslibuje prodeje. Pomůže vám z ověřených podkladů připravit první týden komunikace s jasným pořadím a konkrétními výstupy.

Více informací: **AI Product Launch Kit · 490 Kč**

© ROSTIVO Studio