

O ČEM
VE SVÉM
BYZNYSU
BLOGOVAT

Daniel Križák

jakblogovat.cz

Blogujte na téma, které máte upřímně rádi. Jedině díky tomu bude pro vás psaní radostí a budete v něm vidět smysl. Postupně jděte také do hloubky svého tématu. Jestliže čtenář vycítí, že vás téma, o kterém píšete, moc nebaví, ztratíte ho.

O čem blogovat?

O čem ve vašem byznysu blogovat? Vnímám, že to je nejčastější otázka podnikatelů, které blogování zaujalo, pustili by se do něj, ale umí si představit tak tři témata pro své články. Myslím, že to je taky úskalí na kterém nejčastěji havarují, když už začali blogovat. Prostě jim došly témata a nemají zásobu dalších. V tomto sešitě vám **ukážu 3 způsoby, jak si vymyslet témata několik let dopředu.**

V první řadě je si potřeba říct, proč chcete začít nebo jste začali s blogováním. Těch důvodů může být celá řada. Já však nejvíce souzním s těmi, kteří podnikají a ať už mají služby nebo produkty a chtějí se **zviditelnit na internetu**, stát se uznávaným lídrem ve svém oboru, přitahovat tak potenciální zákazníky přes internet a dále se jim připomínat svým blogem, aby **získali dostatečnou**

důvěru a pak objednávka u nich pro ně byla jasná volba. No a nebo chtějí **pečovat o stávající zákazníky**, což díky blogu taky skvěle funguje. Pro tyto podnikatele je zaměřen i web jakblogovat.cz

Pokud tedy i vy patříte do této skupiny a jsou to i vaše důvody pro blogování, tak tohle je přímo pro vás a máme společný cíl.

Jaký by tedy ten náš obsah měl být, když známe cíl?

Pro první obsah na blogu bych si vzal **10 nejpalčivějších problémů které trápí mou cílovou skupinu a tedy hledají na ně odpovědi na internetu**. To je skvělá příležitost jak se jim dostat do cesty!

Když vám to ukážu na mém příkladu, tak já tvořím internetové stránky pro podnikatele a ty témata kterými jsem začal byly - *jak*

si správně vybrat doménu adresu svého webu, co je to webhosting, kde sehnat obrázky na svůj web, jak optimalizovat web pro vyhledávače, a podobně.

Zároveň to jsou témata o kterých píšu úplně laicky. Vždy si **představím člověka, který na dané téma neví vůbec nic a já mu to chci ukázat**, vzít ho za ruku jako dítě a provést ho. Díky tomu mi pak chodí reakce *"koukněte jaký máme web, díky vašim návodům a to jsme před měsícem nevěděli ani co je to webhosting"*.

Nejhorší co můžete udělat je zapomenout na ty své potenciální zákazníky laiky a začít psát pro experty z oboru, jako jste vy. Používat výrazy, kterým bude sice vaše konkurence rozumět, ale potenciální zákazníci ne. Váš blog bude příliš odborný. Pokud tedy vaše cílová skupina nejsou konkurenti, tak potřebujete psát řečí kmene vašich potenciálních zákazníků, jedině tak se do vás zamilují.

A když už víme jakým stylem blogovat, tak pojďme si ukázat o čem a udělat si redakční plán.

1. Sledování blogů na podobné téma

Projděte si blogy na podobné témata, o čem píšou jiní a **nechte se inspirovat**. Přihlaste se na těchto blozích k odběru newsletteru a pravidelně sledujte publikovaný obsah.

Nic však nekopírujte, jen se nechte inspirovat na jaké témata píšou. Najděte si svůj styl a můžete pak **stejné téma zpracovat svým způsobem**, potřebujete dát do toho sebe. Navíc máte svou cílovou skupinu, takže potřebujete, aby to bylo zaměřené pro ni.

2. Zapisování inspirace

Zapisujte si témata, které vás napadnou a o kterých byste mohli napsat na svůj blog. Ať už vidím zajímavé téma na blogu podobného tématu, newsletteru nebo mám schůzku s klientem a on se mne zeptá na zajímavou otázku, která by mohla zajímat i ostatní, tak si **vše hned zaznamenávám do poznámek na mobilu.**

Jednou za čas pak na to kouknu a **seřadím ty témata** v poznámkách, jak by mohly jít za sebou a přidám k nim datумы, kdy které téma zpracuji na svůj blog. Samozřejmě když mě do toho napadne nějaké aktuální téma, které se hodí jen nyní, tak jej tam dám hned a ostatní posunu. Je fajn **blog zpestřit i něčím velmi aktuálním.**

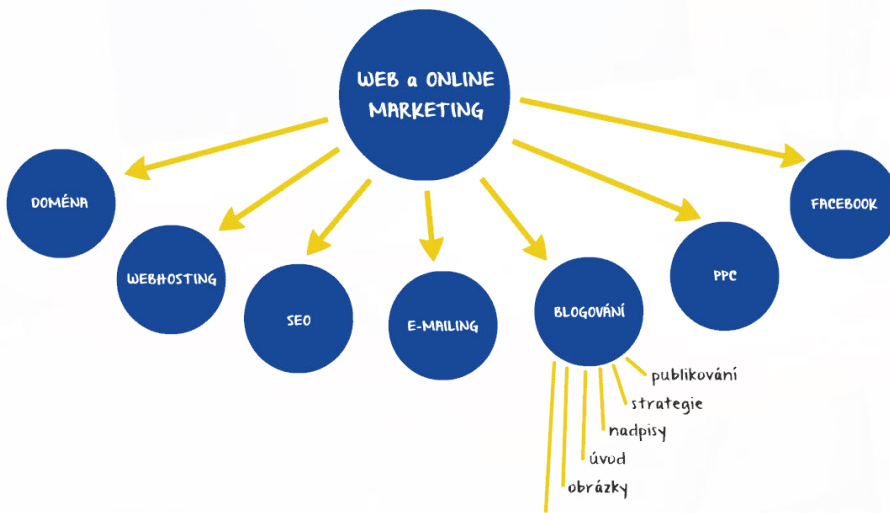
3. Redakční plán

Pokud vám podle prvního a druhého způsobu stále nepřichází inspirace o čem psát, tak si pojdme **podrobně rozepsat vaše téma a zjistit o čem můžete blogovat.**

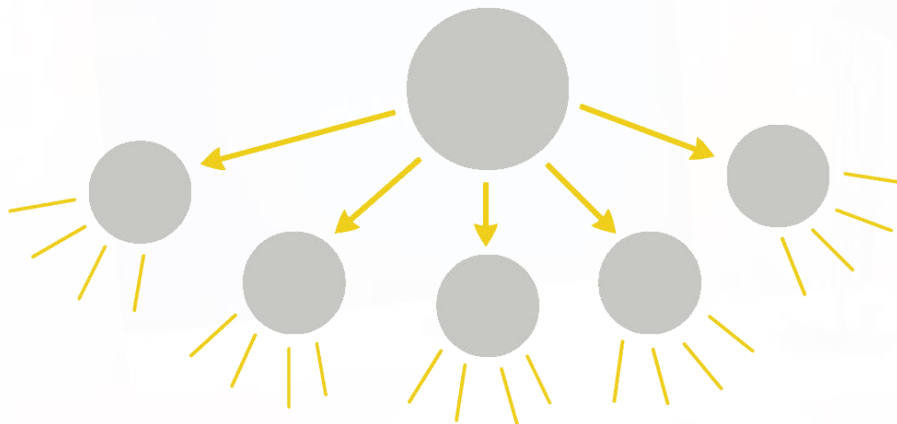
Ukážu vám to na mém blogu danielkrizak.cz/blog

Mám **jedno hlavní téma** svého blogu. U mne je tím tématem WEB a ONLINE MARKETING. Pod toto hlavní téma spadají různá **podtémata**, takže u mne si začnu psát – DOMÉNA, WEBHOSTING, SEO, E-MAILING, BLOG, PPC, FACEBOOK atd. – je jich tam hodně a mohl bych pokračovat dále. Určitě to máte taky tak, stačí si to jen začít psát.

A pak si vezmu **každé podtéma a napíšu si pod něj klíčová slova, co s ním souvisí**. Také menší a konkrétní témata. U mne třeba u BLOGU to může být – PUBLIKOVÁNÍ, STRATEGIE, NADPISY, ÚVOD, OBRÁZKY atd. No a **ke každému takovému klíčovému slovu u toho podtématu můžu vytvořit samostatný obsah**.



Rozepište si své témata:



Ještě pár tipů

Tak co, už víte o čem budete blogovat?

Mám zde pro vás ještě pár tipů, jakým způsobem můžete své témata zpracovat nebo kde brát podněty:

Nejčastěji kladené otázky potenciálních zákazníků či přímo zákazníků - určitě se s tím setkáváte, že dostáváte některé otázky stále dokola, to znamená, že zajímají více lidí a právě tohle je ideální zpracovat na svůj blog, protože někteří se ani nezeptají a odejdou, nestanou se vašimi zákazníky jen díky tomu.

Příběhy a reference - najděte své spokojené zákazníky, kteří mají zajímavý příběh a udělejte z toho případovou studii ke své

službě/produktu. Pošlete jim pár otázek, aby popsali svou cestu, co řešili a čím jste jim vy pomohli.

Rozhovor - předchozí příběh můžete udělat taky formou video rozhovoru. Je fajn si taky najít ve svém oboru nějaké uznávané osobnosti a udělat s ní rozhovor. I vám tak stoupne statut experta.

Postupy “jak na to” - toto je moje nejoblíbenější věc, které využívám nejvíce. Lidé stále hledají návody a postupy, jak mají udělat různé věci, které je trápí. Ukažte jim vy ty své postupy z vašeho oboru.

Aktuality a novinky - stalo se něco fakt výjimečného ve vašem oboru či ve vaší firmě? Napište o tom na blog. Případně jaké trendy předpovídáte do dalšího období ve vaší oblasti. Vždy

myslete na to, aby tohle nebylo jen o vás, ale o čtenáři a bylo jasně z obsahu znát, co mu to přinese.

Mýty - určitě i ve své oblasti najdete spoustu mýtů, kterým lidé věří, ale přitom to může už být úplně jinak. Najděte tyto mýty a objasněte je na svém blogu.

Věřím, že po těchto řádcích budete mít již jasnější představu o tom vašem tématu pro blogování. Mějte však na paměti jednu důležitou zásadu: **Blogem je potřeba pomáhat a teprve pak můžete prodávat.** Jinak to nefunguje. Jestliže budete na blog chrlit věci o svých produktech, službách a jen prodejní argumenty, tak věřte tomu, že to nikdo nebude číst. Čtenář hned pozná, že jen prodáváte. Na blogu potřebujete **inspirovat, bavit, pomáhat.** A není nic špatného na tom, když do článku vložíte **odkaz na nějaký váš produkt či službu, který se tam právě hodí** a týká se ho to téma.

Myslím, že víte vše podstatné. Teď je potřeba začít blogovat. Pokud ještě nemáte [založený svůj blog, tak zde](#) jsem pro vás natočil video **návody jak si jej udělat**.

A pokud vás **podrobněji zajímá**, jakou strukturu by měl mít obsah na blogu, jak zpracovat text, aby byl čitelnější nebo jak natočit audio nahrávku či video a sestříhat jej, také kde všechny ty věci **nahrát a publikovat, sdílet svůj obsah**, aby se dostal k co nejvíce lidem, tak právě o tomto jsem natočil řadu video návodů, které najdete [v postupu jak blogovat zde >>](#)

*Blogování nebo jakákoliv jiná tvorba obsahu je tou nejlepší cestou, jak si vybudovat dobré jméno či značku a já vám přeji hodně úspěchů s vaším blogem.
A podnikejte s úsměvem :)*

Daniel Křížák



jak blogovat

