



CASE STUDY

Vytvoření efektivní platformy pro online kurz mzdového účetnictví



ÚVOD A PŘEDSTAVENÍ KLIENTA

Klientem je společnost **Účetnictví On Line a.s.**, která se specializuje na účetní služby a poradenství a nyní rozšiřuje svou působnost do oblasti online vzdělávání, konkrétně v oblasti mzdového účetnictví. Vzhledem k rostoucímu zájmu o flexibilní formy studia **se klient rozhodl nabídnout kurz mzdového účetnictví online**. Potřeba vytvořit plně funkční a uživatelsky přívětivou platformu pro online kurzy, která by umožnila zákazníkům snadno zakoupit kurzy a přistupovat k obsahu, byla proto klíčová.



Přesně definované požadavky klienta zahrnovaly:

- **Vytvoření veřejné prodejní stránky kurzu**, kde si zájemci mohou snadno zakoupit přístup ke kurzu.
- **Realizaci zabezpečené členské sekce**, která by obsahovala veškeré potřebné materiály pro studium, včetně live webinářů, záznamů z lekcí a bonusových materiálů.
- **Poskytnutí tištěných studijních materiálů a zajištění uživatelsky přívětivého rozhraní**, které by usnadnilo správu kurzů pro klienta i uživatele.



PŘÍSTUP K ŘEŠENÍ

K realizaci projektu jsme přistoupili s ohledem na časové omezení a potřebu rychlého nasazení stabilní platformy. **Zvolili jsme WordPress s integrací SimpleShopu a platebních bran Pays**, což poskytlo klientovi následující výhody:

- **Rychlé spuštění prodeje:** Díky WordPressu a SimpleShopu jsme mohli spustit prodejní sekci již po dvou týdnech. Uživatelé mohli kurz zakoupit jedním kliknutím, s důrazem na rychlost, bezpečnost a snadné ovládání.
- **Zabezpečená a intuitivní členská sekce:** Členská sekce byla navržena pro snadnou orientaci. Účastníci mohli sledovat webináře, prohlížet bonusy a stahovat materiály, což usnadnilo přístup k obsahu.
- **Automatizovaná podpora a aktualizace:** Platforma zahrnovala průběžnou technickou podporu a možnost aktualizací, což zajistilo stabilitu a rychlou reakci na požadavky klientů.

CÍLE

Hlavní cíle projektu zahrnovaly následující:



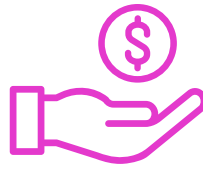
Rychlé spuštění prodejní části webu

Klient stanovil termín pro spuštění prodejní sekce do dvou týdnů od zahájení prací, aby bylo možné co nejdříve zahájit prodej kurzů.



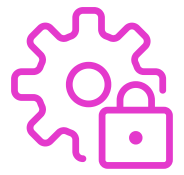
Vytvoření přístupné a intuitivní členské sekce

Zabezpečená členská sekce měla poskytnout účastníkům všechny studijní materiály, a to včetně přímého přístupu k živým i archivovaným webinářům a dalšímu bonusovému obsahu.



Překročení minimálního prodejního cíle

Stanovený prodejní cíl činil 222 přístupů. Projekt se soustředil na optimalizaci prodejní stránky, aby zákazníci byli motivováni přístup zakoupit.



Poskytnutí stabilní a udržitelné platformy

Dlouhodobým cílem bylo zajistit, že vytvořený systém bude snadno spravovatelný, škálovatelný a přizpůsobitelný pro případné rozšíření nabídky kurzů v budoucnu.

PŘEKÁŽKY V PRŮBĚHU PROCESU

Projekt přinesl několik klíčových výzev, které bylo třeba překonat:

Časové omezení: Vzhledem k tomu, že **spuštění kurzu bylo plánováno jen šest týdnů po zadání projektu**, byl čas klíčovým faktorem. Bylo nutné rychle vyřešit technické otázky a koordinovat práce na prodejní i členské sekci.

Bezpečnost a jednoduchost uživatelského prostředí: Vytvoření přehledného a bezpečného prostředí vyžadovalo nastavení různých přístupových oprávnění a zabezpečení proti neoprávněnému přístupu.

Uživatelé měli mít intuitivní prostředí, které je nezatíží zbytečnými kroky.

Splnění ambiciózních prodejních cílů: **Původní cíl 222 prodaných přístupů** byl vysoký, což kladlo důraz na marketingovou kampaň a kvalitu prodejní stránky. Klientova marketingová podpora byla klíčová, ale také naše optimalizace webu a příprava lákavé prodejní nabídky.

DLOUHODOBÉ VÝHODY

Úspěšné dokončení projektu přineslo klientovi několik dlouhodobých přínosů:



Stabilní a škálovatelná platforma:

Díky robustnímu řešení na WordPressu je **možné v budoucnu snadno přidávat další kurzy nebo funkce** bez nutnosti zásadních technických změn.



Vysoká uživatelská spokojenost a retenční potenciál: Díky

jednoduchému přístupu k materiálům a intuitivnímu ovládání členské sekce mohou účastníci snadno pokračovat ve vzdělávání i v dalších kurzech.



Efektivita a udržitelnost: Možnost spravovat veškerý obsah kurzů z jednoho místa ušetřila klientovi čas a náklady na aktualizaci a správu obsahu. Tento systém tak podporuje efektivní řízení kurzu a udržitelné rozšíření.

VÝSLEDKY

Projekt byl úspěšně dokončen a předčil očekávání:

Výjimečná návratnost investice (ROI): Celkové náklady na vývoj webu a marketingovou kampaň činily **220 tisíc Kč** bez DPH, zatímco celkové příjmy dosáhly **2,3 milionu Kč** bez DPH, což znamenalo **návratnost investice 957 %**.

ROI

+957%

● stanovený cíl ● skutečný prodej



Splnění a překročení prodejního cíle:

Původní prodejní cíl byl výrazně překročen. Klient prodal 632 přístupů, což potvrdilo atraktivitu kurzu i dobře nastavenou strukturu prodejní stránky.

Optimalizované uživatelské prostředí a

zjednodušení správy: Platforma je z jednoho administračního rozhraní snadno ovladatelná, což zjednodušuje správu kurzů a aktualizaci obsahu. Zákazníci mohou po přihlášení přistupovat ke všem materiálům na jednom místě, což zvyšuje komfort a usnadňuje správu uživatelů.

DOPORUČENÍ PRO DALŠÍ ROZVOJ ZAHRNÚJÍ

- 1 **Pravidelná analýza uživatelské zkušenosti:** Monitorování zpětné vazby od uživatelů může pomoci optimalizovat strukturu kurzu a reagovat na nové potřeby účastníků.
- 2 **Rozšíření vzdělávací nabídky:** Přidání dalších kurzů v oblasti účetnictví může klientovi pomoci diverzifikovat nabídku a přilákat širší spektrum uživatelů.
- 3 **Pravidelné aktualizace obsahu:** Udržování aktuálních materiálů je klíčové pro zachování kvality kurzu a udržení vysoké míry spokojenosti zákazníků.

ZÁVĚR A KLIENTSKÉ OHLASY

Realizace projektu platformy pro online kurz mzdového účetnictví byla z pohledu klientky velmi úspěšná. Nejvíce ocenila „vstřícnost a pohodovou komunikaci“ s týmem, která umožnila plynulý průběh projektu bez zbytečných korporátních zdržení: „Jednám s konkrétními lidmi, žádné korporátní protahovačky,“ uvedla. Díky zkušenostem z předchozích spoluprací klientka dobře věděla, do čeho jde, a rychlé nasazení s možností doladění některých detailů tak plně naplnilo její očekávání.

Jednoduchost a přehlednost nového webu klientka vyzdvihuje jako zásadní. Spojení WordPressu s vhodně zvolenými plugíny umožnilo projekt dokončit v krátkém čase, a to bez ztráty funkčnosti či uživatelské přívětivosti: „Asi jednoduchost díky spojení WordPressu s dobře vybranými plugíny. Díky tomu se podařilo projekt dokončit v zadaném čase.“

Platforma byla spuštěna ve stanoveném termínu, což klientka hodnotí jako hlavní přínos: „Hlavní část projektu je dokončena a funguje jak má.“ Po spuštění ji navíc velmi příjemně překvapil „fenomenální zájem o kurz,“ který předčil očekávání a potvrdil kvalitu zvoleného řešení.

Z pohledu doporučení pro firmy, které by chtěly projít podobným procesem, klientka zdůrazňuje význam plánování, které je zásadní pro úspěch: „Samozřejmě dobře plánovat, ale to jde, když je čas a prostor. V dnešní době nedostatkové zboží.“

Na otázku, zda by nás doporučila ostatním, odpověděla jednoznačně: „Určitě ano. Jste flexibilní. Osobně si velmi vážím pohodové spolupráce s p. Šafaříkem a p. Koubkovou.“ Celkově klientka hodnotí spolupráci jako vysoce profesionální, s důrazem na rychlou reakci na její požadavky, a s výsledky, které plně odpovídají jejím očekáváním.

CHCETE I VY VYTVOŘIT WEB, KTERÝ VÁM PŘINESE NADSTANDARDNÍ VÝSLEDKY? S NÁMI ZVLÁDNETE KAŽDÝ PROJEKT EFEKTIVNĚ A S OSOBNÍM PŘÍSTUPEM.

