



národní
úložiště
šedé
literatury

Váš web, vaše pravidla!

Venerová, Tereza
2013

Dostupný z <http://www.nusl.cz/ntk/nusl-152742>

Dílo je chráněno podle autorského zákona č. 121/2000 Sb.

Licence Creative Commons Uveďte autora 3.0 Česko

Tento dokument byl stažen z Národního úložiště šedé literatury (NUŠL).

Datum stažení: 03.10.2024

Další dokumenty můžete najít prostřednictvím vyhledávacího rozhraní nusl.cz .

**Váš web,
vaše pravidla ...**



Awesome

SUPER

→ *Great*

AMAZING

Co je pro vás důležité?

- redakční systém
- grafika
- obsah
- struktura
- optimalizace
- přístupnost

A co lidi?

- **Nečtou**
- **Přehlížejí důležité informace**
- **Nemají čas**
- **Jsou líní**
- **Rozhodují se emotivně**
- **...**

Neví co chtějí, dokud jim to neukážete

- **11 000 000 vjemů na nás působí každou sekundu**
- **1 miliarda bitů**
- **40 000 stran -> 150 knih**
- **pouze 250 znaků si uvědomujeme**
- **Naše podvědomí je rychlejší, chytřejší. Proč to nenechat na něm?**

Rada č. 1

**Vykašlete se na pravidla,
stejně je nikdo **NE**dodržíje.**

"Mám super web,
ale chodí mi tam lidi"

Rada č. 2

Chcete mít skvělý web?

**Zapomeňte na to, co chcete vy,
přemýšlejte nad tím, co chtějí oni.**





Primitivní pudy: vyhnout se nebezpečí



Primitivní pudy: zajistit potravu



Primitivní pudy: předat genetickou informaci

A portrait of George Clooney, a middle-aged man with grey hair, wearing a white button-down shirt. He is looking directly at the camera with a slight smile. The background is a dark, textured grey.

Primitivní pudy: předat genetickou informaci (speciální edice pro knihovnice ;)



500 000 000 let - zadní mozek
Primitivní pudy

200 000 000 let - limbický systém
Emoce

100 000 000 let - koncový mozek
Rozum

Kdo by to kupoval?

Stáli byste mnohahodinovou frontu na telefon, který má ve srovnání s konkurencí výrazně horší parametry a je 2x dražší?



Tlak trhu a konkurence vytváří tlak na naše produkty a služby. Vymýšlíme nové parametry, které můžou lidé posuzovat.

Rozhodovací paralýza.

Musíte cílit na pocity, emoce, hodnoty a styl zákazníka.

Rada č. 3

**Dělejte přesný opak toho,
co dělají vaši konkurenti.**

Co ocení?

- **chtějí se cítit dobře**
- **chtějí mít pocit kontroly**
- **chtějí ušetřit čas**

Jsme závislí na odměnách

- **Jak vypadá stránka, která potvrzuje objednávku?**
- **Jaké e-maily jim posíláte?**
- **Může to pro ně být dostatečná odměna za to, že se jim něco podařilo?**
- **Jak vypadá vaše stránka 404? Nemohla by jim udělat radost zajímavým obsahem?**

FRIENDSWITHBENEFITS

Mějte je rádi

- Odměny pro fanoušky.
- Odměny pro včasné vraceče knih.
- Kupujte knihy, o které si řeknou a dejte je do knihovny co nejdříve.
- Předběžné rezervace na oznámené novinky.
- Fyzické odměny – placky, sladkosti u pultu, tematické dny.
- Snažte se je zapojit.
- Mějte méně pravidel.
- Umožněte jim vytvořit osobní prostředí.
- Gamifikace.
- Odpoštějte jim pokuty.

Rozumí vám?

**PPC, CPC, CTR, GA, KWS,
ROI, SEM, SERP, SPIR, FB,
UX, XML, CMS, CSS ...**

**EIZ, MVS, MMVS, COD, EOD,
MDT, JIB ...**

Rada č. 4

**Podívejte se na web,
očíma vašeho návštěvníka.**

**Víte,
co na webu dělají...**

... víte také, proč to dělají?

Změňte svůj web

- 100metod.knihovna.cz
- Testujte
- Google Analytics
- Kartičky
- [Mouse Flow](#)
- Fivesecondtest.com

HODNOCENÍ PŘEDNÁŠEK

Hodnotte přednášky, přednášející i moderátory v jednotlivých sálech. Budeme rádi za vaši zpětnou vazbu a přednášejícím jistě vaše pochvaly i připomínky pomohou do budoucna.

[Hodnocení programu v Balíngově sále](#)

[Hodnocení programu v Noční studovně](#)

[Hodnocení programu ve Vzdělávacím centru](#)

← Knihovnický Barcamp

HODNOCENÍ PŘEDNÁŠEK

Představte si, že zakládáte nového klienta a chcete se dozvědět více informací o postupu. Klikněte na odkaz 5602_00_012R. Poté se Vám zobrazí konkrétní kapitola jiného předpisu – postupně ve třech designově různých variantách. Každou si dobře prohlédněte, nelze se vracet zpět. Na konci se Vám zobrazí všechny tři varianty pohromadě. Zde prosím klikněte na tu, která je podle Vás nejlepší / nejvhodnější.

1. ZALOZENI KLIENTA

Založení klienta v systému se provádí dle manuálu Symbols.

Pro zaměstnance obchodních míst divize 1, kromě úseku 4400 Komunální financování, provádí procesní kroky zaměstnanec Servisního centra (SC D8). Pro zaměstnance úseku 4400 je platný následující postup při založení klienta v systému Symbols

Krok	Kdo vykonává, stručný popis činnosti	Odkaz
1.	<p>Pověřený zaměstnanec obchodního místa komerčního bankovníctví/divize 3 Finanční trhy/zaměstnanec úseku 8400 - Back Office finančních trhů</p> <p>ověří:</p> <ul style="list-style-type: none"> právní subjektivitu klienta a provede základní prověrku klienta zda klient splňuje definici Mikropodnikatel, dle zákona č. 284/2009 Sb, o platebním styku v platném znění a vyžádá si doklad <ul style="list-style-type: none"> prokazující počet zaměstnanců - potvrzení sociálního úřadu prokazující obrát - poslední daňové přiznání s razítkem finančního úřadu 	5602_00_01R, bod 5
2.	<p>zašle na SC D8 elektronickou žádost nebo mail do CEN 8510, VIP servis pro D4 o založení klienta</p> <p>doplní informaci zda se jedná o Mikropodnikatele</p>	3000_10_02R
3.	<p>Pověřený zaměstnanec SC D8</p> <ul style="list-style-type: none"> přijme požadavek od příslušného obchodního místa banky založí/zaktualizuje klienta v aplikaci Klient založí klienta v systému Symbols informuje příslušného zaměstnance banky o provedení požadavku 	manuál Symbols

Požadavky na založení klienta v systému Symbols může do SC D8 předávat pouze:

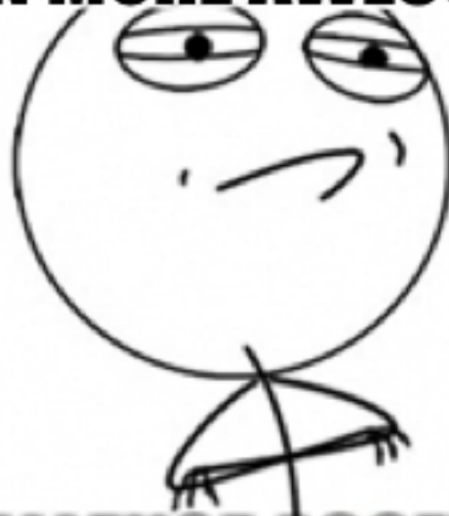
- zaměstnanci úseků 4200 firemní klientela, 4300 realitní obchody, 4500 Group Large Corporates
- zaměstnanec divize 3 - Finanční trhy (dealing, treasury)
- zaměstnanec úseku 8400 - Back Office finančních trhů, viz předpis 3000_10_02R
- zaměstnanec obchodního místa D5 za účelem založení klienta pro potřeby evidence cizoměnové bankovní záruky

Základní SW pro identifikaci klientů v ČS je aplikace **KLIENT**.

1.1 Identifikační údaje a doplňkové informace klienta v systému SYMBOLS

"Typ id./Id Type" v kombinaci s polem "Identif./Global Id" - hlavní identifikátor. V rámci systému jde o jedinečnou identifikaci klienta prostřednictvím předem nadefinovaných přípustných identifikačních typů (IČ, RČ, číslo cestovního pasu apod.) a jedinečnost výskytu je systémem automaticky kontrolována

**MAKE AWESOME WEBSITE
EVEN MORE AWESOME?**



CHALLENGE ACCEPTED

Coffee!



Chcete pomoci s testováním webu?

Kdo jsem? Tereza Venerová

tereza.venerova@gmail.com

[@tvenerova](#)

www.otestujweb.cz