

Tonyho plán

ohhira.cz · 22. října 2026



TONYHO VERDIKT

Tvoje probiotika mají důvěru zákazníků i prostor růst

1 Ukaž nejdřív nejprodávanější doplňky

HOTOVO

☐

Začni tady

Velké zlepšení

Rychlovka

„Nejlevnější zboží nemusí dělat nejlepšího prodáváče. Jen stojí první ve frontě.“

- ☐ Změň výchozí řazení kategorie Doplňky stravy z Nejlevnější na Nejprodávanější.
- ☐ Přidej filtr Ve slevě pro produkty se skutečně sníženou cenou.
- ☐ Porovnej tržby na návštěvu kategorie před změnou a po ní.

2 Vyčíslí výhodu balíčků u OM-X

Slušné zlepšení

Rychlovka

HOTOVO

☐

„Balíček už máš. Ted' ať jeho výhodu zákazník pochopí bez kalkulačky a účetní.“

- ☐ Srovnej OM-X 60 kapslí se stávajícími zvýhodněnými balíčky podle ceny za kapsli.
- ☐ Ukaž u balíčků celkovou cenu a úsporu proti nákupu jednotlivých balení.
- ☐ Otestuj výraznější umístění stávající nabídky balíčků vedle tlačítka Do košíku.

3 Zrychli reakce na mobilu

Malé zlepšení

Trochu práce

HOTOVO

☐

„Když zákazník klepne, obchod má odpovědět, ne si nejdřív loknout kafe.“

- ☐ Nech vývojáře odstranit nepoužívané aplikace a skripty, zejména na homepage a detailu OM-X.
- ☐ Po úpravách znovu ověř reakce na mobilu při výběru doplňků a přidávání do košíku.

„Máš důvěru, dobré produkty i pohodlný nákup. Ted' začni řazením kategorie a nech svoje tahouny prodávat z první řady.“

T Big Tony

Naskenuj a otevři celý audit
bigtony.io/r/e99c3142

