



Krok za krokem při analýze webových stránek

Analýza webových stránek pomůže uživatelům seznámit se s tím, jak jsou jejich průmyslové služby propagovány na jejich internetových stránkách. Kromě toho mohou uživatelé porovnat své výsledky s výsledky svých konkurentů. Tímto způsobem by měl tento nástroj pomoci při rozhodování o vývozu služeb a prokázat potenciální možnosti příjmů na cílových trzích (Rakousko, Česká republika, Francie, Německo, Maďarsko, Itálie, Slovensko, Slovinsko, Švýcarsko, Spojené království a Spojené státy).

Vstupte do nástroje "Radar"

Do radaru můžete vstoupit buď kliknutím na rozbalovací nabídku „tools“ a kliknutím na „Radar“ nebo pomocí modrého tlačítka „GO TO RADAR“.

The screenshot shows the ProsperAMnet website interface. At the top left is the Interreg Central Europe logo and ProsperAMnet branding. A navigation menu includes 'Project', 'Team', 'Imprint', 'News', and 'Tools'. The 'Tools' dropdown menu is open, with 'Radar' highlighted in red. Below the menu is a banner image of a factory with the text 'Welcome to our Platform!' and 'Service Performance & Service Export'. Below the banner are four service cards: 'Service Performance Monitor', 'Service Export RADAR', 'Networking TABLEAU', and 'Expert Hub LINKING CENTER'. The 'GO TO RADAR' button is circled in red.

Service Performance Monitor
This monitor identifies company's internal leverages for improving the introduction, selling and management of product and solution related services. Recommendations for actions and benchmarks are provided.

Service Export RADAR
This tool collects and extracts data about export markets and characteristics of specific sectors with the help of Artificial Intelligence. Companies receive recommendations regarding export chances for services.
Coming up soon...

Networking TABLEAU
Advanced Manufacturers (AM) get support by providing advice and showing internationally operating good practice SME. Also, feedback is provided regarding the usage of the monitor and the radar.
Coming up soon...

Expert Hub LINKING CENTER
Business Support Organizations support companies in their country with expertise and tools provided in ProsperAMnet in the fields of internal service competence and service export. Get in touch with our experts!



Jak na analýzu webových stránek Vaší konkurence

Radar exportních služeb

Vítejte!

Radar exportních služeb je nejmodernější řešení umělé inteligence, které pomáhá pokročilým výrobcům při rozhodování o exportu služeb na nové trhy. Zejména je usnadněn časově náročný proces průzkumu trhu před jakýmkoli vstupem na nový trh. Naše řešení pomáhá firmám, které již nabízejí produkty na trh a plánují rozšířit nabídku služeb na cílovém trhu.

Zajímá vás,

- které průmyslové (související) služby jsou nabízeny na vašem cílovém trhu?
- s jakými firmami byste mohli spolupracovat?
- kteří národní a mezinárodní konkurenti působí na vašem cílovém trhu?
- jaké jsou potenciální noví zákazníci na cílovém trhu?

Nechte své webové stránky analyzovat pomocí naší umělé inteligence a individuálně srovnávejte s vašimi konkurenty - zdarma!

Další informace naleznete v naší [uživatelské příručce!](#)

Ochrana dat je pro nás velmi důležitá. Se všemi daty bude zacházeno nanejvýš důvěrně a anonymně. Více informací naleznete v tomto [impresu](#).

VYHLEDÁVÁNÍ SPOLEČNOSTI

ANALÝZA WEBOVÝCH STRÁNEK



Klikněte na modré tlačítko “analýza webových stránek”.

1. Zde zadáte **URL adresu** vaší společnosti a potvrdíte tlačítkem “**Enter**” na Vaší klávesnici.
2. Zde zadáte jednu nebo více URL adresu společností, které byste chtěli analyzovat v radaru a porovnat s výsledky vaší společnosti. Vždy je nutné potvrdit tlačítkem „**Enter**” na Vaší klávesnici.
3. Klikněte na “**odeslat**” a spusťte analýzu.

Service Export Radar

Enter the URL of your company:

 1

Enter the URL of companies you would like to analyse:

Separate URLs by hitting the return button

 2

SUBMIT

Service Export Radar

Enter the URL of your company:

 x

Enter the URL of companies you would like to analyse:

Separate URLs by hitting the return button

 x **x** **x**

SUBMIT **3**



Prezentace výsledků/analýza

Po dokončení analýzy webová stránka **rekapituluje vaše vyhledávací údaje** na pravé straně a **výsledek vyhledávacího dotazu** je uveden níže. Můžete se rozhodnout **zahrnout/vyloučit různé společnosti nebo průměr** kliknutím na jména. Máte také možnost **zobrazit výsledky v číslech, obnovit analýzu nebo exportovat výsledky**. Ve spodní části můžete zvolit možnost **zobrazení výsledků podle kategorií služeb** kliknutím na příslušné tlačítko.

Radar zkoumá a ukazuje, které průmyslové služby jsou na těchto stránkách zmíněny.

Výsledek zobrazuje pravděpodobnost, s jakou budou průmyslové služby propagovány na webových stránkách společnosti. Výsledek předpokládá, že díky propagaci služeb na webových stránkách společnost tyto služby také nabízí.



Interpretace výsledků/ukázané průmyslové služby:



Sloupce uvedené v diagramu označují, jak je pravděpodobné, že konkrétní služba je uvedena na webových stránkách analyzované společnosti. Pokud je hodnota více než 50% lze předpokládat, že je daná služba prezentována na webové stránce. Pokud je hodnota méně než 50 % znamená to, že služba není na webové stránce prezentována.

Co to znamená?

- 1) Radar analyzuje pouze obsah, který je zobrazen na webových stránkách společností. Proto, pokud společnost nabízí služby, ale neuvádí je na svých internetových stránkách, radar je nemůže najít. Realita se tedy může lišit od webové přítomnosti.
- 2) I vy můžete zlepšit svoji webovou prezentaci:

Pomocí Radaru můžete zkontrolovat své vlastní služby propagace. Pokud Radar ukazuje hodnotu služby méně než 50 %, je velmi pravděpodobné, že někdo (např. vaši zákazníci) tyto služby nenajde.
- 3) Pochopení služeb nabízených na trhu:

Díky tomu, že můžete zadat více URL adres do vyhledávání, radar vám ukáže také služby zobrazené těmito společnostmi (jedná se např. o konkurenty na cílovém trhu) na jejich webových stránkách. Získáte tak lepší představu o tom, zda jsou na tomto trhu konkrétní služby nabízeny. Pro některé společnosti to může znamenat, že trh je pro tyto služby „připraven“. Pro ostatní to může znamenat, že na tomto trhu nemohou mít výhodu prvního subjektu, a proto již tyto služby nejsou zajímavé. Záleží tedy na vaší individuální strategii. Na druhé straně by absence určitých služeb mohla znamenat, že po dané službě není ve vybraném odvětví / oblasti dostatečná poptávka.
- 4) Pochopení vašich konkurentů:

Radar může provést analýzu jednotlivých konkurentů. Zadáním URL webové stránky vašich konkurentů Radar zobrazuje jejich webovou propagaci. Tato webová prezentace obvykle představuje to, na co se konkurenti strategicky zaměřují. Pokud používáte Radar v intervalech, můžete sledovat možné změny svých konkurentů v jejich servisním podnikání.
- 5) Profesionalita webu partnerů:

Mnoho společností spolupracuje s místními třetími stranami (distribučními/služebními partnery) na zahraničních trzích. Tito partneři jsou blíže zákazníkům, mluví místním jazykem atd. Vstupem na webové stránky (URL) distribučních/služebních partnerů vám Radar ukáže, které služby nabízejí. Opět, pokud chce společnost prodávat služby, obvykle je propaguje na svých webových stránkách. Chybějící služby naznačují, že (možný) distribuční/služební partner se buď nezaměřuje na konkrétní služby.



Kategorie služeb

Následující oddíl poskytuje přehled o zobrazených kategoriích služeb.

o 1: předprodejní služby

- 11: ukázky výrobků
- 12: semináře pro zákazníky

o 2: služby podpory produktů

- 21: záruka
- 22: technické školení uživatelů
- 23: zákaznické poradenství a podpora telefonicky
- 24: testování, zkušební soupravy, zabezpečování jakosti

o 3: servis životního cyklu výrobku

- 31: instalace a montáž
- 32: opravárenská služba
- 33: náhradní díly
- 34: údržba
- 35: dovybavení/modernizace/modernizace

o 4: Služby v oblasti výzkumu a vývoje

- 41: výzkumná služba
- 42: návrh a vývoj prototypů
- 43: studie proveditelnosti

o 5: provozní služby

- 51: řízení projektů
- 52: servis pro obsluhu produktu pro zákazníka
- 53: servis pro provoz procesů zákazníka

o 6: finanční služby

- 61: Platba za použití
- 62: Platba ve splátkách
- 63: Leasing
- 64: Systém pronájmu



Následující tabulka popisuje méně známé kategorie služeb (1; 4; 5 a 6) podrobněji.

KÓD	KATEGORIE SLUŽEB	POPIS
11	Ukázka služeb	Tato kategorie se vztahuje na ukázky produktu, a to buď u zákazníků, u výrobců nebo na některých výstavách, veletrzích nebo jiných akcích.
12	Semináře pro zákazníky	Jedná se o semináře pro zákazníka před prodejem produktu. Tato kategorie nezahrnuje školení po prodeji pro např. obsluhu stroje. Tyto semináře jsou zaměřeny na manažery nebo lidi v nákupním oddělení.
41	Výzkumná služba	Jedná se o výzkum jako službu. Nezahrnuje obecný výzkum provedený společností, pouze výzkum, který se provádí výslovně pro zákazníka.
43	Studie proveditelnosti	Tato kategorie se zaměřuje na služby, které kontrolují, zda daný produkt nebo služba funguje správně a může být integrována do procesu zákazníka, např. simulace.
51	Projektový management	Jedná se o služby, které se zabývají řízením konkrétních projektů pro zákazníka, např. modernizace montážní linky je realizována nejen prodávajícím, ale organizací celého projektu provádí i prodávající.
52	Servis pro obsluhu produktu pro zákazníka	Tato kategorie se vztahuje na službu, kdy prodávající neprodává výrobek (např. stroj), ale provozuje ji se svými vlastními zaměstnanci na místě zákazníků.
53	Servis pro provoz procesů zákazníka	Tato kategorie se vztahuje na službu, kdy prodávající neprodává výrobek (např. stroj), ale část zákazníků zpracovává s vlastními zaměstnanci (obvykle včetně některých strojů prodávajícího).
61	Platba za použití	V tomto případě zákazník neplatí za produkt, ale za výstup, který produkt generuje.
62	Platba ve splátkách	V tomto případě zákazník neplatí celou částku najednou, ale platí ji v menších částech.
63	Leasing	Prodávající dočasně pronajímá své výrobky zákazníkovi do doby splacení.
64	Systém pronájmu	Prodávající pronajímá své produkty, místo aby je prodával.



Kontakt



UNIVERSITY
OF APPLIED SCIENCES
UPPER AUSTRIA

FH-Prof. DI Dr. Margarethe Überwimmer
Mag. Christian Stadlmann PhD
DI Doris Ehlringer
David Aufreiter MA MBA
University of Applied Sciences Upper
Austria - Global Sales and Marketing
Wehrgrabengasse 1-3, 4400 Steyr
+43 (0) 5/0804-3303
gbm@fh-steyr.at
www.fh-ooe.at/gsm



Dr. Stefan Mang
Anna Biedersberger M.Sc
Christina Korter MA
Centre of Market Research of
the University of Passau
Am Burgberg 8, 94127 Neuburg
am Inn
+49 (0) 851/509-2430
centouris@uni-passau.de
www.centouris.de



Gábor Berend
Zsolt
Kinga Gaal-Lajtos
Nikolett Marinki-Farkas



Technologie- und
Gründerzentrum
Bautzen GmbH



Martin Novyzedlak
Peter Dorčák
Peter Markovic



Wolfgang Steiner
Georg Alber

Marcel Bellmann
Prof. Dr. Besold
Silvia Reime
Michael Paduch
Daniela Samuel



Chamber of Commerce
and Industry of Slovenia



Szaplonczay Orsolya
Ábrahám Éva



Francesca Pozzar
Saverio D'Eredità
Monica Tortul

Nina Vrabelj
Grit Ackermann
Zeljko Jokic

Jhk.cz

Michaela Rychnavská
Šárka Bělohlová
www.jhk.cz
rychnavska@jhk.cz; belohlavova@jhk.cz
Husova 9, 370 01 České Budějovice
+420387699311