

Cenová nabídka spolupráce

Viditelnost značky v AI vyhledávačích a organickém vyhledávání

Pro	konektor – PR agentura (k rukám: Rabea Benguedihová, Michal)
Připravil	Pavel Strousek, zakladatel relevant
Datum	9. 6. 2026
Platnost nabídky	30 dní od data vystavení

1. Úvod a shrnutí potřeb

Děkujeme za schůzku a za důvěru. Na základě našeho rozhovoru jsme zachytili dvě hlavní oblasti, ve kterých vám můžeme pomoci:

- **Viditelnost vaší značky v AI vyhledávačích a organickém vyhledávání.** Zjistili jste, že se vaše značka v AI vyhledávačích prakticky nezobrazuje. Z naší rychlé rešerše (Ahrefs) navíc vyplývá, že web zatím nemá ani výraznější organickou návštěvnost – vnímáme zde proto velký prostor ke zlepšení, a to nejen v AI, ale i v klasickém vyhledávání.
- **Budoucí spolupráce na vašich klientech.** Do budoucna chcete svým PR klientům doručovat i podporu viditelnosti v AI a organickém vyhledávání. Této spolupráci se věnujeme v samostatné kapitole níže.

Tato nabídka pokrývá nejdřív rozjezd spolupráce na vašem vlastním projektu (audit a měsíční spolupráce), který zároveň poslouží jako case study, a následně rámec spolupráce na vašich klientech.

2. Náš přístup ke GEO

SEO řešíme přes 10 let; vedeme SEO tým v digitální agentuře (ant) a jsme jediným výhradním externím školitelem nástroje Collabim, jednoho z nejpoužívanějších SEO nástrojů v Česku. relevant vznikl proto, abychom klientům mohli poskytovat čistě SEO a GEO služby.

GEO (Generative Engine Optimization) vnímáme jako odnož SEO. Zhruba ze 70–80 % jde o tradiční SEO práci doplněnou o nové postupy, trendy a jinou prioritizaci činností – například měření dohledatelnosti značek napříč ChatGPT, Gemini a Perplexity. Naše služby tak stojí na pevných SEO základech a reflektují směr, kterým se vyhledávání posouvá.

3. Vstupní audit

Spolupráci vždy začínáme auditem, od kterého se odráží vše další. Audit má tři složky:

3.1 SEO / technická analýza webu

Kontrola, zda je web po technické stránce v pořádku a neklade si zbytečné překážky: indexovatelnost a přístup vyhledávacích a AI robotů (časté blokování na straně webu či hostingu), rychlost, JavaScriptové renderování, interní prolinkování, metadata a další technické faktory.

3.2 GEO analýza

Analyzujeme vaši značku a web na 50 promptech v Gemini, ChatGPT a Perplexity. Prompty sestavujeme na základě zmapování vaší cílové skupiny a jednotlivých marketingových fází – od obecného zjišťování v oboru, přes konkrétní poptávku služeb, až po srovnání s konkurencí. Z výsledků stanovujeme brand sentiment: proč AI doporučuje vás nebo konkurenci, co vnímá jako vaše silné stránky a kde je prostor ke zlepšení. Výstupem jsou konkrétní kroky, jak vnímání AI změnit – aby vás začala zobrazovat a citovala správně (včetně nápravy případných halucinací).

3.3 Content gap analýza

Rešerše trhu a konkurence: podíváme se na weby vašich konkurentů, jaká klíčová slova a stránky jim přivádějí návštěvnost, a porovnáme to s vaším webem. Zjistíme, kde vám návštěvnost uniká a kterou byste mohli získávat. Výstupem jsou konkrétní akční kroky – obsahový plán, návrh nových stránek apod. (Ideálně k tomu potřebujeme i váš seznam vnímaných konkurentů.)

Detailní popis auditu najdete na relevantni.cz/audit/geo-audit.

Vstupní audit	Rozsah	Cena
Standardní audit SEO/technická + GEO (50 promptů) + content gap analýza	jednorázově	od 30 000 Kč
Audit + úvodní workshop Audit rozšířený o společný workshop nad vaším PR modelem a koncepčním uchopením kanálu + záznam (doporučeno pro vás)	jednorázově	cca 59 000 Kč

Vzhledem k tomu, že jste PR agentura, doporučujeme variantu s workshopem – pomůže nám nasát, jak fungujete a jak kanál uchopit koncepčněji.

4. Měsíční spolupráce

Po auditu doporučujeme pravidelnou měsíční spolupráci – na rozdíl od jednorázových výstupů „do šuplíku“ vede ke skutečnému posunu. Model přizpůsobíme tomu, kolik si zrealizujete in-house. Vzhledem k tomu, že máte vlastní marketingový/PR tým, počítáme s tím, že psaní textů a část úprav webu zvládnete sami na základě našich doporučení; analytika, sestavení a měření promptů a strategické vedení zůstávají na naší straně.

Variantha	Co zahrnuje	Cena / měsíc
Strategická (realizace převážně na vaší straně)	Kontrola správné implementace, zpětná vazba, strategické vedení a průvodcovství, pravidelné vyhodnocování směru a měření viditelnosti na sadě promptů, drobné technické úpravy a optimalizace meta dat.	od 15 000 Kč

Varianta	Co zahrnuje	Cena / měsíc
Rozšířená (realizujeme větší část)	Vše ze strategické varianty + realizace na naší straně: správa lokálních zápisů, tvorba a údržba zápisu na Wikipedii, práce se zmínkami, rozsáhlejší technické úpravy a obsahová podpora.	od 30 000 Kč

Pro orientaci: u klientů, kde realizujeme komplexní agendu, se měsíční rozpočty pohybují i kolem 80 000 Kč. Konkrétní náplň každého měsíce (a tedy i cenu) doladíme podle toho, co budeme řešit my a co váš tým. Některé položky (např. tvorba zápisu na Wikipedii) mohou být jednorázové a v daném měsíci cenu navýšit jednorázově.

5. Návrh KPI a měření

V oblasti GEO nelze marketingové dopady garantovat ani měřit „na pozici“ jako v klasickém SEO – AI odpovídá personalizovaně podle účtu, polohy a kontextu uživatele. Proto měříme co nejvíce odfiltrovaně přes API a sledujeme dlouhodobý trend, nikoli denní výkyvy.

Navrhujeme tyto ukazatele:

- **Viditelnost na sadě promptů** – jak často a s čím se vaše značka zobrazuje v ChatGPT, Gemini a Perplexity (měřeno přes API v Collabim).
- **Brand sentiment** – jak AI vaši značku vnímá a jak se toto vnímání v čase zlepšuje.
- **Organická návštěvnost** – růst návštěvnosti z organiky (u vás je dnes nízká, je tu tedy jasný prostor) a návštěvnost přicházející z AI modelů (měřeno v GA4).
- **Lead, konverze a tržby** – primární obchodní ukazatel; sledujeme přínos organiky a AI v GA4.

Vnímáme, že ve vašem segmentu (B2B služby, kde se aktéři vzájemně znají) nebudou prokliky tím hlavním měřítkem. Proto klademe důraz na viditelnost na promptech a brand sentiment. Konkrétní KPI a cílové hodnoty doporučujeme nastavit až po auditu, kdy budeme mít zmapovaný výchozí stav. Výstupy umíme klientům dodávat i v přehledné tabulkové podobě.

6. Roadmapa spolupráce

Konkrétní čísla a cíle nelze stanovit před auditem – proto roadmapu pojmáme jako rámeček fází:

Fáze	Krok	Obsah a výstup
0	Úvodní seznámení	Schůzku pro lepší navnámání ideálního klienta
1	Vstupní audit (cca 4 týdny)	SEO/technická analýza, GEO analýza na 50 promptech, content gap analýza.
2	Workshop nad výstupem (volitelně)	Společné setkání nad vaším PR modelem a koncepčním uchopením kanálu; vysvětlení výstupů auditu a zaškolení v konkrétních krocích implementace. Tento bod pomůže zlepšit i PR služby pro vaše klienty.
2	Prezentace výstupů	Představení zjištění a brand sentimentu, sestavení konkrétní roadmapy kroků a nastavení KPI.
3	Měsíční spolupráce	Realizace dle rozdělení úkolů, pravidelné měření a vyhodnocování směru; postupný rozvoj (např. Wikipedia, lokální zápisy, Reddit, obsah).

Po auditu vám dokážeme dát kvalifikovaný odhad, kde můžeme být např. za půl roku. Před auditem by jakákoli konkrétní čísla byla pouze abstraktní.

7. Budoucí spolupráce na vašich klientech

Jsmo otevřeni navázat spolupráci i na vašich PR klientech. Možné modely:

- **Napřímo s provizí pro vás**, nebo jako subdodavatel pro vaši agenturu.
- **Vzájemná kooperace** – pokud by naopak vaši klienti chtěli služby ve vašem segmentu.

Konflikt zájmů (práce pro více PR agentur) umíme ošetřit: NDA, případně dohoda o exkluzivitě, nebo rozčlenění týmu tak, aby pro vás a pro případnou konkurenci pracovali oddělení specialisté. Doporučujeme spolupráci nejdřív osahat na vašem vlastním projektu a následně ji rozšiřovat na klienty. Pokud byste potřebovali službu pro konkrétního klienta dříve, stačí se ozvat.

8. Použité nástroje

- **Collabim** – měření viditelnosti na promptech přes API (živé měření zadané sady promptů, jednorázově i pravidelně). V případě potřeby využijeme pro sledování KPI nástroj Ranketta.
- **Vlastní scraping** – doplňková rešerše zobrazování.
- **Ahrefs, Screaming Frog** – analýza odkazů, klíčových slov a technický crawl.
- **Google Analytics 4 a Search Console** – měření návštěvnosti, konverzí a tržeb; napojeno do reportingu (Looker) s vlastní AI automatizací postupů.

Volbu nástroje umíme přizpůsobit. Ranketa je kvalitní, ale pro agenturní přístup zbytečně drahý nástroj; pokud ji ale budete chtít používat kvůli nastavení KPI a tabulkovým výstupům, není problém. Stejně tak umíme pracovat s Marketing Minerem. Možné je i individualizovat nástroj podle typu klienta.

9. Souhrn cen

Položka	Cena
Vstupní audit (standardní)	od 30 000 Kč jednorázově
Vstupní audit + úvodní workshop (doporučeno)	cca 59 000 Kč jednorázově
Měsíční spolupráce – strategická	od 15 000 Kč / měsíc
Měsíční spolupráce – rozšířená	od 30 000 Kč / měsíc

Všechny ceny jsou uvedeny bez DPH. Konečná cena měsíční spolupráce závisí na dohodnutém rozsahu a rozdělení úkolů mezi naše a váš tým.

10. Další kroky

- Projděte nabídku a roadmapu interně (počítáme s vaším rozhodováním v týdnu 15.–19. 6., případně 22.–23. 6.).
- Dejte nám vědět, zda jít cestou auditu s workshopem, nebo bez něj, a kterou variantu měsíční spolupráce preferujete.
- Domluvíme termín úvodního seznámení / realizace auditu a následného workshopu a podpis NDA, pokud bude potřeba.
- Po auditu doplníme konkrétní KPI a kvalifikovaný odhad výsledků.

Budeme rádi za zpětnou vazbu, až nabídku představíte vedení. Pro ukázkou doporučujeme case study spolupráce pro Pluxee (cílení na B2B, blízké vašemu zaměření).

Pavel Strousek

zakladatel, relevant

relevantni.cz