

Rôzne maily

I. Fáza: Onboarding a Rozbeh (Customer Success)

1. Privítanie nového študenta (Personalizácia cieľov)

- **Predmet:** Vaša cesta v eAkademy začína: Aký je váš cieľ, [Meno]?
- **Telo:** Dobrý deň, sme nadšení, že ste sa rozhodli investovať do svojho rozvoja práve u nás. V eAkademy veríme, že online vzdelávanie nie je len o pozeraní videí, ale o aplikácii vedomostí v praxi. Máte pred sebou prístup k stovkám hodín obsahu, ale aby ste sa v tom nestratili, radi by sme vám pomohli s úvodným nastavením vášho študijného plánu. Naši najúspešnejší študenti sú tí, ktorí si hneď na začiatku definujú jasný "severný bod".
- **Požiadavka:** Napíšte mi, prosím, v jednej-dvoch vetách, čo je vaším najväčším kariérnym cieľom pre tento rok a koľko hodín týždenne reálne plánujete štúdiu venovať. Na základe toho vám pošlem odporúčaný poradovník kurzov.

2. Follow-up po prvej lekcii (Motivácia)

- **Predmet:** Prvý krok máte za sebou! Aký bol váš dojem z kurzu [Názov]?
- **Telo:** Gratulujeme k dokončeniu prvého modulu! Štatistiky hovoria, že najťažšie je začať, a vy ste to práve zvládli. V eAkademy nám záleží na tom, aby bola kvalita našich lektorov a technické spracovanie videí na špičkovej úrovni. Chceme vedieť, či prostredie kurzu spĺňa vaše očakávania a či je tempo výkladu pre vás zrozumiteľné.
- **Požiadavka:** Mohli by ste mi napísať, či vám v prvom module chýbali nejaké dodatočné materiály (napr. PDF checklisty alebo cvičenia), ktoré by vám uľahčili pochopenie témy?

3. Ponuka konzultácie s mentorom (B2C)

- **Predmet:** Zasekli ste sa? Ponúkame vám pomocnú ruku mentora
- **Telo:** Dobrý deň, všimli sme si, že ste v kurze [Názov] strávili pri module [Názov modulu] o niečo viac času, než je priemer. To je úplne v poriadku – niektoré témy sú komplexnejšie a vyžadujú si hlbší ponor. Chceme vám však ponúknuť možnosť krátkej písomnej konzultácie s naším garantom kurzu, aby ste nestratili motiváciu pokračovať ďalej.
- **Požiadavka:** Sformulujte, prosím, konkrétnu otázku alebo problém, ktorý vám momentálne v štúdiu robí najväčšie vrásky, a ja ju obratom prepošlem nášmu lektorovi na vyjadrenie.

II. Fáza: Firemní klienti (B2B vzťahy)

4. Akvizičný mail pre HR manažéra (Riešenie Skill-gapu)

- **Predmet:** Ako eAkademy pomôže vášmu tímu v [Firma] rásť v roku 2026?
- **Telo:** Dobrý deň, [Meno], sledujem aktivity vašej spoločnosti na trhu a vidím, že sa výrazne rozširujete v oblasti [Oblasť]. S rastom tímu sa často spája výzva, ako udržať jednotnú úroveň odborných znalostí u všetkých zamestnancov. V eAkademy sme vyvinuli B2B rozhranie, ktoré umožňuje manažérom sledovať progres tímu a priradovať konkrétne vzdelávacie cesty podľa potrieb oddelení.
- **Požiadavka:** Vedeli by ste mi poslať zoznam 3 kľúčových kompetencií, ktoré potrebujete u vašich zamestnancov tento kvartál posilniť? Pripravím vám na mieru šitý vzdelávací balík.

5. Reportovanie progresu zamestnancov (Pre B2B partnera)

- **Predmet:** Mesačný prehľad vzdelávania tímu [Firma] – výsledky a odporúčania
- **Telo:** Dobrý deň, posielam vám pravidelný report za minulý mesiac. Vidíme, že 80 % vašich zamestnancov aktívne využíva platformu eAkademy, pričom najpopulárnejším kurzom bol [Názov]. Priemerný čas štúdia na zamestnanca vzrástol o 15 %. Všimli sme si však, že sekcia [Oblasť] zostáva nevyužitá, hoci ste ju v úvode definovali ako prioritu.
- **Požiadavka:** Navrhujem krátky call, kde preberieme, ako môžeme zamestnancov viac motivovať k štúdiu tejto konkrétnej oblasti. Ktorý termín budúci týždeň vám vyhovuje?

6. Žiadosť o spätnú väzbu na firemný workshop

- **Predmet:** Workshop [Téma] je úspešne za nami. Aké sú vaše postrehy?
- **Telo:** Dobrý deň, ďakujeme za možnosť zrealizovať pre váš tím v [Firma] intenzívny workshop. Pre eAkademy je dôležité, aby naše offline aj online aktivity prinášali merateľné výsledky priamo do vašej firemnej praxe. Radi by sme vedeli, ako hodnotíte interaktivitu lektora a či boli prípadové štúdie relevantné pre váš segment.
- **Požiadavka:** Prosím, zozbierajte od tímu 2 – 3 konkrétne príklady vecí, ktoré plánujete v procesoch zmeniť na základe tohto školenia, a pošlite mi ich.

III. Fáza: Problémy a Reklamácie (Support & Retention)

7. Riešenie technického problému s prístupom

- **Predmet:** Ospravedlnenie za výpadok a overenie prístupu do eAkademy
- **Telo:** Dobrý deň, [Meno], veľmi nás mrzí, že ste počas víkendu mali problém s prihlásením do vášho účtu. Naša technická podpora identifikovala chybu v synchronizácii databázy, ktorá postihla úzku skupinu používateľov. Chápeme, že váš čas vyhradený na štúdium je vzácny a takéto prerušenie je frustrujúce.
- **Požiadavka:** Prosím, skúste sa teraz prihlásiť a potvrdte mi, či už vidíte všetky svoje rozpracované kurzy a certifikáty v poriadku.

8. Reakcia na nespokojnosť s obsahom kurzu

- **Predmet:** Vaša recenzia kurzu [Názov] – chceme to napraviť
- **Telo:** Dobrý deň, mrzí ma, že kurz [Názov] nesplnil vaše očakávania z hľadiska hĺbky preberanej problematiky. V eAkademy sa snažíme o presné označovanie úrovni náročnosti, a zdá sa, že v tomto prípade bol obsah pre vašu úroveň skúseností príliš elementárny. Vaša spätná väzba je pre nás impulzom na prepracovanie sylabu.
- **Požiadavka:** Ako kompenzáciu vám ponúkame výmenu tohto kurzu za akýkoľvek iný z kategórie "Advanced". Ktorý z našej ponuky by vás zaujímal ako náhrada?

IV. Fáza: Marketing a Komunita

9. Pozvánka do exkluzívnej komunity (Alumni)

- **Predmet:** Pozvánka: Staňte sa súčasťou eAkademy Elite Clubu
- **Telo:** Dobrý deň, gratulujeme k získaniu vášho v poradí už tretieho certifikátu! Zaradili ste sa tak medzi našich top 5 % najaktívnejších študentov. Radi by sme vás pozvali do uzavretej skupiny na LinkedIn, kde sa stretávajú absolventi eAkademy, experti z praxe a personalisti z popredných firiem. Je to miesto pre networking, zdieľanie pracovných ponúk a diskusie o trendoch.
- **Požiadavka:** Ak máte záujem o vstup, pošlite mi odkaz na váš LinkedIn profil, aby som vám mohol zaslať oficiálnu pozvánku.

10. Žiadosť o video-referenciu (Ambassador program)

- **Predmet:** Chceli by ste sa stať tvárou eAkademy?
- **Telo:** Dobrý deň, [Meno], váš príbeh o tom, ako ste sa vďaka našim kurzom vypracovali z junióra na teamleadera, nás v redakcii eAkademy nadšil. Radi by

sme tento úspech zdieľali s ostatnými študentmi ako inšpiráciu. Ponúkame vám možnosť stať sa naším ambasádorom, čo zahŕňa doživotný prístup ku všetkým novým kurzom zdarma.

- **Požiadavka:** Boli by ste ochotný nahrať krátke, 60-sekundové video na mobil o tom, čo vám eAkademy dala? Ak áno, pošlem vám stručné inštrukcie, ako na to.

V. Fáza: Predaj a Rozširovanie (Sales)

11. Predpredaj nového "Masterclass" kurzu

- **Predmet:** Exkluzívny predpredaj: Masterclass s [Meno Experta] len pre vás
- **Telo:** Dobrý deň, vieme, že sa zaujímate o [Téma]. O mesiac spúšťame náš doposiaľ najrozsiahlejší program, ktorý sme pripravovali pol roka s poprednými odborníkmi z Londýna. Keďže ste u nás v minulosti absolvovali podobné kurzy, dávame vám možnosť získať prístup za "early bird" cenu, ktorá je o 40 % nižšia než oficiálna predajná cena.
- **Požiadavka:** Táto ponuka platí len pre prvých 50 záujemcov. Dajte mi vedieť, či vám mám rezervovať miesto a zaslať proforma faktúru.

12. Upomienka pred koncom predplatného (Renewal)

- **Predmet:** Vaše predplatné eAkademy končí o 7 dní – nestráťte svoj progres
- **Telo:** Dobrý deň, [Meno], o týždeň vyprší vaše ročné predplatné. Chcem vás upozorniť, že po tomto termíne stratíte prístup k aktualizáciám kurzov, diskusným fóram a možnosti generovať certifikáty. Minulý rok ste u nás odpracovali viac ako [X] hodín čistého času vzdelávania, čo je investícia, ktorú by bola škoda nechať zapadnúť prachom.
- **Požiadavka:** Chceli by ste pokračovať v ročnom pláne, alebo by ste mali záujem o náš nový "Lifetime" prístup, ktorý sme práve spustili? Napíšte mi, ktorý model vám dáva väčší zmysel.

VI. Fáza: Administratíva a Prevádzka

13. Overenie údajov na certifikát

- **Predmet:** Dôležité: Skontrolujte si údaje pre váš certifikát [Názov kurzu]
- **Telo:** Dobrý deň, gratulujeme k úspešnému absolvovaniu záverečného testu! Systém sa práve chystá vygenerovať váš oficiálny certifikát s unikátnym ID

kódom. Aby bol váš certifikát platný pre zamestnávateľov a na LinkedIn, údaje na ňom musia presne súhlasiť s vašimi dokladmi.

- **Požiadavka:** Prosím, overte si vo vašom profile, či je vaše meno a priezvisko uvedené s diakritikou a v správnom poradí. Ak tam máte prezývku, opravte ju a dajte mi vedieť, aby som spustil generovanie.

14. Dotazník po ukončení študijnej cesty

- **Predmet:** Dokončili ste cestu [Názov] – ako vám zmenila život?
- **Telo:** Dobrý deň, prejsť celú vzdelávaciu cestu, ktorá obsahuje 10 kurzov, si vyžaduje obrovskú disciplínu. V eAkademy neustále prehodnocujeme, či naše "cesty" logicky nadväzujú a či študentov nepripravujeme na vedomosti, ktoré sú už v praxi zastarané. Váš pohľad ako čerstvého absolventa je pre nás v tejto chvíli najcennejší.
- **Požiadavka:** Mohli by ste mi napísať jeden konkrétny moment z kurzu, kedy ste si povedali: "Aha, toto môžem zajtra použiť v práci"?

VII. Fáza: Vianoce / Špeciálne akcie

15. Ponuka darčkových poukazov pre firmy

- **Predmet:** Darujte svojim zamestnancom vedomosti (Vianoce v eAkademy)
- **Telo:** Dobrý deň, [Meno], blíži sa koniec roka a s ním aj otázka, ako odmeniť tím za ich celoročné úsilie. Fľaša vína poteší, ale vzdelanie posunie vašu firmu vpred aj v roku 2026. Pripravili sme limitovanú edíciu darčkových poukazov eAkademy v elegantnom PDF balení, ktoré môžete personalizovať logom vašej firmy.
- **Požiadavka:** Napíšte mi, pre koľko zamestnancov by ste darček zvažovali, a ja vám pošlem objemovú cenovú ponuku.