

Co je konverze

Poslední aktualizace 11 dubna, 2025

Konverze označuje okamžik, kdy návštěvník webu vykoná akci, kterou jste si stanovili jako cíl.

Může to být nákup produktu, odeslání kontaktního formuláře, přihlášení k odběru [newsletteru](#), rezervace termínu, stažení e-booku nebo třeba kliknutí na konkrétní tlačítko.

To, co se považuje za konverzi, závisí na povaze webu a obchodních cílech.

V online marketingu je konverze jedním z nejdůležitějších ukazatelů výkonnosti – ukazuje, jak efektivní je web nebo reklamní kampaň v přeměně návštěvníků na zákazníky nebo [leady](#).

Aby bylo možné konverze měřit a optimalizovat, je potřeba mít správně nastavené měření (např. pomocí nástroje [Google Analytics](#), Google Tag Manager nebo konverzí v [Google Ads](#)).

Z hlediska optimalizace webu se často sleduje [konverzní poměr \(conversion rate\)](#) – tedy procento návštěvníků, kteří provedli požadovanou akci.

Shrnutí:

- Konverze je akce, kterou chcete, aby návštěvník na webu vykonal (např. nákup, registrace, odeslání formuláře).
- Pomáhá měřit úspěšnost webu nebo marketingové kampaně.
- Lze ji sledovat pomocí nástrojů jako Google Analytics nebo Google Ads.
- Konverzní poměr ukazuje, kolik procent návštěvníků akci provedlo.