

# AI SEO AUDIT

Koongo - Stratégia viditeľnosti vo výsledkoch AI

Február 2026 | Dôverný dokument

## 1. Úvod ku auditu

Tento dokument je výsledkom komplexnej analýzy toho, ako AI systémy: ChatGPT, Google AI Overview, Perplexity a ďalšie v súčasnosti vnímajú, hodnotia a odporúčajú Koongo v porovnaní s konkurenciou.

AI dnes ovplyvňuje nákupné rozhodnutia rovnako výrazne ako klasické vyhľadávanie. Keď potenciálny zákazník položí AI asistentovi otázku typu „aký feed management nástroj mám použiť pre Shopify?“, AI mu odpovedá okamžite a doporučí konkrétne nástroje. Ak Koongo v tejto odpovedi nie je, zákazník o vás jednoducho nevie. Táto otázka bola príklad kde zákazník už vie čo hľadá a teda je na konci „sales funnelu“. Avšak do AI prichádzajú aj otázky typu „Ako fungujú nástroje ktoré mi synchronizujú sklad ak predávam na viacerich kanáloch ? „ toto sú otázky ktoré sa objavujú často a zaradujeme ich na začiatok funnelu. Tu sa Vaša značka objavila 1x z 20. Pretože nemáte edukatívny obsah na stránke.

Audit pokrýva štyri kľúčové oblasti: obsah webovej stránky, technickú optimalizáciu, externé signály dôveryhodnosti a celkovú pozíciu značky v AI prostredí. Výsledok je jasný - Koongo má výrazné medzery, ktoré je možné systematicky odstrániť.

*Cieľ tohto plánu: Zaradiť Koongo medzi top 3–5 AI odporúčané nástroje pre feed management a marketplace integrácie a udržať túto pozíciu dlhodobo tak aby prinášala zákazníkov ktorý postupne prechádzajú z Googla do AI.*

## 2. Ako často vás AI odporúča

### Aktuálny stav

Keď používateľ požiada AI o odporúčanie najlepšieho nástroja na správu produktových feedov, AI konzistentne odporúča tieto štyri nástroje: DataFeedWatch, Feedonomics, GoDataFeed a Channable. Koongo sa v týchto odpovediach neobjavuje.

Toto nie je náhoda a nie je to ani vec kvality produktu. Je to priamy dôsledok toho, čo AI o Koongo vie alebo skôr nevie.

## Prečo AI ignoruje Koongo

**Chýba porovnávací obsah:** AI sa učí, ktoré značky si navzájom konkurujú, tým, že číta porovnávacie stránky. DataFeedWatch má stránku „DataFeedWatch vs Feedonomics“. GoDataFeed má „vs Feedonomics“. Koongo nemá ani jednu. AI preto nevie, že Koongo vôbec existuje v tejto kategórii.

**Chýba autoritatívny obsah:** AI potrebuje vidieť to čo predávate predávate preto lebo ste v danom segmente experti. Blogy ktoré objasňujú tému z každého súdka od zač. sales funnelu po koniec.

**Chýba autorita pri riešení problémov:** Keď používateľ pýta AI „prečo Google Shopping zamietá moje produkty“, AI cituje ten zdroj, ktorý túto otázku najlepšie zodpovedá. Koongo takýto obsah nepublikoval. Konkurenti áno.

**Slabé externé signály:** AI sa nespolieha len na vašu webovú stránku. Skenuje recenzie, fóra, adresáre nástrojov, Reddit a YouTube. Koongo tam takmer nie je.

**Nejasná entita:** AI si musí byť istá, čo Koongo je, kto za ním stojí a prečo mu možno dôverovať. Aktuálne tieto informácie nie sú dostatočne prezentované ani štruktúrované na stránke

**A mnoho ďalších rozpísaných v tomto audite.**

### Kľúčový záver

AI neodporúča Koongo nie preto, že by bol produkt horší. AI ho neodporúča preto, lebo nemá dostatok signálov na to, aby o ňom vedela. Toto je opraviteľné.

## 3. Mapovanie na obsah - prehľad medzier

Nasledujúca tabuľka ukazuje, aký obsah musí Koongo vytvoriť a prečo. Každá položka priamo zvyšuje pravdepodobnosť, že AI zahrnie Koongo do svojich odporúčaní.

Obsah / Akcia	Prečo je dôležité	Priorita
Porovnávacie stránky (Koongo vs konkurencia)	AI sa naučí, že Koongo súťaží s DataFeedWatch a Feedonomics	● Okamžite
Stránky ‚Najlepší nástroj pre Shopify / WooCommerce‘	Zachytí komerčné vyhľadávania, z ktorých AI odpovedá	● Okamžite
Riešenie problémov (zamietnuté feedy, chyby Google Shopping)	AI cituje tieto stránky pri otázkach používateľov	● Okamžite

FAQ sekcie na každej stránke so schema markup	Umožňuje AI priamo extrahovať odpovede	● <b>Okamžite</b>
3–6 prípadových štúdií s reálnymi číslami	AI kladie váhu na overiteľné výsledky	● <b>Okamžite</b>
Pilierové stránky (5 000+ slov) o feed managemente	Signalizuje AI autoritatívne pokrytie kategórie	⊙ 30–60 dní
Profily na G2, TrustRadius, Trustpilot	Externá validácia, ktorú AI skenuje	● <b>Okamžite</b>
Prítomnosť na Reddite (r/ecommerce, r/shopify)	Reddit je silný signál pre AI ako autentický názor	● <b>Okamžite</b>
YouTube porovnávacie videá + recenzie od youtuberov	Videy = multimedialny signál pre AI	⊙ 60–90 dní
Rozšírený obsah na stránke – o nás, dáta, press and mentions a pod.	Zvyšuje dôveryhodnosť a autoritu.	⊙ 30–60 dní
Robots.txt – llms.txt	AI ukážeme presne to čo chceme aby vedela hneď ako príde na stránku	● <b>Okamžite</b>
Externé zmienky – získame 5 článkov kde budete spomenutý	Dôveryhodnosť	⊙ 30–60 dní
Schema markup JSON	Čítateľnosť pre AI a pochopenie stránky	● <b>Okamžite</b>

## 4. Technické SEO slabiny

### Chýbajúce schema markup - kritické

Schema markup je technický jazyk, ktorým webová stránka hovorí AI „toto je softvérový produkt, toto je jeho cena, toto sú recenzie, toto je zakladateľ.“ Bez neho AI musí hádať. Koongo v súčasnosti nemá implementované žiadne relevantné schema typy.

Je potrebné implementovať nasledujúce typy schema na príslušné stránky:

- Organization Schema (domovská stránka) - kto Koongo je, kde sídli, kto ho založil, prepojenia na sociálne siete
- SoftwareApplication Schema (produktové stránky) - čo Koongo robí, koľko stojí, aké funkcie má
- FAQPage Schema (všetky stránky s FAQ sekciami) - umožňuje AI priamo extrahovať otázky a odpovede
- Review / AggregateRating Schema (stránky s recenziami) - signál dôveryhodnosti pre AI
- HowTo Schema (návodový obsah) - štruktúrované kroky, ktoré AI rád cituje
- Person / Author Schema (všetky blog články) - prepojenie obsahu na konkrétneho experta

→ Article schema : blogová schema

## Slabé entity signály

AI vníma Koongo ako entitu naprieč celým internetom, nielen na koongo.com. Ak Koongo nie je konzistentne prítomný na LinkedIne, Crunchbase, GitHub-e, Twitteri a ďalších platformách - alebo tieto profily nie sú prepojené cez sameAs schema - AI má problém správne identifikovať, čo Koongo je.

Je potrebné vytvoriť alebo doplniť profily a prepojiť ich cez Organization Schema: LinkedIn (firemný profil), Twitter/X, Facebook Business, YouTube kanál, GitHub, Crunchbase, Wikidata záznam. Najlepšie v pätičke vytvoriť sekciu kde prelinkujeme všetky externé zmienky Koongo.

## Neoptimalizovaná štruktúra obsahu pre AI extrakciu

AI pri skenovaní stránky hľadá jasné, priamo extrahovateľné odpovede. Aktuálny obsah Koongo je prevažne popisný a predajný - AI z neho nedokáže vyťažiť konkrétne odpovede na otázky používateľov.

Každý kľúčový obsah musí byť formátovaný podľa princípu: priama odpoveď v prvých 100 slovách, potom detailné vysvetlenie. Nadpisy musia byť formulované ako otázky. Každý dlhší článok musí obsahovať TL;DR súhrn na začiatku.

## Chýbajúce interné prepojenia a pilierová architektúra

AI hodnotí tematickú autoritu podľa toho, ako hlboko a široko je téma pokrytá na webe. Koongo nemá vybudovanú sieť prepojených článkov okolo kľúčových tém. Je potrebné vytvoriť 3–5 pilierových stránok (5 000+ slov) a prepojiť ich s desiatkami súvisiacich sub-stránok.

## Alternatívne tagy / popisky

Na obrázky dáme alt. texty ak tam nie sú. V prípade, že tieto texty sa tam nachádzajú zmeníme ich s KW na vety aby zastrešili aj Google SEO a AI SEO.

## Rýchlosť stránky

Oproti konkurencii je stránka výrazne pomalšia. Obrázky skúsime prehodiť na webp. Rýchlosť máte priemernú takže AI bude Vašu stránku čítať ale skúsime aktuálny výsledok zlepšiť.

## Robots.txt – LLMs.txt – llms-full.txt- human.txt

Tieto súbory napíšeme a implementujeme na stránku. Konkurenti majú robots.txt no ostatné implementácie sú nové poznatky zo sveta AI a preto budete jedna z prvých stránok ktoré toto

budú po mimo ostatných úprav mať integrované. Sú to textové súbory ktoré pomáhajú AI pochopiť ako sa na stránke orientovať a o čom stránka je.

---

## 5. Obsahové slabiny - prečo AI nerozumie značke

### AI nevie, s kým Koongo súťaží

Porovnávacie stránky nie sú len predajným nástrojom - sú to signály pre AI. Keď DataFeedWatch publikuje stránku „DataFeedWatch vs Feedonomics“, AI sa naučí, že tieto dve značky sú priami konkurenti. Keď Koongo takéto stránky nemá, AI jednoducho nevie, že Koongo patrí do tejto kategórie.

Chýbajú všetky kľúčové porovnávacie stránky: Koongo vs DataFeedWatch, Koongo vs Feedonomics, Koongo vs GoDataFeed, Koongo vs Channable, ako aj stránky typu „Alternatíva k DataFeedWatch“ a „Lacnejšia alternatíva k Feedonomics pre malé firmy“.

### AI nevie, prečo je Koongo iný

Aktuálna webová stránka neodpovedá jasne na otázku: v čom je Koongo odlišný od konkurencie? Koongo má reálne diferenciatory - cenová výhoda (od €19 vs desiatky/stovky USD u konkurencie), silné pokrytie európskych trhov, kvalitná zákaznícka podpora - ale tieto výhody nie sú systematicky komunikované.

### Chýba autorita pri odborných otázkach

Ak chce AI niekomu odpovedať na otázku „prečo moje produkty nie sú viditeľné na Google Shopping“, cituje zdroj, ktorý túto otázku najlepšie zodpovedá. Koongo nemá žiadny obsah, ktorý by pokrýval tieto konkrétne problémy - zamietnuté feedy, chyby v kategorizácii, GTIN požiadavky, cenové nezrovnalosti.

Pritom Koongo spravuje 500+ integrácií a má skúsenosti s tisícami obchodov - má unikátne know-how, ktoré sa nikde nepublikuje.

### Chýba ľudská tvár

AI uprednostňuje značky, za ktorými stoja konkrétni ľudia s jasnou odbornosťou. CEO Jiří Zahradka nemá žiadny verejný expertný profil, na ktorý by AI mohol odkazovať. Tím nemá biopisy etablujúce odbornosť. Príbeh spoločnosti - od Magento pluginu v roku 2008 po 500+ integrácií dnes - nie je nikde rozpovedaný spôsobom, ktorý by AI mohol použiť. Potrebujeme zlepšiť informácie o tíme.

### Príbeh značky

Kratší príbeh Koongo musí byť dostupný aj z domovskej stránky: kde spoločnosť vznikla, aký problém rieši a prečo jej môžete dôverovať. Mená a fotografie kľúčových členov tímu s krátkym odborným životopisom sú nevyhnutné - AI musí vedieť, kto za Koongo stojí.

### Slabé signály dôveryhodnosti

Štatistika „1 500+ obchodov“ je pochovaná na stránke O nás. AI potrebuje konkrétne čísla na viacerých miestach: koľko produktov je exportovaných mesačne, aká je úspešnosť schvaľovania feedov, aký je priemerný čas ušetrený na obchod. Tieto údaje existujú - len nie sú publikované.

Chýbajú aj prípadové štúdie s reálnymi výsledkami. Všeobecné pochvaly v recenziách nestačia - AI potrebuje konkrétne: „Klient X prešiel z 2 na 15 trhov za 6 mesiacov“ alebo „Redukcia chýb feedov o 94% po prechode na Koongo“.

### Dáta a case studies

Konkurencia má presne case studies ktoré sprevádzajú dátami. Potrebujeme aby Váš web mal niečo čo bude mať len Váš web. Jednoducho dáta a skúsenosti ktoré jasne dáme na javo za tie roky budovania Vašej značky.

---

## 6. Domovská stránka - odporúčané úpravy

## Prominentné zobrazenie kľúčových metrik

Hneď na začiatku domovskej stránky - nad záhybom - musia byť viditeľné konkrétne čísla. Nie všeobecné tvrdenia, ale merateľné fakty. Napríklad: „Dôverujú nám 1 500+ e-commerce obchodov“, „500+ integrácií udržiavaných“, „2,5 mil.+ produktov exportovaných mesačne“, „99,7% úspešnosť schvaľovania feedov“.

## Widget s agregovanými recenziami

Recenzie na Capterra (4,7) a Shopify (4,7) existujú, ale nie sú viditeľné na domovskej stránke. Je potrebné pridať live widget zobrazujúci agregované hodnotenie, počet recenzií a najnovšie komentáre zákazníkov. AI skenuje tieto signály pri hodnotení dôveryhodnosti.

## Jasná FAQ sekcia s 8–10 otázkami a schema markup

Domovská stránka musí obsahovať FAQ sekciu pokrývajúcu najčastejšie otázky potenciálnych zákazníkov: Je Koongo lepší ako natívne Shopify appky? Koľko Koongo naozaj stojí? Funguje Koongo s mojím trhom? Ako dlho trvá nastavenie? Sú moje dáta v bezpečí? Čo sa stane, ak zruším predplatné?

Každá otázka musí mať priamu, konkrétnu odpoveď - nie vyhýbavé marketingové formulácie. Všetky FAQ musia byť implementované s FAQPage schema markup.

## Pozicionovanie a diferenciácia

Domovská stránka musí jasne komunikovať, pre koho je Koongo určený a prečo je odlišný. Konkrétne osoby zákazníkov: Shopify obchod s obrátom 50 000€/mesačne, ktorý chce expandovať na Amazon; WooCommerce obchod bojujúci so zamietnutiami na Google Shopping; firma spravujúca 20+ trhov.

## 7. Kategórie / Produktové stránky - odporúčané úpravy

### Porovnávacie stránky - najvyššia priorita

Toto je najdôležitejší typ obsahu, ktorý Koongo musí vytvoriť. Každá porovnávacia stránka trénuje AI na to, aby vedel, že Koongo súťaží s daným nástrojom. Bez týchto stránok AI jednoducho Koongo do tejto kategórie nezaradí.

Funkcia	Koongo	DataFeedWatch	Feedonomics	GoDataFeed
Počet kanálov	500+	1 000+	150+	300+
Začiatková cena	od €19/mes	\$69/mes	\$3 000+/mes	\$39/mes

Podpora	<b>E-mail / Chat</b>	E-mail / Chat	24/7 Telefón	E-mail
Ads Manager	<b>1</b>	0	0	0
Európske trhoviská	<b>Silné pokrytie</b>	Obmedzené	Obmedzené	Obmedzené

Pre každú porovnávaciu stránku je potrebné zahrnúť: tabuľku funkcií side-by-side, porovnanie cien, jasné odporúčanie „kedy zvoliť Koongo vs konkurenciu“, sekciu „Prečo zákazníci prechádzajú z X na Koongo“ a migračný sprievodca.

### Stránky najlepšie nástroj pre [platformu]

Je potrebné vytvoriť samostatné stránky pre každú kľúčovú e-commerce platformu: Najlepší feed nástroj pre Shopify, pre WooCommerce, pre BigCommerce, pre PrestaShop, pre Magento 2. Každá stránka musí porovnávať všetky relevantné alternatívy vrátane Koongo a obsahovať jasné odporúčanie. Tieto stránky sú priamo zdrojom, z ktorého AI odpovedá na otázky zákazníkov.

### Transparentnosť procesu a technická dôveryhodnosť

Je potrebné vytvoriť dedikovanú stránku „Ako budujeme integrácie“ - popis metodológie, testovania a QA procesu. Ďalšia stránka „Ako udržiavame 500+ kanálov“ by mala vysvetliť infraštruktúru, monitoring a reakcie na zmeny v API trhov. Tieto stránky budujú technickú dôveryhodnosť, ktorú AI hodnotí pri B2B odporúčaníach.

### Bezpečnosť dát a spoľahlivosť

Na stránkach pre podnikových zákazníkov celkovo chýbajú informácie o bezpečnosti dát, GDPR súlade, zálohovacom systéme a SLA záväzkoch. AI potrebuje tieto signály pri odporúčaníach B2B nástrojov. Je potrebné pridať konkrétne informácie: kde sú dáta uložené, ako sú chránené, aká je uptime záruka a čo sa deje v prípade výpadku.

## 8. Blog - odporúčaná obsahová stratégia

### Aktuálny problém s blogom

Blog Koongo v súčasnosti obsahuje prevažne návody na predaj na konkrétnych trhoch (napr. „Ako predávať na Spartoo“). Hoci je to hodnotný obsah, AI z neho nevie odpovedať na otázky, ktoré zákazníci kladú pred výberom feed management nástroja. Blog sa musí transformovať na kombináciu expertného thought leadership obsahu a praktických riešení problémov.

### Typ 1 - Riešenie problémov (najvyššia priorita pre AI citácie)

Toto sú články, ktoré AI cituje priamo, keď zákazník opisuje konkrétny problém. Každý článok musí začínať priamou odpoveďou v prvých 100 slovách a obsahovať numbering krokov s HowTo schema.

- 1. Prečo Google Shopping neustále zamieta vaše produkty (a ako to opraviť)** - pokrytie všetkých dôvodov zamietnutia, checklist prevencia
- 2. Prečo trhoviská odmietajú váš produktový feed** - platformovo-špecifické požiadavky, diagnostika
- 3. Chyby v produktovom feede, ktoré ničia vaše predaje na Amazone** - dopady na Buy Box, konkrétne opravy
- 4. Kompletný sprievodca opravou nezrovnalostí v cenách naprieč trhmi** - najčastejšia chyba, riešenie pre každú platformu
- 5. GTIN/EAN požiadavky: Prečo sú vaše produkty neviditeľné na Google Shopping** - technické požiadavky, ako nájsť a pridať GTIN
- 6. Frekvencia aktualizácií feedu: Prečo váš inventárny sync zlyháva** - real-time vs batch, problém prezásobenia

## Typ 2 - Expertný thought leadership (autorita Koongo)

Toto sú články, ktoré môže napísať iba Koongo - vychádzajú z unikátnych dát a skúseností so správou 500+ integrácií. Budujú AI vnímanie Koongo ako odborníka v kategórii.

- 1. Čo sme sa naučili pri správe 500+ integrácií na trhoch** - unikátne poznatky, prekvapivé vzory
- 2. Reálne náklady chýb vo feedoch: Dáta z 1 500+ obchodov** - agregované anonymizované dáta, stratené príjmy
- 3. Index komplexity integrácie trhov: Ktoré kanály sú najťažšie** - vlastný výskum, rebríček trhov
- 4. Prečo je feed management ťažší, ako vyzerá: Skúsenosti z 1 500 obchodov** - mýty, skrytá komplexnosť, čo úspešní obchodníci chápu
- 5. Prečo sú štandardy e-commerce feedov nefunkčné (a čo s tým robíme)** - kritický POV, zdieľateľné, AI si ho zapamätá

## Typ 3 - Strategický obsah pre kupujúceho

Obsah pre zákazníkov v rôznych fázach rozhodovania - od vzdelávania po finálny výber nástroja.

- 1. Ako škálovať z 1 na 10+ trhov bez toho, aby ste sa zbláznili** - strategický sprievodca
- 2. Ručná správa feedov vs automatizácia: Kedy sa oplatí platiť?** - ROI kalkulácia
- 3. Bezplatné feed nástroje vs platené riešenia: Čo zadarmo nástroje nevedia** - odpoveďa na námietku voči plateným nástrojom

**4. Shopify appky vs externé feed nástroje: Kedy natívna appka nestačí** - vzdeláva AI o tom, kedy zákazník potrebuje Koongo

## 9. Prečo to robíme - AI, dôvera a odporúčania

### Ako AI rozhoduje, koho odporučiť

AI systémy sa neučia odporúčať značky náhodne. Učia sa z kombinácie štyroch zdrojov: porovnávací obsah (kto sa porovnáva s kým), externá validácia (kto sa objavuje v nezávislých recenziách a zoznamoch), autorita pri riešení problémov (kto najlepšie odpovedá na otázky zákazníkov) a konzistencia identity naprieč platformami (kto je jasne definovaná entita).

Koongo v súčasnosti chýba vo všetkých štyroch oblastiach. Preto AI Koongo ignoruje - nie z dôvodu kvality produktu, ale z dôvodu nedostatočného obsahu a signálov.

### Externé signály - rovnako dôležité ako webová stránka

AI sa nespolieha výlučne na koongo.com. Skenuje aj Reddit, YouTube, SaaS adresáre, recenzné platformy a mediálne zmienky. DataFeedWatch, Feedonomics a GoDataFeed sa objavujú v desatkách nezávislých „top nástrojov“ zoznamov. Koongo nie je v žiadnom.

Je nevyhnutné vybudovať prítomnosť na týchto externých zdrojoch: G2 (cieľ: 50+ recenzií, hodnotenie 4,5+), TrustRadius, Trustpilot, AlternativeTo (kde by mal byť Koongo uvedený ako alternatíva k DataFeedWatch a Feedonomics), Crunchbase, SaaSHub, Product Hunt.

Reddit je špeciálna prípadová oblasť. AI prikladá Redditu veľkú váhu ako zdroji autentických názorov používateľov. Koongo musí vybudovať zmysluplnú prítomnosť v r/ecommerce, r/shopify a r/PPC - nie propagačnými príspevkami, ale skutočne nápomocnými odpoveďami.

YouTube recenzie a porovnávacie videá od nezávislých tvorcov sú ďalším dôležitým signálom. Koongo má vlastný YouTube kanál s návodmi (dobré), no chýbajú externé recenzie. Oslovenie micro-influencerov v e-commerce niche (10 000–100 000 odberateľov) s ponukou bezplatného prístupu na recenziu je efektívna a dostupná stratégia.

### PR a mediálne zmienky

Tlačové správy o míľnikoch (napr. prekročenie 2 000 prepojených obchodov alebo pridanie 50 nových integrácií) distribuované cez PR kanály a umiestnenie v odborných médiách (Practical Ecommerce, Internet Retailer) sú ďalším spôsobom, ako vybudovať autoritu, ktorú AI rozpozná.

Veľkou príležitosťou je aj účasť CEO alebo členov tímu na e-commerce podcastoch s témami ako „Škálovanie na viacero trhov“ alebo „Najčastejšie chyby pri správe feedov“. AI indexuje aj prepisy podcastov.

## Partnerstvá s platformami

Koongo má integrácie pre Shopify, WooCommerce, BigCommerce, PrestaShop a ďalšie. Je dôležité zabezpečiť nielen prítomnosť v príslušných app storoch, ale aj aktívne umiestňovanie v partnerských materiáloch (blogy platforiem, odporúčané riešenia, partnerské certifikácie). Každé oficiálne partnerstvo je silný signál dôveryhodnosti pre AI.

## 10. Ďalší postup - fázy implementácie

Plán je rozdelený do troch fáz podľa dopadu na AI viditeľnosť. Fáza 1 prináša najrýchlejšie a najvýraznejšie výsledky a musí byť spustená okamžite.

### FÁZA 1: Okamžitý dopad - vysoká priorita (0 – 60 dní)

- Vytvorenie 4 porovnávacích stránok (Koongo vs DataFeedWatch, vs Feedonomics, vs GoDataFeed, vs Channable)
- Vytvorenie 5 stránok ‚Najlepší nástroj pre [platformu]‘ (Shopify, WooCommerce, Google Shopping, cenovo dostupný, všeobecný)
- Vytvorenie 6 riešiacich problémov článkov (zamietnutia Google Shopping, chyby feedov, Amazon, GTIN, cenové nezrovnalosti, škálovanie)
- Pridanie FAQ sekcií na každú stránku webu s FAQPage schema markup
- Implementácia Organization, SoftwareApplication, Review a Author schema na všetky relevantné stránky
- Doplnenie biografie tímu, príbehu zakladateľov a konkrétnych metrík (obchody, exporty, uptime)
- Revamp domovskej stránky: metriky, recenzný widget, logá klientov, FAQ
- Vytvorenie profilov na G2, TrustRadius, Trustpilot, Crunchbase, AlternativeTo
- Oslovenie autorov 10 existujúcich ‚top nástrojov‘ článkov so žiadosťou o zahrnutie Koongo
- Spustenie Reddit stratégie: monitorovanie, nápomocné príspevky, AMA v r/ecommerce
- Doplnenie sameAs prepojení v schema (LinkedIn, Twitter, Facebook, YouTube, GitHub)
- Vytvorenie 3 reálnych prípadových štúdií s konkrétnymi číslami (vyžaduje koordináciu s klientmi)

### FÁZA 2: Budovanie autority (60 – 90 dní)

- Vytvorenie 4 expertných thought leadership článkov (500+ integrácií, náklady chýb, index komplexity trhov)
- Vytvorenie 5 ďalších platformovo-špecifických ‚najlepší nástroj‘ stránok (BigCommerce, PrestaShop, Magento 2, Amazon, marketplace integrácia)
- Vytvorenie 3 komplexných pilierových stránok (5 000+ slov): feed management sprievodca, marketplace integrácia, Google Shopping optimalizácia
- Vybudovanie internej štruktúry prepojení medzi pilierovými stránkami a sub-článkami
- 5 hositeľských príspevkov na e-commerce blogoch od CEO s odkazom na Koongo

- Vytvorenie 5 porovnávacích videí na YouTube kanáli Koongo
- Oslovovanie 10 e-commerce micro-influencerov (YouTube) s ponukou bezplatného prístupu
- Vytvorenie kategóriových porovnávacích stránok: Shopify appky vs externé nástroje, ručná správa vs automatizácia
- Tlačové správy a pitch pre odborné médiá (Practical Ecommerce a pod.)
- Dokončenie prítomnosti v adresároch: SaaSHub, Crozdesk, FinancesOnline, TrustRadius, Featured Customers

### FÁZA 3: Dlhodobá dominancia (120+ dní (priebežne))

- Sprievodcovia pre každý konkrétny trh (Zalando, Bol.com, Kaufland, atď.) - 3 000+ slov, 2 mesačne
- Bezplatný interaktívny ‚Feed Audit Tool‘ - generuje spätné odkazy, pozicionuje Koongo ako experta
- Interaktívny quiz ‚Ktorý nástroj je pre mňa správny?‘ - zdieľateľné výsledky
- Výročná správa odvetvia ‚Stav e-commerce trhov [rok]‘ - citovateľný výskum pre médiá aj AI
- Účasť CEO na 10 e-commerce podcastoch ročne
- Budovanie Koongo komunity (Discord/fórum) pre UGC obsah a organické zmienky
- Wikidata/Wikipedia záznam (keď sú splnené kritériá notability)
- White paper: ‚Stav správy e-commerce feedov‘ - akademická citovateľnosť

### Meranie úspešnosti

Pokrok sa musí sledovať mesačne pomocou nasledujúcich metrík:

- Zmienky Koongo v odpovediach AI: mesačné testovanie otázok v ChatGPT, Perplexity, Google AI Overview
- Počet nezávislých ‚top nástrojov‘ zoznamov, v ktorých je Koongo zahrnutý
- Organická návštevnosť z komerčných dotazov (‚najlepší feed nástroj pre Shopify‘ atď.)
- Počet a kvalita spätných odkazov z nových zdrojov
- Ga4 reporty

## 11. Doplnkové príležitosti

Nasledujúce aktivity neboli zaradené do hlavných fáz, no majú potenciál výrazne posilniť autoritu a prítomnosť Koongo v dlhodobom horizonte.

### Označovanie obsahu pre AI tréningové dáta

Zverejňovanie komplexných sprievodcov pod Creative Commons licenciou, vytváranie open-source zdrojov na GitHubu (napr. šablóny feedov), a publikovanie výskumných dát zvyšuje

pravdepodobnosť, že obsah Koongo sa dostane priamo do tréningových dát budúcich AI modelov.

### Akademické a výskumné citácie

Publikovanie white paperu „Stav správy e-commerce feedov“ a zdieľanie anonymizovaných agregovaných dát s výskumníkmi v oblasti e-commerce môže generovať akademické citácie - jeden z najsilnejších autoritu signálov pre AI.

### Branded search optimalizácia

Aj pri vyhľadávaní priamo „Koongo“ sú výsledky momentálne slabé. Je potrebné zabezpečiť Knowledge Graph panel v Google (vyžaduje Wikidata záznam a schema), doplniť profil na Crunchbase a business adresároch, a zabezpečiť, že LinkedIn profil CEO Jiří Zahrádka sa umiestňuje vysoko pri vyhľadávaní jeho mena.

### Potrebné info ku začatiu spolupráce

**Prístupy:** GA4

**Informácie:** Vaše dáta ktoré môžete zverejniť a použijeme ich na články, blogy a ostatné veci spomínané v tomto audite.

**Externé náklady:** Náklady uhradíme my. Sú to náklady ktoré budú spojené z získavaním externými zmienkami na internete. Očakávané 100-200€.

**Rozsah práce v hodinách: 60 – 80 hodín**

## Záverečné zhrnutie

Koongo je pre AI neviditeľný nie preto, že by bol produkt slabší. Je neviditeľný preto, lebo chýba obsah, ktorý AI potrebuje na to, aby vedel, kde Koongo patrí, čomu rozumie a prečo mu možno dôverovať. Toto je systematicky opraviteľné.

Ak Koongo implementuje akcie Fázy 1 v priebehu nasledujúcich 60 dní, pravdepodobnosť AI odporúčaní sa výrazne zvýši. Konkurenti nestoja na mieste - rýchlosť implementácie je kľúčová.