

SISTEM VIDLJIVOSTI

Okvir usluga za optimizaciju entiteta, tradicionalni SEO i vidljivost u AI / LLM sistemima — po tržišnim segmentima i modelima naplate.

04

TRŽIŠNA
SEKTORA

04

MODELA
NAPLATE

02

TRŽIŠTA:
REGIONALNO / GLOBALNO

01

JEDINSTVEN
SISTEM

01	NEKRETNINE & AUTOMOTIVE	Productized paketi. Skalabilna vidljivost entiteta i lokacija.	vidljivost 00 — OKVIR
02	INOVATORI & IZUMITELJI	Category ownership. Izgradnja entiteta pre konkurencije.	
03	AUTORITET & REPUTACIJA	Umetnici, javne ličnosti. Kontinuirani retainer.	
04	KRIZNI PR & SEO	Tajkuni, hitne situacije. Premium dostupnost.	
05	CENOVNA MATRICA	Uporedni pregled sva četiri modela naplate.	

Princip 01

Vidljivost u Google-u i vidljivost kod AI modela (ChatGPT, Perplexity, Gemini) su danas dva odvojena sistema — klijent koji ne razume razliku gubi tržište koje ne zna da postoji.

Princip 02

Entity Optimizacija je temelj: bez jasno definisanog entiteta (schema, Knowledge Graph, Wikidata) ni SEO ni LLMO nemaju na čemu da grade autoritet.

Princip 03

Cenovni model prati prirodu potrebe — proizvod se prodaje kao paket, poverenje se prodaje kao retainer, hitnost se prodaje kao premija.

Princip 04

Slojevi se nikada ne mešaju u istom cenovniku koji klijent vidi — svaki segment vidi samo ponudu prilagođenu sopstvenoj logici odlučivanja.

SUB-SEGMENTI

- Agencije za nekretnine sa više agenata
- Developeri novogradnje — projekat kao entitet
- Luksuzni / boutique agenti ličnog brenda
- Dileri vozila — lokacije i inventar
- Auto radionice sa problemom disambiguacije imena
- EV / mobility startapi — entitet od nule

KANALI PRONALAZENJA

- Lokalna udruženja agenata i dilerska udruženja
- Sajmovi nekretnina i automobila
- LinkedIn / Facebook grupe struke
- Globalno: NAR eventi, BiggerPockets zajednica

HOOK

"Sve više ljudi pita AI 'ko je najbolji agent / model auta za X' umesto da gugla — ako te AI ne pominje, gubiš klijente koje nikad nećeš ni znati da si izgubio."

SETUP

Jednokratni audit + izgradnja entiteta, schema, osnovna struktura.

STARTER / GROWTH

Mesečni retainer — održavanje, monitoring, kvartalni report.

ENTERPRISE

Više lokacija / agenata pod jednim brendom, konkurentski monitoring.

PROFIL KLIJENTA

- Hardtech / deep-tech pronalazači nove kategorije proizvoda
- Primer: dron za gašenje požara — nova kategorija bez ustaljenog lidera
- Retko imaju budžet za veliku agenciju
- Vole priču o svom izumu — visoka medijska prijemčivost

KANALI PRONALAŽENJA

- Akceleratori za hardware startape
- Fond za inovacionu delatnost, EU Horizon programi
- Kickstarter / Indiegogo hardware kampanje
- Konferencije za dronove i emergency tech

HOOK

"Kad neko pita AI 'ko pravi dronove za gašenje požara', hoćeš da to bude tvoje ime — ne konkurentovo koje se pojavilo šest meseci kasnije, ali ima bolji PR."

FAZNO PLAĆANJE

50% avans / 50% po završetku projekta izgradnje entiteta.

FIKSNA CENA PROJEKTA

Wikipedia / Wikidata unos, PR distribucija, schema, media outreach.

POST-LANSIRANJE

Opcioni mesečni retainer za održavanje — niža cena od izgradnje.

PROFIL KLIJENTA

- Umetnici — Wikipedia prisustvo, disambiguacija imena
- Javne ličnosti — kontinuirani monitoring entiteta
- Kontrola Knowledge Panel-a, potiskivanje starog sadržaja

KANALI PRONALAZENJA

- Menadžment agencije, galerije, muzičke labele
- PR agencije kao partner — ti si tehnički podizvođač
- Prodaja skoro isključivo preko preporuke, ne cold outreach

NAPOMENA O PRODAJI

Direktan pristup retko prolazi kod ove grupe — poverenje prethodi ponudi. Počni sa umetnicima kao najpristupačnijim ulazom, pa se penji preko referenci.

MIN. TRAJANJE

Ugovor na 6—12 meseci — rezultati reputacije dolaze sporo.

CENA PO VIDLJIVOSTI

Raste sa doglednošću klijenta, ne samo obimom tehničkog posla.

POSREDNIK

Pregovara se često preko menadžera ili agencije koja uzima proviziju.

PROFIL KLIJENTA

- Tajkuni i korporativni klijenti u aktivnoj krizi
- Potreba za trenutnom dostupnošću, ne planiranim rasporedom
- Visok rizik, visoka diskrecija — ne javno tržište

KANALI PRONALAZENJA

- Advokatske kancelarije, wealth manageri
- Postojeće PR agencije koje traže partnera za AI vidljivost
- Isključivo preko poverenja — nikad hladna prodaja

NAPOMENA

Ova cena se ne poredi sa ostalim slojevima i ne treba je objavljivati javno. Ugovor obavezno uključuje NDA i jasno definisan obim rada.

PREMIUM MULTIPLIKATOR

3—5× standardna cena, zbog hitnosti i rizika angažovanja.

RETAINER NA POZIV

Klijent plaća dostupnost bez obzira da li se trenutno radi.

DNEVNA / NEDELJNA STOPA

Alternativa retaineru tokom aktivne krizne faze.

CENOVNA MATRICA

			05 — MATRICA
SEGMENT	MODEL	LOGIKA NAPLATE	
01 — NEKRETNINE / AUTOMOTIVE	Fiksni paketi + retainer	Skalabilnost i uporedivost — klijent bira paket kao proizvod sa police.	
02 — INOVATORI	Fiksni projekat, fazno plaćanje	Jednokratna izgradnja entiteta, brz cash flow, nizak startni budžet klijenta.	
03 — AUTORITET / REPUTACIJA	Retainer sa min. trajanjem	Rezultati dolaze sporo — kontinuitet štiti i klijenta i izvođača.	
04 — KRIZA	Premium + hitna dostupnost	Diskrecija i rizik se naplaćuju odvojeno od tehničkog obima posla.	

- Slojevi se nikad ne prikazuju zajedno u istom cenovniku.
- Setup / audit se uvek naplaćuje odvojeno od mesečnog retainera.
- Cena kriznog sloja se ne objavljuje javno, ni okvirno.
- Redosled ulaska: 01 → 02 → 03 → 04, gradeći portfolio i reference.

SLEDEĆI KORAK

Preporučeni redosled napada: Sektor 01 za brz cash-flow i portfolio, Sektor 02 za PR ugao i reputaciju specijaliste, Sektor 03 i 04 kroz preporuke izgrađene iz prethodna dva.

05