

PRIRUČNIK ZA PREMIUM PROFILE

Kako da napraviš profil koji prodaje.

Korak-po-korak vodič kroz postavljanje, optimizaciju i održavanje premium profila na BiznisPortalu – sa praktičnim primerima i šablonima.

U ovom vodiču

Devet poglavlja sa praktičnim šablonima koje možeš da kopiraš direktno u svoj profil. Procenjeno vreme čitanja: 35 minuta.

01	Šta je Premium listing Razlika između osnovnog i premium profila	str. 3
02	Tier sistem na BP Bronze, Silver, Gold i Diamond nivoi	str. 4
03	Onboarding checklist Deset koraka u prvih sedam dana	str. 5
04	Foto i video – vizuelno Pravila, formati, šta da slikaš	str. 7
05	Opis i kategorije Kako pisati za pretragu i kupca istovremeno	str. 8
06	Recenzije i komunikacija Kako tražiti, kako odgovarati	str. 9
07	Magazin pojavljivanja Sponzorisani sadržaj koji konvertuje	str. 10
08	Analitika i nedeljni ritam Šta da gledaš, šta da menjaš	str. 11
09	Česta pitanja Realne nedoumice – direktni odgovori	str. 12

Razlika između „postoji” i „prodaje”

Osnovni profil je obaveza. Premium profil je investicija. Razlika nije u izgledu — već u tome koliko sistemski dovodi kupce.

Osnovni profil pokriva

- Naziv, adresu, telefon, radno vreme
- Listing u relevantnoj kategoriji
- Osnovne fotografije
- Prikaz na karti i lokalnoj pretrazi

Premium profil dodatno donosi

- **Prioritet u listingu** — pojavljuje se ispred osnovnih u listi kategorije i u home preporuci.
- **Verifikacioni značci** — APR i premium oznake koje vizualno potvrđuju ozbiljnost.
- **Bogata galerija** — do 30 fotografija na najvišem paketu.
- **Detaljan opis bez ograničenja** — do 2.500 reči, sa formatiranim sekcijama.
- **Direktna poruka i CTA dugmad** — „pozovi”, „piši”, „rezerviši”, „pošalji upit”.
- **Analitika u realnom vremenu** — broj prikaza, klikova, jedinstvenih posetilaca, izvor saobraćaja.
- **Magazin pojavljivanja** — pravo na ravnopravna pominjanja u tematskim člancima.
- **Custom URL** i strukturisani podaci za bolji nastup u Google pretrazi.

NAJKRAĆI ROI TEST

Premium se isplati ako tvoj prosečan kupac vredi 6.000 RSD ili više. Profil koji dovodi i samo 2–3 kontakta mesečno otplaćuje cenu, a tipičan premium profil u našem uzorku dobija 15–40 upita mesečno.

Bronze, Silver, Gold i Diamond

Tier sistem nije gradient u ceni — to su četiri suštinski različita načina prisustva. Niži tier zadovoljava biznise koji žele „da postoje“, viši tier je za biznise koji žele da profil sistemski dovodi nove kontakte.

Sve cene su **sa uračunatim PDV-om**. Nema besplatnog paketa ni probnog perioda — profil se vodi isključivo uz aktivan paket, a plaćanje teče od prvog dana. Godišnja pretplata se plaća unapred i donosi dva meseca gratis.

Bronze

PRVI PLAĆENI PAKET

2.490 RSD mesečno

24.900 RSD godišnje — 2 meseca gratis

- Javni profil firme
- Logotip i cover slika
- Telefon i email adresa
- Mapa lokacije
- Radno vreme
- Do 5 fotografija
- 1 glavna kategorija
- Prikaz u lokalnoj pretrazi
- Prikaz u kategorijskoj pretrazi
- Javne recenzije kupaca
- Osnovna statistika pregleda
- Ažuriranje profila uz podršku tima
- Bez kontrolnog panela

Silver

PREPORUČENO ZA VEĆINU FIRMI

5.990 RSD mesečno

59.900 RSD godišnje — 2 meseca gratis

- Sve iz Bronze paketa
- Kontrolni panel
- Samostalno uređivanje profila
- Do 25 fotografija
- Do 3 kategorije
- Verifikacija profila
- Verifikovani badge
- Inbox za upite posetilaca
- Direktne poruke sa profila
- Bolji prikaz od osnovnih profila
- Mesečni PDF izveštaj
- Osnovna analitika profila
- Otključani dodatni moduli za rast

Gold i Diamond

Viši paketi ne dodaju samo količinu – menjaju mesto na kom te kupac vidi. Gold ulazi u istaknuti deo kategorije, Diamond u premium sekcije portala, uz ograničen broj pozicija po kategoriji.

Gold

PROFESIONALNI

9.990 RSD mesečno

99.900 RSD godišnje – 2 meseca gratis

- Sve iz Silver paketa
- Do 50 fotografija
- Do 5 kategorija
- Viši prioritet u listingu
- Premium kartica profila
- Istaknut prikaz u kategoriji
- Prednost u odnosu na Silver profile
- Napredna analitika pregleda
- Praćenje klikova i upita
- Praćenje izvora poseta
- Mini CRM za upite i lidove
- Biznis Radar – vaša pozicija i upiti iz vaše kategorije
- Mesečni PDF izveštaj sa preporukama
- Prioritetna podrška
- Periodična optimizacija profila

Diamond

PREMIUM PARTNER

15.990 RSD mesečno

159.900 RSD godišnje – 2 meseca gratis

- Sve iz Gold paketa
- Do 8 kategorija
- Najviši prioritet u listingu
- Premium pozicija u glavnoj kategoriji
- Isticanje u premium sekcijama portala
- Diamond plaketa na profilu
- Najjači javni utisak kvaliteta
- Baner pozicija u relevantnoj kategoriji
- 2 sponzorisana članka godišnje
- Direktna preporuka u vodičima portala
- BP Intelligence izveštaj
- Biznis Radar sa najtraženijim kategorijama
- Praćenje konkurencije
- Analiza tržišnih trendova
- AI optimizator profila
- Prošireni analytics
- Dedicovani komercijalni tretman
- Najbrža prioritetna podrška
- Ograničen broj pozicija po kategoriji

Tvojih prvih sedam dana – checklist

Ovaj raspored je dizajniran tako da profil bude potpuno operativan i optimizovan do kraja prve sedmice. Bez ovog redosleda, premium profili tipično prolaze samo polovinu koraka – i ostavljaju 30-50% potencijala na stolu.

DAN 1. Verifikacija identiteta

Pošalji APR potvrdu i ličnu identifikaciju vlasnika ili ovlašćenog lica. Tipično odobravanje: 24–48h. Verifikacioni značak donosi prosečno +31% konverzije.

DAN 1. NAP pravopis i konzistentnost

Naziv tačno kao u APR-u (ili kratak oblik koji se konzistentno koristi svuda – Google, Instagram, sopstveni sajt). Adresa sa brojem i poštanskim brojem. Telefon u formatu +381 XX XXX XXXX.

DAN 2. Primarna kategorija + 2–3 sekundarne

Primarnu biraš po onome šta radiš 80% vremena. Sekundarne dodaju vidljivost u srodnim pretragama – npr. „restoran” + „bašta” + „roštilj” + „venčanja”.

DAN 2. Radno vreme po danima

Posebno za vikend i praznike. Ako radiš sa pauzom, postavi pauzu – algoritam to razume i prikazuje „pauza, otvara se u 16:00”.

DAN 3. Fotografije (vidi p. 7)

Minimum 8 fotografija – ulaz, prostor iz dva ugla, ključni proizvod ili usluga, tim, detalji koji čine razliku. Bez stock fotografija. Snimaj u dnevnom svetlu kad god je moguće.

DAN 3. Opis (vidi p. 8)

300–800 reči, prirodnim jezikom. Prva rečenica govori šta radiš i za koga. Sredina šta te razlikuje. Završetak – poziv na akciju.

DAN 4. Cenovnik ili „od/do” raspon

Ako imaš stabilan cenovnik, učitaj ga kao PDF. Ako su cene varijabilne, postavi opseg ili „cenovnik se dobija na upit u roku od 24h”.

DAN 5. Linkovi i kontakti

Telefon, e-mail, sopstveni sajt, Instagram, Facebook. Sve aktivno i sa istim NAP podacima.

DAN 6. Prve tri recenzije

Pošalji link tri postojeća zadovoljna klijenta sa kratkim ličnim mejlom (vidi šablon na p. 9). Tri recenzije u prvoj nedelji ubrzavaju indeksiranje profila.

DAN 7. Test sa strane kupca

Pretraži svoj biznis kao kupac. Da li se pojavljuješ? Da li su podaci tačni? Da li je CTA jasan? Popravi sitnice koje vidiš.

Šta posle prve sedmice

Profil je live i kompletan — sada počinje optimizacija. Sledeća tri meseca su faza kada se gleda šta funkcioniše, a ne kako profil izgleda.

VREME	AKTIVNOST	CILJ
Sedmica 2–4	Dodavanje 4–6 novih fotografija nedeljno	Bogata galerija do kraja meseca
Sedmica 2–4	Sakupljanje recenzija (1–2 nedeljno)	10+ recenzija u prvih mesec
Mesec 2	Prvi sponzorisani mention u Magazinu	Test konverzije iz dugog sadržaja
Mesec 2	Dopuna galerije do granice paketa	Vizuelna razlika u listingu
Mesec 3	Analitika audit + optimizacija opisa	Identifikacija šta tačno donosi kontakte
Mesec 3	Update cenovnika i ponude	Sezonska usklađenost

PRAVILO 70-20-10

70% vremena na održavanje (foto, recenzije, odgovori). 20% na sadržaj koji privlači (Magazin, video). 10% na eksperimente (nova kategorija, novi format ponude). Ovaj balans daje stabilan rast bez izgaranja.

Fotografije i video – pravila

Šta da slikaš (osnovni paket)

1. **Spoljnja fasada / ulaz** – pomaže kupcu da te prepozna na licu mesta.
2. **Glavni prostor** – recepcija, sala restorana, radionica.
3. **Drugi ugao istog prostora** – daje osećaj veličine.
4. **Tvoj ključni proizvod ili usluga** – jelo, vozilo posle servisa, gotov projekat.
5. **Tim ili vlasnik** – lica grade poverenje.
6. **Detalj koji čini razliku** – terasa sa pogledom, posebna mašina, sertifikat na zidu.

Pravila kvaliteta

- **Telefon je dovoljan** ako je objektiv čist i svetlo prirodno. Profesionalna kamera nije obavezna za većinu vertikala.
- **Dnevno svetlo** pobeđuje veštačko u 9 od 10 slučajeva. Slikaj u jutarnjim ili kasno popodnevnim časovima.
- **Bez teških filtera**. Realno i autentično – to je trend od 2024. naovamo, kupac danas oseti previše uglađen sadržaj.
- **Pejzaž orijentacija** za glavne fotografije (rade bolje u feed-u profila).
- **Rezolucija** minimum 1920×1080. Preporuka 2400×1600 za detalje.
- **Bez teksta na slici** – naslove i opise stavi u caption.

Video – kada i kako

Video je obavezan za Diamond, opcioni ali snažan za Gold. Idealna dužina 20–35 sekundi. Tri tipa video formata koji najbolje funkcionišu:

- **Walkthrough** – šetnja kroz prostor (restoran, ordinacija, salon).
- **Proces** – kako nešto pravite od početka do kraja (zanat, kuhinja, servis).
- **Pre/posle** – najefikasniji format za građevinarstvo, frizere, automehaničare.

ŠTA NAJČEŠĆE SABOTIRA FOTO GALERIJU

Stock fotografije i prejaki filteri. Kupac vidi razliku odmah – i biznis u trenu izgubi poverenje. Bolje 8 iskrenih telefonskih fotografija nego 30 stockova.

Kako pisati za pretragu i kupca istovremeno

Opis ima dva čitaoca — kupca i algoritam. Greška je pisati samo za jednog. Idealan opis je **kratak, jasan i specifičan** sa prirodno uklopljenim ključnim rečima, ne nabacanim.

Struktura opisa (preporuka redakcije)

1. **Otvaranje (1–2 rečenice)** — Šta tačno radiš i za koga. Bez epiteta tipa „najbolji”, „vodeći”. Konkretno.
2. **Šta te razlikuje (2–3 rečenice)** — Iskustvo, specijalizacija, način rada, lokacija, materijali, brzina.
3. **Tipičan klijent ili projekat (2–3 rečenice)** — Pomaže kupcu da prepozna da li si baš za njega.
4. **Praktične informacije** — Radno vreme za vikend, parking, pristupačnost, način plaćanja.
5. **Poziv na akciju** — Direktan: „Pozovi za zakazivanje” ili „Pošalji upit i odgovaramo u roku od 2h”.

„Pišite kao da pričate kupcu pred vratima radnje. Bez korporativnog stila, bez generičkih fraza, bez „misija i vizija”. Kupac ne traži korporaciju — traži poverenje.”

— Iz internog vodiča BiznisPortal redakcije

Kategorije — pravilo „pretek je gore od premalo”

Bolje 1 primarna + 2 jako relevantne sekundarne kategorije, nego 6 kategorija od kojih su 4 marginalne. Algoritam kažnjava preširoke profile jer prepoznaje da nisu fokus. Ako se ne snalaziš, izabiri kategorije gde su tvoji glavni konkurenti — to je dobar signal da je tu i tvoja publika.

Ključne reči — šta ide, šta ne

Idu: nazivi usluga („masaža za parove”, „APR registracija firme”), lokacije („Voždovac”, „Senjak”), specifičnosti („vegetarijanski meni”, „dijagnostika bez termina”), modeli plaćanja („čekovi”, „bezgotovinski”, „rate”).

Ne idu: superlativi bez podloge („najbolji”, „broj 1”), prazne fraze („kvalitetna usluga”, „povoljne cene”), generička obećanja („zadovoljstvo garantujemo”).

Kako tražiti i kako odgovarati

Recenzije su najjači pojedinačni faktor konverzije posle samog kvaliteta usluge. Profil sa 10+ pravih recenzija (prosečna ocena 4.4+) ima 60–80% veću stopu kontakta od profila bez recenzija.

Šablon za traženje recenzije (kopiraj i prilagodi)

Pozdrav [Ime],

Drago nam je da ste bili zadovoljni [konkretna usluga / proizvod]. Ako imate 2 minuta, jako bi nam pomogla kratka recenzija na BiznisPortalu – drugi klijenti gledaju upravo te poruke pre nego što nas pozovu.

Link je ovde: [link na profil].

Hvala unapred – i javite se kad god ima nešto novo.

[Tvoje ime]

Kada da tražiš recenziju

- **U pravom trenutku** – 24–72h posle završene usluge ili isporučenog proizvoda, kad je iskustvo sveže.
- **Personalno** – preko direktnog kanala (SMS, WhatsApp, e-mail), ne masovnih biltena.
- **Sa jasnim CTA** – direktan link na profil, ne na home stranicu.

Odgovaranje – pravila

Svaka recenzija dobija odgovor u roku od 48 sati. Pozitivne – sa zahvalnošću i konkretnim pominjanjem onoga što su pohvalili. Negativne – bez odbrane, sa razumevanjem, sa konkretnim sledećim korakom.

Šablon za negativnu recenziju

Hvala što ste izdvojili vreme da nas obavestite. Žao nam je što [konkretna problem] nije ispalo kako bi trebalo. Vrlo bismo voleli da to rešimo direktno – javite se na [telefon] ili [mejl], a mi ćemo [konkretna sledeći korak]. Iskreno, hvala – povratne informacije nam pomažu da postanemo bolji.

ŠTA NE RADITI

Ne odgovaraj sa „naša pravila kažu...“, „nepravedna recenzija“, ili sa pravnim pretnjama. To trostruko šteti – gubiš tu osobu, gubiš sve buduće čitaoce, i algoritam smanjuje vidljivost profila kojem stalno padaju ocene odgovorima.

Sponzorisani sadržaj koji konvertuje

Magazin je naš dugoročni B2B funnel. Članci ostaju na portalu nedefinisano i ranglistiraju se u Google pretrazi — tako da sponzorisana pojavljivanja imaju efekat mesecima i godinama, ne kao tradicionalni banner koji traje koliko traje kampanja.

Tri formata sponzorisanog sadržaja

BRENDIRANA TRAKA

14.400 RSD / 30

dana

Brendirana traka u 5–8 relevantnih članaka. Logo + slogan + CTA dugme. Ide direktno na tvoj profil.

SPONZORISANO POMINJANJE

22.800 RSD / po

članku

Tvoj biznis se prirodno pominje u postojećem ili novom vodiču, sa linkom, fotografijom i kratkim citatom. Trajno u članku.

EKSKLUZIVNI ČLANAK

76.800 RSD / po

članku

Kompletan članak posvećen tvom biznisu — case study, intervju ili portret. Pisanje, foto i SEO uključeni.

Kako da te uvrste u tematski vodič

Najefikasniji put je da redakciji direktno predložiš temu koja je relevantna za tvoju kategoriju, a koja još ne postoji u Magazinu. Pošalji predlog sa kratkim opisom (3–5 rečenica) i tvoj input — ko si, šta tačno radiš, šta misliš da je važno za čitaoca. Redakcija odgovara u roku od pet radnih dana sa konkretnim sledećim korakom.

KONKRETAN ROI PRIMER

Sponzorisano pominjanje u članku koji čita 2.500 ljudi mesečno donosi prosečno 12–25 direktnih klikova na profil mesečno. Pri stopi konverzije od 8%, to je 1–2 nova klijenta mesečno — koje članak nastavlja da donosi godinama posle objave.

Šta da gledaš, šta da menjaš

Analitika nije izveštaj — to je dijagnostika. Ako provedeš 15 minuta nedeljno gledajući prave brojke, znaš pre konkurencije kada nešto počinje da se kviri i kada nešto počinje da raste.

Pet metrika koje gledaš nedeljno

METRIKA	ŠTA ZNAČI	ŠTA URADITI AKO PADA
Prikazi profila	Koliko puta se profil pojavio	Provera kategorija i ključnih reči, dodavanje fotografija
Klikovi na profil	Koliko ljudi je ušlo u profil	Naslov, prva fotografija, ocena — sve ono što vidi listing
CTR (klikovi / prikazi)	Procenat ulaska iz liste	Ako je ispod 4%, profil je nedovoljno privlačan u listingu
Akcije na profilu	Pozivi, poruke, klik na sajt	Slabe akcije = slab opis, nejasan CTA ili manjak poverenja
Stopa odgovora	Koliko brzo i koliko često odgovaraš	Brzina je faktor rankinga — postavi notifikacije

Mesečni ritam — 30 minuta jednom mesečno

1. Pogledaj koje su tri pretrage donele najviše prikaza. Da li si optimizovan za njih?
2. Pogledaj koja fotografija ima najviše prikaza. Pomeri je na prvo mesto galerije.
3. Pogledaj koja kategorija donosi najviše klikova. Da li je primarna?
4. Pogledaj prosečno vreme provedeno na profilu. Manje od 30 sekundi = opis ili foto ne drže pažnju.
5. Uporedi sa prošlim mesecom. Šta je promenjeno? Da li je promena u tvojoj kontroli ili sezona?

KORISNA DISTINKCIJA

Prikazi su besplatni — algoritam ih daje. Klikovi su zarađeni — naslov, slika i ocena rade za tebe. Akcije su izvojevane — opis, poverenje i jasan CTA finiširaju put kupca.

Realne nedoumice – direktni odgovori

Koliko vremena treba da premium profil pokaže prve rezultate?

Prva poboljšanja u prikazu i kliku tipično vidi posle 7–14 dana – koliko algoritmu treba da indeksira novi sadržaj i fotografije. Prvi merljivi rast direktnih kontakata tipično 3–6 sedmica posle kompletnog onboardinga.

Mogu li da plaćam premium mesečno ili samo godišnje?

Oba modela su dostupna. Mesečno je fleksibilnije za sezonske biznise. Godišnje donosi 15–20% popusta i prioritet u Magazin uvrštavanjima.

Da li mogu da imam više profila ako imam više lokacija?

Da. Svaka lokacija dobija sopstveni profil sa svojim NAP podacima i analitikom. Brend može biti grupiran u admin panelu radi jednostavnijeg upravljanja.

Šta se dešava ako se podaci o firmi promene (adresa, telefon)?

Update kroz admin panel – promene su trenutne na profilu, ali zahtevaju 24–48h za sinhronizaciju sa indeksom pretrage. Update obavezno uradi i na drugim kanalima (Google, Instagram) istog dana.

Da li možete da pomognete sa fotografijama?

Fotografisanje nije uključeno ni u jedan paket. Šta čini dobru fotografiju profila, koliko ih treba i kojim redom – objašnjeno je u poglavlju o galeriji; većina firmi to odradi sama telefonom uz dnevno svetlo.

Šta ako negativna recenzija nije fer?

Sve recenzije se mogu prijaviti redakciji ako sadrže klevetanje, lažne informacije ili reklamu konkurencije. Redakcija odgovara u roku od 3 radna dana i uklanja recenzije koje krše pravila. Negativne recenzije koje nisu protivpravne ostaju – bolje je odgovoriti dobro nego ih sklanjati.

Mogu li da koristim BiznisPortal logo i značak u svojim materijalima?

Da. Verifikovani premium profili dobijaju brand kit (logo, značak, badge) za korišćenje na sajtu, vizit kartama i u potpisu e-maila. To je dodatni signal poverenja prema kupcima.

Kako da otkažem ili pređem na niži tier?

Bilo kada kroz admin panel ili e-mailom na prodaja@biznisportal.rs. Otkaz važi od početka sledećeg obračunskog perioda – već uplaćeni period se koristi do kraja. Bez ugovorenih kazni i bez „minute” perioda.

Kontakt

PRODAJA I PARTNERSTVO

prodaja@biznisportal.rs

Odgovor u radne dane do 4h.

TEHNIČKA PODRŠKA

podrska@biznisportal.rs

Svaki radni dan 09–18h.

BiznisPortal.rs

Premium poslovni direktorijum Srbije.

© 2026. Sva prava zadržana.
Priručnik za premium profile · 2026.1