

HANDMADE BYZNYS



**Tvořte, prodávejte a vydělávejte:
průvodce na cestě od koníčku k podnikání**

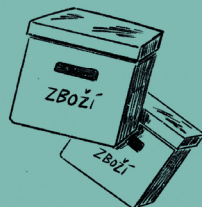


Hana Konečná

ilustrovala Myokard



Jan  Melvil
publishing



HANDMADE BYZNYS



Hana Konečná

HANDMADE BYZNYS

**Tvořte, prodávejte a vydělávejte:
průvodce na cestě
od koníčku k podnikání**

Jan  Melvil
publishing

Hana Konečná

HANDMADE BYZNYS

Tvořte, prodávejte a vydělávejte: průvodce na cestě od koníčku k podnikání

Copyright © Hana Konečná, 2022

Illustrations © Myokard / Dana Lédl, 2022

V edici Žádná velká věda vydalo nakladatelství Jan Melvil Publishing v Brně roku 2022. Žádná část této knihy nesmí být nijak použita či reprodukována bez písemného svolení, s výjimkou případů krátkých citací jako součásti kritických článků a recenzí.

Odpovědná a jazyková redakce Vladimíra Škorpíková a Zuzana Kačerová
Šéfredaktor Marek Vlha

Redakční spolupráce Tomáš Baránek

Do knihy přispěla Bohdana Goliášová

Grafická úprava a sazba Stará škola (staraskola.net)

Ilustrace a ilustrace na obálce Myokard / Dana Lédl

Obálka Pavel Junk

Jazyková korektura Vilém Kmuníček

Tisk a vazba PBtisk, a. s., Příbram

Vydání první

Jan Melvil Publishing, 2022

Všechny naše knihy najdete na

www.melvil.cz



Chyby a připomínky: melvil.cz/chyby

Recenze a pochvaly: melvil.cz/kniha-handmade-byznys, libisemi@melvil.cz

Knihy vychází také elektronicky a jako audiokniha.

ISBN 978-80-7555-163-4

Obsah

Moje začátky	8
Od koníčku k podnikání	11
Nejste náhodou konikatelé?	13
Plány místo vzdušných zámků	18
Nenarazte do paragrafů	24
Poznejte produkt a zákazníka	29
Kdo jsou opravdoví zákazníci	31
Váš výrobek očima zákazníka	37
Zvažte míru originality i práce	44
Vytvořte promyšlenou nabídku	52
Prodej	63
Poprvé s kůží na trh	67
Fler od A do Z	75
Další české prodejní portály	82
Slovenský portál SAShE	83
Etsy	84
Handmade at Amazon	89
Další zahraniční prodejní portály	91
Postavte si e-shop	92
Připravte se na trhy a jarmarky	97

Dodávání zboží do obchodů a e-shopů	106
Vlastní kamenný obchod	110
Prodávejte tam, kde jsou vaši zákazníci	111
Papírování k tomu patří	112

Cenotvorba ----- 117

Udělejte si pořádek v peněžích	122
Výdaje	124
Spočítejte si skutečnou cenu	132
Cena očima zákazníka	140
Daně a odvody	147
Budujte podnikání, aby rostlo	159
Nejčastější chyby v cenotvorbě	162
Nebojte se zdražování	166
Umění ustát svou cenu	168
Proč se vyplatí šetřit se slevami	170

Budujte svou značku ----- 173

Jaký je rozdíl mezi cukrem a Pandorou?	175
Značka je jako strom	178
Kmen, který nic nezlomí	191
Košatá koruna	198
To, co je opravdu vidět	210
Produktové fotografie	214
Vylad'te popisky zboží	222
Na balení záleží	225

Marketing ----- 229

Know, Like, Trust	232
Nezaspěte trendy v online marketingu	236
Využijte starý dobrý e-mail	238
Nechte se najít	253
Sociální síť – haló, tady jsem!	261
Obsah je král	268
Natáčejte podcasty a videa	271
Ukažte se v médiích	272
Lesk a bída influencer marketingu	276

Zvládněte růst	281
Od semínka ke vzrostlému stromu	284
Kde vzít čas	289
Kde vzít peníze	292
Naučte se číst mezi řádky (tabulky)	297
Aby tržby rostly	302
Model STDC	306
Pusťte se do toho	315
Poděkování	319

Moje začátky

Před založením rodiny jsem se živila jako programátorka. Ve chvíli, kdy se mi na stole vedle klávesnice ocitla zavínovačka s novorozeným synem, mi došlo, že takto už to dál nepůjde – že hodiny soustředěné práce strávené jen s čísly a symboly jsou definitivně pryč. Malý tvoreček každou chvíli vyžadoval mou pozornost, a tak najednou nebyl čas ponořit se do hluboké práce.

Na rodičovské dovolené jsem se vrátila ke svému velkému koníčku – tvoření všeho druhu. Facebook byl v roce 2009 ještě v plenkách, a proto se téměř všichni rukodělní tvůrci sdružovali na Fleru. Našla jsem si tam partu kamarádek, se kterými jsme se vzájemně učily nové techniky. A ty mě také přesvědčily, abych svoje šperky z barevných laků a křišťálové pryskyřice zkusila prodávat. Kromě toho jsem časem začala nabízet komponenty na bižuterii.

Tuto knihu byste nikdy nedrželi v ruce, kdybych se v roce 2013 nevypravila na školení Roberta Vlacha *Na volné noze*. Tehdy už jsem měla dvě malé děti a spoustu podnikatelských snů, ale žádný plán, jak jich dosáhnout. Robert, odborník na freelancing, mi tehdy zcela vážně řekl, že bych se měla zaměřit na poradenství pro rukodělné tvůrce. V první chvíli mi to nedávalo smysl, semínko pochyb však bylo zaseto. Začala jsem sledovat, co se v této oblasti děje v zahraničí, a objevila jsem rozlehlý svět handmade podnikání, který mě lapil do svých sítí. Hltala jsem všechny dostupné kurzy i články, přečetla jsem těch několik knih, které byly na trhu, a seznamovala jsem se s českými, a hlavně zahraničními poradci.

Než mě Robert dokázal přesvědčit, abych o handmade podnikání něco napsala, uběhly dva roky. Měla jsem dojem, že téma rukodělného podnikání není nic převratného, nic, co by někoho zajímalo. Jak jsem se mylila! Text s názvem *Handmade byznys*, který vyšel v roce 2015 na webu Na volné noze, patřil ještě několik let po vydání k nejčtenějším článkům na oné internetové stránce. Takový ohlas mě do slova omráčil. Rozhodla jsem se tedy pořádat kurzy. Ze začátku jsem si naivně myslela, že všechno důležité s účastníky proberu během dvou hodin. Během let kurz postupně bobtnal a dnes mi už nestačí ani dva dny.

Proto jsem se rozhodla napsat tuto knihu. Podnikání je komplexní činnost, při němž je třeba obsáhnout znalosti z řady oborů. Musíte se kvalifikovaně rozhodnout, kde a jak budete prodávat, kolik bude vaše zboží stát a jak jej budete propagovat. Musíte se naučit budovat si značku a strategicky plánovat další rozvoj podnikání.

Cesta od tvořivého koníčku k úspěšnému a udržitelnému podnikání je klikatá. Vy však naštěstí nyní držíte v rukou mapu, která vám ukáže, kudy se vydat a neztratit se.



Od koníčku k podnikání

Sedíme v útulném bytě s vysokými stropy kousek od centra Brna. Zatímco venku panuje úmorné léto, dvě ženy se na gauči mezi dětskými hračkami sklánějí nad obrazovkou počítače, na které svítí excelová tabulka plná čísel. Najednou se ozve dětské zakňourání. Zdá se, že naše konzultace je u konce.

Ano, i takto mohou vypadat dvě podnikatelky. Bez kostýmů, vysokých podpatků a dýňového latté v hipsterském podniku. Irča se jde podívat, jestli je už Barunka opravdu vzhůru, a já zkouším zachytit poslední myšlenky. Dokážu si představit, jak je teď pro Irču náročné věnovat se podnikání – sama jsem na tom byla před pár lety stejně.

Nejste náhodou koníkatelé?

Individuálním konzultacím se věnuji od roku 2016. Jednou z mých prvních klientek byla Irča, jejíž příběh vás bude jednotlivými kapitolami knihy provázet. Procházela tehdy velkou krizí a přemýšlela, jestli tvorbu šperků nepověsit na hřebík a nenechat se zaměstnat. Fantasy šperky vyráběla a prodávala už několik let. Její značka *Eire Handmade* navenek působila úspěšně, podnikání jí však nepřinášelo výtěžek, jaký si představovala. Vlastně nevydělávala vůbec. Když přišla řeč na příjmy a výdaje, ukázalo se, že jde spíš o drahý koníček sponzorovaný z její kapsy. Ani samotná tvorba, kvůli níž se rozhodla podnikat, ji už nebavila. Nevěděla, co si počít, ale bylo jí jasné, že se něco musí změnit.

Irča na tom byla podobně jako spousta jiných handmade tvůrců. Při čtení jejího příběhu vám možná občas probleskne hlavou: „Vždyť to je přece o mně!“ Její velkou vášní bylo tvoření, ale nebyla zvyklá o svém podnikání systematicky přemýšlet. Měla hromadu nápadů a věnovala se různým aktivitám, ale chyběl jí dlouhodobý plán. Tento přístup hezky vystihla moje kamarádka Dominika Špačková, která se mimo jiné pod značkou Maminkatelky věnovala mentoringu ženského podnikání: „Rukodělní tvůrci na to jdou přes srdce. Dívají se na sebe spíš jako na umělce a tvůrce, ne jako na podnikatele. V začátcích chtějí uspokojit svoji tvořivost, ale nepřemýšlejí o podnikání komplexně. I proto se bojí správně nastavit cenu a neumějí svoji značku a své výrobky prodat.“



Pro rukodělné tvůrce v této fázi podnikání s oblibou používám označení *koníkatele*. Jsou rozkročení mezi podnikáním a koníčkem a nedokážou se rozhodnout, jestli je jejich činnost tím, či oním. Nemají volnou ruku jako v případě koníčku a jejich počínání není ani výtěžné (což by samozřejmě být mělo; hlavním cílem podnikání je generování peněz). Skutečnost, že člověk svoji práci dělá rád, by přece neměla znamenat, že za ni nedostane adekvátně zapláceno.

Koníkatele svoji pozici často hájí tím, že nechtějí nebo nepotřebují na svých zákaznících vydělávat. Nízko nastavené ceny a zaměňování rozdávání a prodeje považují za dobrý skutek. Není to spíš nedostatek důvěry ve vlastní um a nízké sebevědomí, co brání koníkatelům hrdě nasadit adekvátní ceny? A stojí vůbec někdo o ta-

kovou charitu? Nechtějí zákazníci spíše kupovat výrobky za odpovídající ceny a vědět, že dostávají maximální možnou kvalitu a péči? Kolik lidí potřebuje nutně ušetřit na rukodělném zboží? V drtivé většině se nebavíme o zboží, které by zákazníci nutně potřebovali; také existují levnější alternativy pro ty, kteří si rukodělnou krásu nemohou dovolit. Navíc platí, že pokud někdo po handmade výrobcích opravdu z celého srdce touží, dost možná raději chvíli počká, peníze si našetří a poté se bude radovat z nádherného kousku za férovou cenu.

Jste-li koníkatelé se sklony k charitě, zamyslete se nad tím. Zaplavit celý svět svými výrobky a udělat radost všem se vám nikdy nepovede. Spíš skončíte jako jedna známá prodejkyň z raných dob Fleru.

Říkejme jí třeba Katka. Katka provozovala na Fleru velice úspěšný obchod s razítky z tenké pěnové gumy (moosgummi) – nůžkami na manikúru je vystříhovala do pěkných detailů. Katka měla talent na návrh vzorů, takže vyráběla spoustu razítek na zakázku, především pro další prodejce, kteří jimi označovali své zboží. Její razítka byla ovšem směšně levná – tím spíš, že něco takového by člověk jinde na Fleru, natož pak v obchodech, nenašel. Své ceny obhajovala tím, že dělá lidem radost a chce, aby razítka byla cenově dostupná opravdu pro každého. Realita však byla poněkud jiná. Zákazníci si typicky nekupovali jedno razítko pro radost, ale rovnou pět nebo deset, protože si je prostě mohli dovolit. Katka byla zavalená objednávkami. Odešla z práce a vrhla se do výroby razítek na plný úvazek.

Vše nasvědčovalo tomu, že razítková manufaktura jede na plné obrátky, a tak nakoupila materiál ve velkém. Jednoho krásného jara se však kolečka začala zadržávat. Dorazilo několik opravdu velkých objednávek. Razítka si totiž oblíbili táboroví vedoucí jako cenu pro děti – moc nestála a každé dítě mohlo dostat svoje. V té chvíli Katka přestala stíhat. Objednávky se zpožďovaly, zákazníkům, kteří na ně čekali už několik měsíců, došla trpělivost a chtěli peníze zpět. Ačkoli se nejednalo o vysoké částky, Katce se takto pomalu, ale jistě rozkutálely výdělký. Ve snaze zvýšit efektivitu svého podnikání zapojila celou rodinu. Ukázalo se, že to nebyl moudrý tah. Nikdo neuměl stíhat tak precizně jako ona, a tak se množily reklamace a negativní hodnocení. Katka se snažila zachránit, co se dalo, a k objednávkám přidávala malé pozornosti jako odškodné za dlouhou čekací lhůtu.

Pokud takové drobnosti kupovala, stálo ji to další peníze, a když je vyráběla, neměla zase čas na nové objednávky. V její cenotvorbě nebyla žádná rezerva či prostor pro chybu, a tak každou reklamaci platila ze svého.

Vaz jí zlomily objednávky na tábory, které měly být odeslány do konce června, ale Katka nedokázala dodržet termín. Zpožděná razítka byla táborníkům k ničemu, a tak chtěli peníze zpět. Nemohli je Katce odpustit ani ze soucitu, protože každý výdaj vykazovali v účetnictví. Katka peníze neměla. Vše investovala do zásob materiálu, do vrátek a drobných pozorností k nákupům. Když celková částka překročila určitou mez, skončilo to velice smutně – hromadnou žalobou zákazníků, kterým Katka nevrátila peníze a kteří o razítka už po tolika peripetiích nestáli. Katka skončila s dluhem na krku, a pokud vím, momentálně pracuje v továrně. Razítka, která měla dělat radost každému, se ještě na Fleru sem tam objevila u jiných handmade tvůrců, kteří Katčiny návrhy okopírovali, ale dnes již jsou v propadlišti dějin. Jaká škoda!

Přitom stačilo málo. Udělat z koníčku opravdové podnikání. Prodávát razítka za 130 místo úsměvných 30 korun. Krásně jej zabalit a udělat z něj úžasný dárek. Táboroví vedoucí by je neobjednali pro všechny děti, ale jen pro tři nejúspěšnější v táborovém bodování. Zákazníci by si razítek nekoupili pět, ale jen jedno. A ti, kteří mají hlouběji do kapsy, by si ho nekoupili impulzivně, ale třeba až za měsíc. Z Katky se mohla stát uznávaná tvůrkyně, která by dnes svá razítka prodávala po celém světě.

Možná hned namítnete, že když zvednete ceny, lidé reptají. Že už jste to zkusili, a nechcete to znovu zažít. Jenže co když ti správní zákazníci, kteří ocení kvalitu a originalitu vašich výrobků, stojí až za hradbou lidí natahujících ruku po slevách a ohrnujících nos nad vaším umem a osobním přístupem? Když vytrváte, tito zákazníci odejdou a zůstanou vám ti správní.

Pokud si nejste jisti, zda jste podnikatelé, nebo koníkatelé, zkuste si upřímně odpovědět na několik následujících otázek:

Pozastavuje se vůbec někdo nad cenami vašich výrobků?

Pokud vaše ceny nikoho nepohoršují, tu a tam slyšíte, jak jsou vaše výrobky levné, a každý bez mrknutí oka vytáhne peněženku, vězte, že jste koníkatelé.

Započítáváte do ceny výrobků náklady na telefon, internet, elektřinu nebo nákup počítače či šicího stroje?

Je-li v ceně zboží započítán jen použitý materiál, případně váš čas, ale ne další náklady spojené s podnikáním, jen konikáte.

Věnujete podnikání spoustu času, ale zaplacenou máte jen výrobní část?

Vyděláte méně než 100 korun za hodinu? Pokud ano, své podnikání dotujete vlastním volným časem a jste koníkatele. Možná si říkáte, že je to jen dočasně, na rozjezd. Chcete-li to ale rozjet jako skuteční podnikatelé, zapisujte si, kolik peněz vám vaše podnikání dluží. Jestliže je vaše podnikání skutečné, budete si jednou moct tento čas zpětně proplatit. Co třeba dovolená u moře pro vás a partnera, který vás kvůli vašemu podnikání vídá jen po půlnoci, když se provinile plížíte do postele?

Nechcete se učit nic nového a podnikat vlastně také ne? Otravuje vás prodej a marketing je pro vás sprosté slovo?

Tak toho koníkání prostě nechejte! Na tom, že máte koníček, kterému věnujete svůj volný čas, není nic špatného.

Obtěžuje vás, že se vám doma hromadí výrobky, a chcete se jich vlastně jen nějak zbavit?

Podívejte se na to z dlouhodobějšího hlediska. Vaše výrobky mají větší hodnotu, než je cena materiálu. Zůstaňte u koníčku a prozatím si najděte místo, kde budete výrobky skladovat. Časem se třeba objeví někdo, kdo váš poklad prodá za férovou cenu. Možná to budou vaše děti či dokonce vnoučata, která je budou považovat za rodinný poklad. Nejsou-li vaše úložné prostory nafukovací, zkuste najít charitu, která bude vaše výrobky prodávat na dobročinné účely. Pokud se tento model ujme, získáte peníze na nový materiál, a bude to živit váš koníček.

Jdete na to intuitivně, nic nepočítáte a věříte, že se to prostě jednou rozjede?

Věřte mi, tohle je koníkatelecká cesta do pekla! Vzpomeňte si na Katku. To, že v ruce držíte tuto knihu, je skvělý první krok k tomu, aby se tak nestalo.

Plány místo vzdušných zámků

Chcete-li se vymanit z pasti koníkáni a stát se opravdovými handmade tvůrci – podnikateli, budete tomu muset něco obětovat, vzdělávat se a osvojovat si nové dovednosti, které přímo nesouvisí s vaším tvořením. Už jste to nejspíš zkoušeli – třeba na základě nějakého kurzu podnikání, videí, článků nebo knih. Jenže se vám to zřejmě nepovedlo propojit s každodenní praxí. Možná máte dokonce někde v šuplíku nebo v zapomenuté složce v počítači dokument s hrdým titulkem „Byznys plán“. Netušíte však, co byste s ním měli dělat.

Na jedné straně propasti stojí vaše Podnikání s velkým P, činnost, které byste se chtěli profesionálně věnovat, a na druhé straně se nachází každodenní život s přízemními záležitostmi, jako je komunikace se zákazníky, balení výrobků a vymýšlení nových produktů. A uprostřed propasti sedíte vy se svým koníkáni a hlavou v dlaních.

Co s tím? Chce to postavit most. Najít solidní spojení mezi Podnikáním a každodenní rutinou. Právě k tomu má sloužit tato kniha, která vás naučí myslet strategicky. Zapomeňte na bezduché poučky a vezměte osud vlastního podnikání pevně do rukou. Naučte se plánovat a pokládat si zásadní otázky jako:

- Čeho chci dosáhnout?
- Kudy vede cesta k cíli?
- Dostal/a jsem se k němu?
- Pokud ne, v čem jsem se poučil/a a co příště udělám jinak?
- Pokud ano, díky čemu to fungovalo? Co mohu příště zopakovat?

Zásadní změnou v myšlení, která vaše podnikání posune na novou úroveň, je nestavět vzdušné zámky a naučit se plánovat. Jak na to? V první řadě si je sepište. Jakmile z nich bude úhledný seznam a ne jen mrak myšlenek ve vaší hlavě, můžete se na ně strážlivě podívat. A dát jim priority.

Jedna věc je jistá: Všechno, co jste si vymysleli, rozhodně nezvládnete. Hlavy tvůrčích lidí přetékaají nápady. Přeskakovat mezi nimi, každý nakousnout a pak opustit kvůli jinému, ještě lepšímu nápadu, je ta největší překážka na podnikatelské cestě. Současně je ale ta hromada podnětů velkým darem. Jde jen o to, jak ji zkrotit a přimět, aby pracovala ve váš prospěch, a nikoli naopak.

Bez schopnosti plány a nápady opouštět se dál nepohnete. Lektorka, poradkyně a mentorka pro rukodělné podnikání Bohdana Goliášová tomu říká zabíjení štěňátek. Zní to kruté a mnohdy to pro nás takové opravdu je. Zbavit se svého nového zářivého plánu JE jako zabít roztomilé štěňátko.



Mám na to jeden trik. Nezabavuji se plánů navždy, ale beru to tak, že nelze stihnout všechno naráz. Proto plánům přiřazuji prioritu: Rozhodnu se, co dotáhnu do konce jako první, co jako druhé a co musí počkat na později. Nápady na chvostu pelotonu si nechávám jako zálohu na budoucí časy, kdy možná nebudu tak kreativní jako dnes. Ideální je odložit si nápady i fyzicky. Šikovná šperkařka vystupující pod značkou Monsterance mě inspirovala svým „hřbitůvkem nápadů“. Nápady si zapisuje do sešitu či složky a v případě potřeby je znovu vzkřísí.

Ke každému z nápadů, pro jehož realizaci se rozhodnu, přistupuji jako k samostatnému projektu. Do dalšího se pouštím teprve poté, co ten předchozí dokončím.

Některé plány jsou samozřejmě dlouhodobé a nemohu kvůli nim zastavit vše ostatní. I tak se snažím pracovat na co nejméně věcech souběžně. Dělán to tak, že si dlouhodobé plány rozložím na několik kratších projektů. Přepínat mezi souběžnými činnostmi je náročné. Proto se snažím naplánovat si čas tak, abych se mohla jedné věci věnovat co nejsoustavněji a realizovat ji v režimu hluboké práce.

Každé podnikání je navíc protnuto řadou dlouhodobých činností, které se musí dělat pravidelně. Některé denně, jiné týdně, měsíčně či ročně – vyřizování objednávek, vedení účetnictví atd. Jsou možná otravné, ale nezbytné, a s projekty, které rozvíjejí podnikání, se je musíte naučit zkombinovat. Není to lehké, rozhodně to nepůjde vždy hladce, ale dá se to zvládnout.

Aby takový ideální stav mohl fungovat, nemůžete skákat od projektu k projektu. Přeskakování od jedné činnosti k druhé si každý tvůrce dosytosti užije při vyřizování rutinních záležitostí. Pokud takto budete fungovat i v samotném rozvoji podnikání, daleko se nedostanete a čeká vás nejspíš přinejmenším frustrace, možná i vyhoření.

Jak na to? U projektů je nejdůležitější stanovit si přesně určený začátek, konec a cíl, kterého chcete dosáhnout. Jakmile víte, kam se chcete dostat, můžete si určit i cestu k danému cíli. A když znáte cestu, lze ji snadno rozdělit na úseky sledující dílčí cíle – vlastně na malé projekty.

Právě v této jednoduché metodě spočívá strategické plánování. Nejde o žádný velkolepý byznys plán odtržený od skutečného života a podnikání handmade tvůrce.

Předvedu vám ho na příkladu, konkrétně na mně samotné.

Od chaosu k projektu

V první řadě bych měla mít jeden hlavní cíl. Ten můj je úspěšně prodávat barevné šperky z mé dílny. V hlavě se mi od tohoto výchozího bodu odvíjí následující klubko myšlenek:

Chtěla bych spustit vlastní e-shop, protože prodávat na Fleru se mi až tak dobře nedaří. Taky bych ráda podpořila prodej na Etsy a vytvořila tam samostatný obchod pro své stříbrné šperky. To by ovšem chtělo novou kolekci. V souvislosti se stříbrnými šperky hned vidím problém s puncovním zákonem. Potřebovala bych najít ručitele, což není vůbec jednoduché. Kromě toho jdou na Etsy docela dobře na odbyt moje spony do vlasů a mohla bych je zkusit nabízet i na Amazonu. A ke sponám se chystám vyrobit čelenky, na které mám materiál nakoupený už déle než rok. Taky bych měla nějak pohnout se sociálními sítěmi a začít je plnit kvalitním obsahem.

Tak tohle by byl mrak mých myšlenek smíchaných pěkně dohromady.

To vše bych samozřejmě chtěla hned teď. Je mi ale jasné, že to nepůjde. Proto se podívám, co se dá stihnout za rok, nebo ideálně za šest měsíců. Plánovat na delší dobu je zbytečné. Čím více dopředu plánujeme, tím spíše se uplatní rčení „Člověk míní, Pánbůh mění“.

Klubko myšlenek začnu rozplétat tak, že si je rozepíšu na jednotlivé cíle:

- spustit fungující e-shop
- podpořit prodej na Etsy
- založit, naplnit a rozjet nový obchod na stříbrné šperky na Etsy
- vyrobit a nafotit kolekce stříbrných šperků
- najít ručitele na stříbrné šperky
- vytvořit obchod na spony na Amazonu
- vyrobit a nafotit čelenky
- rozjet sociální sítě: naplánovat obsah, vyhradit si na něj čas

Vidím, že plánů není málo. Kdybych byla šperkařka na plný úvazek, zvládla bych to odhadem za půl roku. Je to ale moje vedlejší činnost, a tak musí přijít ta strašná chvíle – a já jdu zabíjet šteňátka.

Prozatím vypustím sociální síť. Nejprve musím mít co a kde prodávat, teprve pak mohu své výrobky propagovat.

Vyrábět ze stříbra je sice moje srdeční záležitost, ale legislativa mi to značně komplikuje, takže toto bude další nebohé štěňátko. Tedy vlastně ne. Jen to zkrátka odložím na později, až bude hotové vše ostatní.

Co mi tedy zbývá?

- spustit fungující e-shop
- podpořit prodej na Etsy
- vytvořit obchod na spony na Amazonu
- vyrobit a nafotit členky

Čtyři projekty během půl roku zvládnou. Ani do nich se ovšem nebudu pouštět bez rozmyslu, natož současně. Nejnáročnější bude nepochybně zprovoznit lépe fungující e-shop. Kdyby to měl být e-commerce projekt se vším všudy, znamenalo by to pro mě příliš velké sousto časově i finančně. Takže v tomto směru se budu snažit najít co nejjednodušší řešení, které rozjedu a následně ho budu postupně vylepšovat.

Nastal čas stanovit si priority:

1. Vyrobit a nafotit členky

Nejjednodušší z plánovaných projektů. Zároveň si ušetřím práci, když dám hotové členky na Amazon spolu se sponami, a nebudu to muset dělat na dvakrát.

2. Zlepšit prodej na Etsy

Raději nejprve realizuji menší projekty, které mohou mít velký efekt. Etsy se v poslední době hodně změnilo. Mám tedy v plánu si změny nastudovat a svůj obchod jim přizpůsobit. Samozřejmě si budu dělat poznámky, jak se mi daří, abych mohla porovnat dopad změn s aktuálním stavem.

3. Otevřít obchod na spony (a členky) na Amazonu

- založit obchod a nastavit účet
- naučit se, jak na Amazonu nejlépe prodávat
- vložit na Amazon zboží

4. Založit fungující e-shop na své vlastní stránce
 - prozkoumat možnosti a vybrat nejlepší řešení
 - najít vhodnou šablonu a upravit ji
 - založit obchod a vyplnit obecné náležitosti
 - vložit do obchodu zboží

Poslední dva projekty jsou větší, a proto jsem si je rozložila do několika menších projektů. Na první pohled vidím, že založení obchodu na Amazonu obsahuje podobné body jako zakládání e-shopu. Na chvíli jsem uvažovala, že bych je mohla spojit, ale pak jsem si to rozmyslela. Kdyby bylo zboží na Amazonu a na e-shopu stejné nebo alespoň ve stejném jazyce, vyplatilo by se to. Ale takto ne.

Amazonem ani e-shopem se teď každopádně nebudu příliš zabývat. Je pravděpodobné, že než se k těmto projektům dostanu, přijdou další nápady. Vyplnou z toho, co udělám, objeví se nečekaná příležitost nebo mě třeba napadne něco úžasného. Než se ale do kteréhokoli z nových cílů pustím, vrátím se zpět k plánování a zvážení priorit. Jsem sama zvědavá, které z výše uvedených plánů jsou hotové, teď, ve chvíli, kdy držíte v ruce mou knihu. Jistě vím jen to, že pokud budu mít obchod na Amazonu, budou už taky hotové členky a obchod na Etsy bude šlapat lépe než dosud.

Možná byste se v této chvíli také nejradši pustili do plánování a stanovování priorit. Ještě chvíli počkejte. Zatím si všechny myšlenky jen zaznamenávejte. Aby vám kniha přinesla maximální užitek, dělejte si poznámky o všem, co byste v budoucnu mohli využít. Teprve až knihu dočtete, vyberte si projekty, do kterých se pustíte nejdříve, a stanovte jim priority. Další kapitoly vám totiž dost možná pomohou dívat se na podnikání jinak než doposud.

Nenarazte do paragrafů

Mnoho krásných výrobků si cestu k zákazníkům nenajde, protože se jejich tvůrci bojí zákonných povinností spojených s prodejem. Dlužno říci, že jejich obavy jsou do jisté míry oprávněné. V málokteré zemi může člověk podnikat tak, jak se mu líbí. Někomu by se mohlo zdát, že je to jen bezúčelná šikana, ale není tomu tak. Rozumné důvody jsou přinejmenším dva:

1. Stát potřebuje vybírat daně. Pravidla pro podnikatele jsou tedy nutná.
2. V otázce ochrany spotřebitele stojí stát na straně zákazníka, který musí mít možnost zboží vrátit či reklamovat.

Pojďme se tedy prokousat změtí paragrafů a vyhlášek a shrnout to nejdůležitější, na co nesmíte jako podnikatelé zapomenout, pokud chceme podnikat v České republice.*

Hranice mezi příležitostným příjmem a podnikáním není zcela jasná. V zákoně se podnikání definuje jako činnost samostatná, soustavná, prováděná vlastním jménem, na vlastní zodpovědnost a za účelem zisku. Kamenem úrazu je právě ona soustavnost. Trhy, prodej mezi známými i občasný prodej na Facebooku, to všechno jsou zále-

* Drtivá většina uvedených pravidel platí stejně i na Slovensku. Je ale vhodné si to pokaždé ověřit, protože v legislativě existují rozdíly.

žitosti, které lze považovat za příležitostné. Prodáváte-li na některém prodejním serveru nebo provozujete-li vlastní e-shop, nabízíte zboží soustavně, a jedná se tedy o podnikání. Ano, Fler je plný uživatelů bez živnostenského listu. To však neznamená, že je to v pořádku. V případě pochybností doporučuji konzultaci s právníkem nebo daňovým poradcem. Pokud vám sdělí, že vaše činnost není podnikání, chtějte to po něm písemně. Profesionální rada vás bude stát nějaké peníze, ale tato investice vám zajistí klidné spaní.

Rukodělní tvůrci podnikají buď jako osoby samostatně výdělečně činné (OSVČ), nebo společnosti s ručením omezeným (s.r.o.). Zakládání s.r.o. přesahuje rámec této knihy. Dospějete-li do stavu, že se bez firmy neobejdete, určitě si najmete odborníka, který vám s celým procesem pomůže.

Začínat budete nejspíš jako OSVČ. Zde se nabízejí dvě možnosti: živnost nebo vykonávání svobodného povolání jako umělec. Z obou variant vyplývají téměř stejné povinnosti. Živnost má oproti svobodnému povolání výhodu při výpočtu daní, proto je pro většinu lidí lepší rozhodnout se pro ni. Založení živnosti stojí tisíc korun a lze ji kdykoli přerušit a znovu obnovit bez dalších poplatků.

Na živnostníky i umělce dopadá povinnost platit:

- daň z příjmu
- sociální pojištění
- zdravotní pojištění (pozor, neplést s nemocenským pojištěním!)

Jak se tyto odvody počítají a kdy a jak se platí, si povíme v kapitole o cenotvorbě.

Většinu handmade výrobků můžete prodávat bez omezení, existuje ale několik skupin zboží, pro jejichž prodej jsou kvůli ochraně zákazníka nastavena přísnější pravidla. Jedná se o:

- hračky a výrobky určené pro děti
- potraviny
- výrobky, které přicházejí do styku s potravinami (nádobí a pod.)
- kosmetiku a mýdla
- výrobky z drahých kovů
- elektrické spotřebiče (rukodělných tvůrců se týká hlavně tehdy, pokud vyrábějí svítidla)

Spadají-li vaše výrobky do jedné z těchto kategorií, můžete se na věc dívat ze dvou úhlů: pravidla buď ignorovat a obcházet (označovat výrobky jako dekorace) a doufat, že se to neprovalí, nebo se problému postavit čelem a snažit se pravidlům dostat. Druhá možnost nebude vždy lehká a čeká vás nejedna překážka. S první cestou vám ovšem nikdo oficiálně neporadí a zodpovědnost bude vždy jen a jen na vás. Pamatujte, že co prošlo jednomu, jinému projít nemusí. Obcházení pravidel navíc působí nedůvěryhodně a neprofesionálně, kdežto z boje, jímž jste si museli na své cestě projít, můžete vytvořit skvělý příběh, který přitáhne zákazníky.

Vyznat se ve změní paragrafů a norem není jednoduché a pro drobného výrobce je těžké najít bod, odkud by bylo nejlepší klubko povinností rozplétat. V posledních letech se v tomto ohledu českým prodejčům hodně věnoval portál Fler. V magazínu *FlerMag* postupně vyšlo několik článků o legislativních pravidlech různých oborů. Nevysvětlí vám vše do detailu, to ani nemohou, ale pomohou vám zorientovat se a ujasnit si, kam se obrátit pro další rady.*

Většina rukodělné výroby se vejde pod volnou živnost – tedy živnost, kterou si může zřídit kdokoli bez dalších legislativních omezení. Některé výrobky nicméně vyžadují řemeslnou živnost, k níž mají oprávnění pouze lidé s příslušným vzděláním, popřípadě splňující podmínky pro její získání. S tímto problémem se nejčastěji setkáte u výroby z drahých kovů, kam patří i cenově dostupné stříbro.

Proto si o legislativních podmínkách podnikání ve vašem oboru co nejdříve zjistěte bližší informace. Ušetříte si tím zklamání pro případ, že vaše vzdušné zámky narazí na realitu legislativních pravidel. Nebo se možná naopak ujistíte, že přechod na podnikání je hladký a vaší profesionalizaci v cestě nic nestojí.

* Seznam doporučených článků najdete v Doplňkových materiálech na mém webu handmadebynys.cz/kniha nebo na webu nakladatelství melvil.cz/kniha-handmade-byznys.

Kdybyste se Irči zeptali, kdy se její pokusy prodávat šperky staly opravdovým podnikáním, bez zaváhání vám odpoví, že to bylo ve chvíli, kdy se rozhodla strategicky plánovat a dívat se na své podnikání jako na celek. Místo zaobírání se jednotlivými šperky a jejich zdokonalováním se zaměřila na jeden velký výrobek, na kterém musí pracovat a zdokonalovat jej. Tím výrobkem bylo její podnikání. Tehdy na jaře 2016 nespadla do propasti vyhoření, ale pustila se na odvážnou cestu za opravdovým podnikáním.

Na jejím příběhu vám postupně ukážu, jak z milovaného koníčku vybudovat životaschopný projekt, který vás slušně uživí a přitom vám dovolí neztratit radost z tvoření. Cestou se určitě setkáte s různými odbočkami, zákrutami či záludnými zkratkami. Dost možná už pořádný kus této cesty máte za sebou a cítíte, že jste zabloudili a cíl je kdesi v nedohlednu. Nebojte se! Podíváme se spolu na nejrůznější úskalí, která mohou na rukodělné tvůrce čekat, a až tuto knihu dočtete, budete si moct právem říct, že jste došli opravdu daleko.



Kupte si papírovou nebo elektronickou verzi knihy
za skvělou cenu na www.melvil.cz