

BiznisWeb.sk

Ako a v čom začať podnikat'



Obsah

1	ZOPÁR SLOV NA ÚVOD	8	AKÚ FORMU PODNIKANIA ZVOLIŤ
2	NA ČO MYSLIEŤ NA ZAČIATKU PODNIKANIA	9	KOL'KO STOJÍ ZALOŽENIE ŽIVNOSTI A S.R.O.
3	VÝHODY PODNIKANIA	10	ODKIAL' VZIAŤ PENIAZE NA PODNIKANIE
4	NEVÝHODY PODNIKANIA	11	TVORBA E-SHOPU/WEBSTRÁNKY
5	V ČOM PODNIKAŤ	12	LEGISLATÍVA ĽUDSKOU REČOU
6	PODNIKATEĽSKÝ PLÁN	13	TYPY A RADY OD SKÚSENÝCH E-SHOPÁROV
7	RODINNÉ PODNIKANIE	14	SLOVO NA ZÁVER

Zopár slov na úvod

Rozhodli ste sa začať podnikat?
Skvelé, určite poďte do toho :)
Nikdy nebola lepšia doba na rozbehnutie
vlastného podnikania ako dnes.

Aby bola vaša podnikateľská cesta
čo najhladšia, spísal som pre vás
všetky podstatné informácie.

Aj napriek tomu, že vo svojom okolí
možno budete počúvať, že začiatky sú
ťažké a finančne náročné, nevzdávajte
sa a **pre svoj sen urobte všetko.**

*To je rada, ktorú vám môžem dať
na základe vlastných skúsenosti.*

Preto si do svojej podnikateľskej výbavy pribalíte:

Poriadnu dávku optimizmu – s úsmevom ide všetko
oveľa ľahšie (a to nielen na úradoch). Mne pozitívna myseľ
pomohla prekonať aj Guillan-Barrého syndróm (GBS), ktorý
ma ako 11-ročného pripútal na lôžko.

Odhodlanie – pomalý a drahý internet je dnes už len
strašiakom z minulosti. V roku 2002 sme sa totiž s kamarátom
a biznis parťákom Jurajom Bystrickým rozhodli navždy s ním
skoncovať. Vďaka svojmu odhodlaniu sme tak odstránili prvú
prekážku v našom, a pevne dúfam, že aj v tom
vašom, podnikaní :).

Trpezlivosť – ruže naozaj prináša,
a to nielen vo floristike. Naučte
sa manažovať svoj čas
a aktivity, určite si priority,
sem-tam zatnite zuby,
ale výsledok bude stáť za to.



Peter Polakovič
CEO BiznisWeb.sk



2 Na čo myslieť na začiatku podnikania



Prvá idea o začiatkoch podnikania nemusí mať jasné rozmery. Preto je potrebné zvážiť všetky pre a proti. Málokto z nás si môže dovoliť len tak zo dňa na deň opustiť zamestnanie, zrieť sa stabilného príjmu a pustiť sa do neprebádaných vôd e-commerce sveta.

Pamätáte si ešte, aké otázky sa vám prehrali hlavou ako prvé?

Mám na to?

Kde vezmem peniaze?

V akom odvetví sa oplatí podnikat'?

Kde zoženiem dodávateľov?

Kolko ma to celé bude stáť?

Splatí mi to hypotéku?

Kedy prídu prvé objednávky?...

Ako sa hovorí, kde je vôľa, tam je cesta, preto skúste prepnúť svoje myslenie do pozitívneho módu a miesto googlenia odpovedí čítajte ďalej a dozviete sa všetko potrebné.

Napríklad aj to, aké charakterové črty by ste mali mať, ak sa rozhodnete založiť svoj vlastný biznis a profitovať z neho.

Ak chcete so svojim podnikaním uspieť, mali by ste byť:

1

V prvom rade rozhodnutí pre prácu, ktorá bude vašim poslaním, nie povolaním. Mali by ste si vybrať niečo, čo budete robiť zo srdca a oduševnene, aby bolo z vašej práce cítiť, že to, čo robíte, vám robí radosť a vyznáte sa v tom.

2

Spoločenský a sympatický, aby ste dokázali komunikovať s ľuďmi osobne, telefonicky aj online. Mali by ste mať schopnosť budovať vzťahy a vytvárať neformálnu atmosféru, v ktorej sa dobre pracuje a obchoduje.

3

Pozitívne myslíci, nemôžu vás odradiť prekážky, tým sa žiaden podnikateľ nevyhne.

4

Ctižiadostiví, aby ste si dokázali ísť za svojim cieľom a posúvali sa stále ďalej.

5

Pracovití, aby ste boli ochotní stále sa vzdelávať a pracovať na sebe. Tiež fyzicky pracovať, ak na to príde, súvisí to s prácou, ktorú ste si vybrali.

9

Logicky zmýšľajúci, aby ste vedeli analyzovať a spracovávať výsledky, spätnú väzbu od zákazníkov a na základe toho váš biznis stále zdokonaľovať.

6

Empatickí, aby ste sa vedeli vžiť do role zákazníka, ktorému chcete predávať a komunikovať s ním jeho jazykom.

10

Vytrvalí a trpezliví, pretože len disciplínou a dennou prácou sa možno dopracovať k výsledkom.

7

Asertívni, aby ste svojim obchodným partnerom vedeli formulovať požiadavky, prípadne aj svojim zamestnancom.

11

Flexibilní, mali by ste byť ochotní prispôbiť sa požiadavkám trhu, pretože v ňom vládne konkurencia, nech robíte čokoľvek.

8

Kreatívni, aby ste prichádzali s nápadmi a dokázali ich aj zrealizovať. Aby ste kráčali s dobou a boli moderní a inovatívni.

12

Zodpovední, veci dotahovať do konca, dodržať slovo a dať zákazníkom minimálne to, čo ste im sľúbili, v lepšom prípade viac.



Výhody³ podnikania

Najväčším benefitom vlastného podnikania je nepochybne možnosť byť pánom svojho času a robiť konečne to, čo vás baví.

Medzi ďalšie pozitíva patrí:

Možnosť ponúkať svoje služby

rôznym obchodným partnerom – potenciál vyššieho zisku.



Možnosť odpísať výdavky

z prevádzkovania živnosti zo základu dane.



Nižšie odvody

1. rok podnikania nemusí živnostník platiť odvody do Sociálnej poisťovne (resp. Samostatne zárobkovo činné osoby vzniká povinné nemocenské poistenie a povinné dôchodkové poistenie spravidla od 1. júla kalendárneho roka nasledujúceho po kalendárnom roku, za ktorý jej príjem z podnikania a z inej



samostatnej zárobkovej činnosti podľa osobitného predpisu alebo výnos súvisiaci s podnikaním a s inou samostatnou zárobkovou činnosťou je vyšší ako 12-násobok platného vymeriavacieho základu).

TIP:

Najmite si skúseného účtovníka, ktorý vám vysvetlí, čo je to daňová optimalizácia a ako vám pomôže vyťažiť z podnikania maximum.



Spolupráca s obchodnými partnermi

a prípadne „komplikovanými“ klientmi sa dá jednoduchšie a rýchlejšie ukončiť.



Väčšia sloboda

na začiatku podnikania počítajte so zvýšenými nárokmi na svoj čas, o dovolenke sa vám spočiatku môže len snívať, no akonáhle sa vám biznis rozbehne, svoje aktivity si zorganizujete efektívnejšie.



4 Nevýhody podnikania

Tak, ako každá minca má dve strany, aj podnikanie má svoje negatíva:

Ste hlavou i srdcom celého projektu

a máte teda najvyššiu zodpovednosť.

Nižšie odvody

sa odrazia na výške dôchodku a nižšej nemocenskej.

Za všetky záväzky

budete ako živnostník ručiť svojim majetkom.

Minimum „zamestnaneckých“ výhod

pracovná doba, absentujúci 13. plat, príspevok na stravu a podobne.

Administratívne úkony navyše

vedenie účtovníctva, daňové priznanie, zúčtovanie poistenia a pod.

Nikto vám negarantuje,

že v e-commerce svete uspejete, no výrazne k tomu prispeje, ak budete mať okolo seba tých správnych ľudí.

TIP:

Ako nájsť vhodného biznis partnera alebo zamestnanca

Niekedy vie hľadanie vhodného partnera či toho správneho zamestnanca poriadne potrápiť. Pritom pod lampou je najväčšia tma. Vo svojom okolí nepochybne nájdete minimálne jednu spriaznenú dušu, ktorá bude zdieľať vaše nadšenie a rešpektovať firemnú politiku. Stačí otvoriť oči, začnite napríklad vo svojej rodine. Viac o rodinnom podnikaní sa dočítate v **kapitole č. 7**.



Chcete si podnikanie na internete nezáväzne vyskúšať?

Vytvorte si testovací
e-shop v BiznisWebe

Vyskúšať zadarmo





5 v čom podnikat'

Začnite kvalitným **prieskumom trhu**. Bez tých správnych dát a informácií nikdy neurobíte správne rozhodnutie. Analyzujte si vybrané odvetvie. Zistite čo najviac o svojich zákazníkoch, o konkurencii. V rámci **SWOT analýzy** si spíšte silné a slabé stránky svojho podnikania. Vyberte si vhodný názov spoločnosti, domény ... a hlavne, všetky nápady a myšlienky si zapisujte buď offline, alebo online priamo do svojho mobilu, resp. do aplikácie ako napr. **Coggle** a **Trello**.

Na inšpiráciu pridávam zopár bodov k výberu vhodného odvetvia:

1

Najčastejšie začíname podnikat práve v branži, ktorú sme opustili. Je to samozrejmé, veď, prečo by sme nezúročili dlhoročné skúsenosti a vzdelanie? Pozor ale na korektné ukončenie vzťahov so zamestnávateľom. Overte si, že v pracovnej zmluve nie je klauzula o tom, že istý čas nesmiete podnikat v rovnakej branži. Ak nie, tak len smelo do toho :).

2

Ďalšou početnou skupinou začínajúcich podnikateľov sú nadšenci, ktorí svoje hobby povýšia na živobytie. Nemusí sa jednať výlučne o home-made produkty či pestovanie ovocia a zeleniny.

3

Tretou možnosťou je hľadanie nových príležitostí. Snažte sa prísť s niečím novým, inovatívnym, s niečím, čo na trhu chýba. Veľmi obľúbené sú napríklad e-shopy s eko tovarom, v ktorých nájdete skvelé vychytávky ako produkty z prateľného papiera, hubky na riad, ktoré sa rozložia v komposte a podobne.

Ak ste vymysleli niečo originálne,
chráňte svoj nápad či vynález.
Zabezpečte si patent alebo
požiadajte **Úrad priemyselného
vlastníctva SR o ochranu
duševného vlastníctva.**

Pokiaľ ste pre svoje podnikanie
zvolili originálny názov, neváhajte
ani s registráciou ochrannej známky.
Ochrannú známku si môžete
zaregistrovať aj **online** z pohodlia
svojho domova.



Ukážky ochranných známok našich klientov:



4

Podnikanie na internete je skvelým spôsobom na privyrobienie popri materskej či rodičovskej dovolenke. Možno vás inšpirujú príbehy našich klientiek:

BabyGift.sk či **Kengurka.sk**.

5

Ak vám nevyhovuje ani jeden z predošlých nápadov, skúste odkúpiť napr. franšízu – podnikanie na kľúč.

Čo je franchising?

Franchising poznáme už od 19. storočia. Ide o dohodu medzi výrobcom, teda poskytovateľom (franchisor-om) a prijímateľom, nezávislým podnikateľom (franchisant-om), ktorý odkúpi práva na poskytovanie rovnakých služieb

alebo výrobkov, používanie know-how a značky.

Ak vám stále nič nenapadlo, skúste sa inšpirovať v zahraničí. Alebo oblasťou, ktorá je vám blízka, ale viete ju vylepšiť a priniesť ľuďom oveľa viac, ako im doteraz ponúkala konkurencia.

Dobrou správou je, že úspešné podnikanie viete rozbehnúť aj v menšom meste či v obci. Niekedy stačí nadviazať na históriu.

K tejto téme odporúčame:

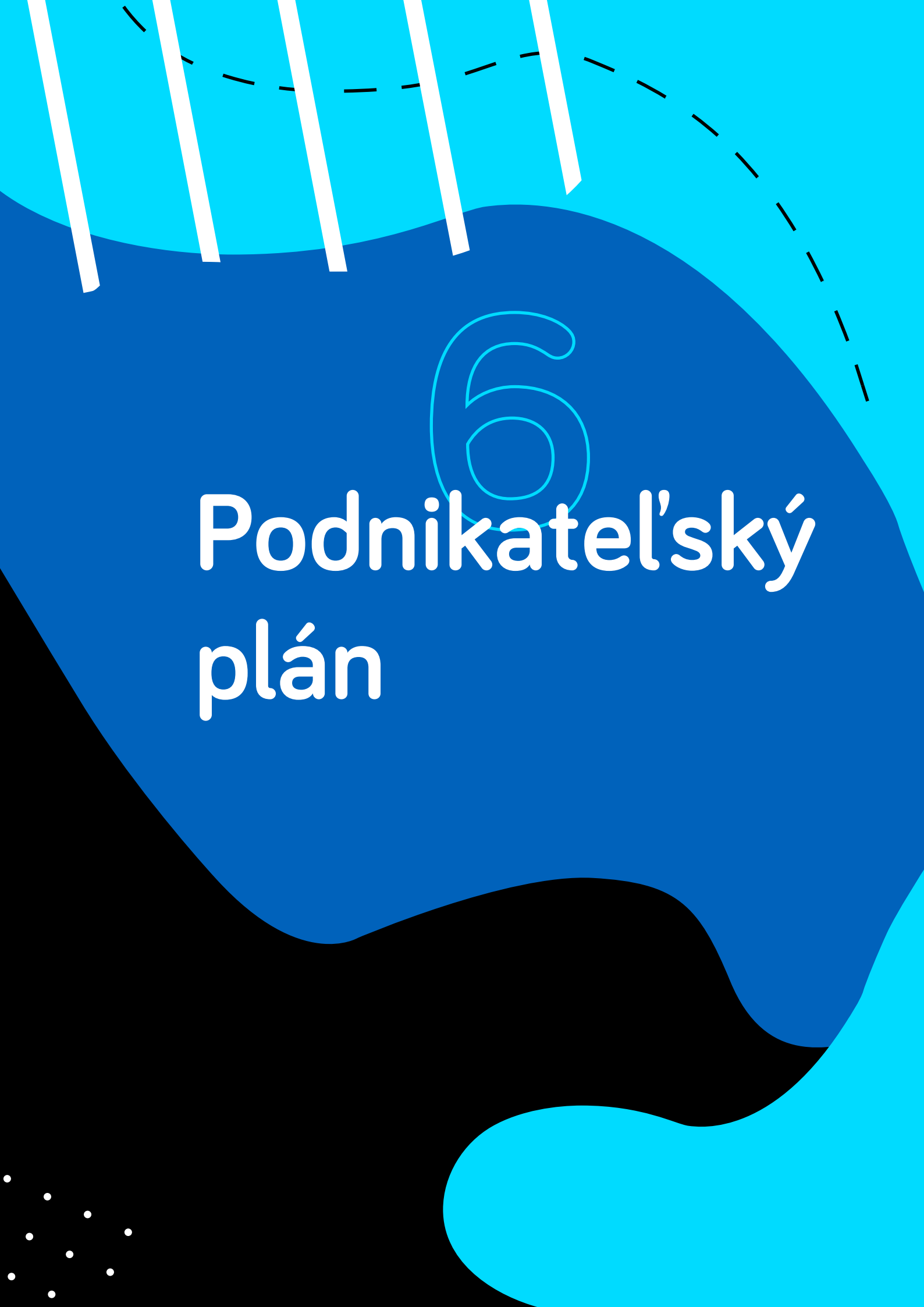
Ako vytvoriť prosperujúci lokálny e-shop

S čím podnikat' v malom meste

K podnikaniu stačí hlava plná snov a pár šikovných rúk

Ako vybudovať silnú značku aj v lokálnom nárečí

Kvalitné slovenské obliečky z Ružomberka



6

Podnikateľský plán

Podnikateľský plán je dokument, ktorý vám pomôže dosiahnuť vytýčené ciele. Čo sa týka rozsahu, platí, že čím väčší podnikateľ, tým podrobnejší biznis plán.

3 typy podnikateľských plánov (PP)

1. Zakladateľský PP

Slúži najmä pre potreby samotného podnikateľa. Obsahuje stručné zhrnutie odvetvia podnikania, cieľov, prostriedkov a metód na ich dosiahnutie a kapitál.

2. Strategický PP

Interný dokument obsahujúci analýzu trhu, podnikateľského prostredia, konkurencie a ekonomických trendov v danej oblasti.

3. Finančný PP

Slúži nielen pre samotnú firmu, ale tiež pre investorov, banky alebo pri čerpaní fondov z EÚ. Na rozdiel od strategického PP obsahuje aj

podmienky trhu, očakávaný rast financií, výšku zisku či návratnosť investícií.

Vzory podnikateľských plánov

nájdete aj na internete – napríklad na podnikajte.sk.

Ako vypracovať PP

Skúste si odpovedať na nasledujúce otázky:

Čo chcem robiť?

Kto sú moji zákazníci?

Ako moje produkty/služby pomáhajú zákazníkom?

Aké situácie a problémy riešia?

Akými prostriedkami a metódami chcem svoje podnikanie realizovať?

Aký je môj rozpočet?

Aké sú riziká môjho podnikania?



Rodinné podnikanie

Aj napriek tomu, že na Slovensku nemáme zatiaľ uzákonenú definíciu rodinného podnikania, úspešných firmičiek zamestnávajúcich viacerých členov rodiny nájdeme takmer v každom segmente.

Pandémia Covid-19 zamávala so svetovou ekonomikou, no e-commerce sféra a jej ziskovosť rastie raketovou rýchlosťou. Takže, ak sa vám zatiaľ nepodarilo nájsť vhodného sparingpartnera, zamestnajte svoju rodinu.

Podľa **Barometra rodinných podnikov v Európe od KPMG** sa 42 % slovenských rodinných podnikov na svoju budúcnosť pozerá optimisticky.

Pre zaujímavosť odporúčam prečítať o rodinných firmách e-shopárov z BiznisWebu:

Ako rozbehnúť rodinné podnikanie na Slovensku

Autobiznis – úspešná rodinná firma z Trenčína

TIP

“Ponorka u nás býva niekedy riadna. Ale cez víkend si od seba oddýchneme a v pondelok už začíname nový pracovný kolotoč s dobrou náladou :-).

Takmer každú nedeľu podvečer chodí vždy niekto spracovať objednávky, takže v pondelok je to celkom v pohode a nie hneď na zbláznenie.

A v podstate po práci si chodíme zabehať s našou fenkou Ashley alebo máme hobby – bike, hokej a podobne, takže je sa kde odreagovať.”



Marián Horník
autobiznis.sk



Akú formu
podnikania
zvolit'

8

Výber vhodnej formy podnikania závisí od viacerých faktorov. Ak chcete podnikáť ako fyzická osoba, je pre vás ideálna živnosť, ak ako právnická osoba, skúste obchodnú spoločnosť alebo družstvo. Ideálny postup je poradiť sa s odborníkom, ktorý vám vysvetlí všetky pozitíva a upozorní na prípadné obmedzenia.

ŽIVNOSŤ

Živnostenské podnikanie môže prevádzkovať fyzická aj právnická osoba. Aby ste ho mohli vykonávať, potrebujete:

- Živnostenské oprávnenie.
- Dosiahnutý vek 18 rokov.
- Spôsobilosť na právne úkony.
- Bezúhonnosť.
- A v prípade remeselnej a viazanej živnosti aj preukázanie odbornej spôsobilosti.

Na základe podmienok pre získanie živnostenského oprávnenia rozlišujeme 3 druhy živností:

1

Volné živnosti – napr. chov vybraných druhov zvierat, odevná výroba či výroba obuvi...

2

Remeselné živnosti – napr. zámočníctvo, kovoobrábanie, diagnostika a opravy cestných motorových vozidiel... Podmienkou remeselnej živnosti je vyučenie v odbore.

3

Viazané živnosti – ich prevádzkovanie je podmienené okrem splnenia všeobecných podmienok aj odbornou spôsobilosťou na základe vyučenia v odbore. Jedná sa napr. o očné optiku, zubnú techniku alebo inštruktorov autoškoly.

TIP:



Pre aktuálne zoznamy odporúčaných označení voľných, remeselných a viazaných živností a ich bližšie vymedzenie odporúčame kontaktovať **Ministerstvo vnútra SR, sekciu Verejnej správy, odbor živnostenského podnikania.**

Pokiaľ chcete rozbehnúť **vlastný biznis bez spoločníkov**, je pre vás najvhodnejšia práve živnosť. Nemáte povinnosť vytvárať základné imanie, ale za záväzky **ručíte celým svojim majetkom.**

SPOLOČNOSŤ S RUČENÍM OBMEDZENÍM

Môžete založiť aj sami alebo s najviac 50 spoločníkmi, pričom spoločník zodpovedá za záväzky spoločnosti do výšky svojho nesplateného vkladu. Spoločnosť s ručením obmedzeným je povinná vytvárať základné imanie vo výške najmenej **5000 €** a nemôže ju založiť osoba s daňovým nedoplatkom vo výške viac ako **170 €**.

Minimálny vklad jedného spoločníka je **750 €** a môže sa jednať aj o nepeňažný vklad (pozemky, výrobné zariadenia a pod.). Ak by ste sa ako jednotliviec rozhodli založiť s.r.o., musíte celé základné imanie splatiť pred zápisom do Obchodného registra. Jedná sa o najrozšírenejšiu formu obchodnej spoločnosti na Slovensku.

AKCIOVÁ SPOLOČNOSŤ

Ako názov napovedá, základné imanie je rozvrhnuté na konkrétny počet akcií s menovitou hodnotou. Kapitál získavajú zakladatelia a.s. predajom akcií akcionárom. Akcionár neručí za záväzky spoločnosti.

VEREJNÁ OBCHODNÁ SPOLOČNOSŤ

Ako názov napovedá, základné imanie je rozvrhnuté na konkrétny počet akcií s menovitou hodnotou. Kapitál získavajú zakladatelia a.s. predajom akcií akcionárom. Akcionár neručí za záväzky spoločnosti.

KOMANDITNÁ SPOLOČNOSŤ

Predstavuje hybridnú verziu medzi v.o.s a s.r.o. Združuje 2 druhy spoločníkov – komplementárov (ručia za záväzky spoločnosti neobmedzene, celým svojím majetkom a keďže majú vyšší podiel na zisku, sú oprávnení na obchodné vedenie spoločnosti) a komanditistov (ručia len do výšky svojho kapitálového vkladu).

DRUŽSTVO

Vznikne, ak súkromní vlastníci (min. 5 fyzických osôb alebo 2 právnické osoby) dobrovoľne združia svoj majetok za účelom spoločného využívania. Základný kapitál musí dosiahnuť minimálne 1250 €. Výhodou je neobmedzené maximálne množstvo členov a možnosť prístúpenia alebo vystúpenia z družstva kedykoľvek





9
Koľko stojí
založenie
živnosti a s.r.o.

TIP:



Založenie živnosti či s.r.o. online vám zaberie cca 10 minút času, stačí vyplniť formulár, uhradiť potrebnú čiastku. Ideálne pre všetkých, ktorí nemajú radi dlhé rady a papierovačky.

Koľko stojí živnosť?

Poplatky za založenie živnosti sa odvíjajú od predmetov podnikania a ich počtu. Predmety podnikania patria pod voľné, remeselné alebo viazané druhy živnosti.

Ak sa rozhodnete **živnosť ohlásiť osobne** na živnostenskom úrade, resp. na okresnom úrade, odbore živnostenského podnikania, za každú voľnú živnosť platíte **správny poplatok 5 €** a za každú remeselnú

alebo viazanú živnosť **15 €**.

Elektronické ohlásenie živnosti

je **lacnejšie** – a potrebujete

k nemu občiansky preukaz s

čipom a aktuálnym podpisovým

certifikátom. Za každú remeselnú

a viazanú živnosť platíte **7.50 €**

správny poplatok. Za voľnú živnosť

sa poplatok nevyberá. Pre online

ohlásenie živnosti odporúčame

portál **Slovensko.sk**, kde nájdete

všetky potrebné doklady k začiatku

podnikania a oznamovacie

povinnosti. Uvedené poplatky sú

jednorazové, platíte ich teda len pri

zakladaní živnosti.

Výhody založenia živnosti online

- Ušetríte poplatky za voľné živnosti.
- Živnosť môžete mať už do 24 hodín.
- Bez stresov a byrokracie.
- Žiadne overovanie podpisov.

Kolko stojí s.r.o.?

Ak sa obávate jednotlivých krokov pri založení spoločnosti, môžete využiť služby à la **založenie spoločnosti s ručením obmedzeným na kľúč** alebo tzv. **asistované založenie s.r.o.**, kedy za vás časť úkonov spraví firma a vy už len zapíšete s.r.o. do Obchodného registra.

Na internete nájdete množstvo firiem, ktoré sa tým zaoberajú. Za kompletne založenie s.r.o. aj so zápisom do obchodného registra zaplatíte od **199 – 249 €**, pred koncom roka môžete dokonca natrafiť na zľavy.

Za asistované založenie s.r.o. zaplatíte od **79 €**. Na vás potom ostáva **elektronický zápis s.r.o. do Obchodného registra – 150 €**, resp. overenie podpisu na matrike – **1,50 €** za 1 podpis na matrike a kúpa kolkov na Živnostenskom úrade – **za každú voľnú živnosť 5 €** kolok. Takáto firma vám dokáže zabezpečiť napr. aj zmenu

sídla spoločnosti, zmenu spoločníka, prevod obchodného podielu, zvýšenie či zníženie vkladu spoločníka, zmenu obchodného mena alebo zmenu rozšírenia predmetov podnikania a pod.

Výhody založenia s.r.o. online

- Bez nutnosti splatiť základné imanie vo výške **5000 €**.
- Svoju s.r.o. máte bez stresov do 10 – 14 dní založenú.
- Rovnako bezproblémovo funguje aj proces zmien v s.r.o.
- U niektorých firiem získate v rámci poplatku ako bonus aj virtuálne sídlo na nejaký čas zadarmo.
- V cene je zahrnutý aj 150 € poplatok pre obchodný register (v prípade svojpomocného zakladania s.r.o. sa jedná o 2-násobne vyššiu sumu).



10

Odkiaľ vziať peniaze na podnikanie

Okrem vlastných zdrojov alebo výhry v rôznych podnikateľských súťažiach máte na výber ďalšie 4 možnosti:

1

Pôžičky pre začínajúcich podnikateľov a živnostníkov – individuálna ponuka od jednotlivých bánk.

2

Mikropôžička od SBA

(Slovak Business Agency) – ideálna aj pre tzv. marginalizované skupiny (ženy, mladí podnikatelia, ľudia so zdravotným postihnutím...).

3

Príspevok od Úradu práce, sociálnych vecí a rodiny – ak spĺňate aktuálne podmienky **UPSVAR.**

4

Granty a investori – startupy, akcelerátory, **MastersGate** Academy vás prepoja s tými správnymi ľuďmi.



Ako a kde získať investora

SK

CIVITTA

 HLADAM
INVESTORA.sk

 KLUB PODNIKATEĽSKÝCH
ANJELOV SLOVENSKA

 **crowdberry**
INVESTMENT MARKETPLACE

G4
INVESTMENTS

 TVOJ INVESTOR

CZ

Cred0.

www.penizeprofirmy.cz

busyman
SINCE 2010 

www.investora.cz

 HLEDAM
INVESTORA.biz





11

Tvorba
e-shopu/
webstránky

Pokiaľ si podnikanie na internete chcete len vyskúšať, vytvorte si **e-shop zadarmo**. Free verzia má síce svoje limity, ale na predaj 10 produktov či 100 objednávok mesačne postačí.

Ak máte dostatok financií, môžete sa rovno pustiť do tvorby e-shopu na mieru. Počítajte však s tým, že takéto riešenie si nemôžete vopred bezplatne vyskúšať a za každú aktualizáciu či prídanie nového modulu si pripláťte.

Preto je medzi začínajúcimi podnikateľmi najrozšírenejší **e-shop na prenájom**. Teda hotové e-shopové riešenie. Za prijateľnú cenu ponúka množstvo funkcií, ktoré by úspešnému a zarábajúcemu e-shopu rozhodne nemali chýbať.

Napríklad u nás v BiznisWebe ponúkame okrem platobných brán a metód či priamych napojení na dopravcov aj neobmedzený počet jazykových verzií. Tie máte pekne pokope v jednej administrácii a bez ďalších poplatkov.

Pre začínajúcich e-shopárov:

Hurá, vytvoril som e-shop..., čo ďalej?

Ako si vytvoriť vlastný e-shop

Ako ušetriť pri tvorbe e-shopu

Aké kľúčové slová predávajú



TIP:

Spíšte si, aké funkcie a moduly by mal mať váš e-shop a nezáväzne si otestujte viacero redakčných systémov na tvorbu e-shopu. Zamerajte sa aj na úroveň, rýchlosť a ochotu support tímu. Poradia vám aj niečo navyše, alebo vás len odkážu do sekcie návodov?



12

Legislatíva
ľudskou
rečou

Mám rád férové podnikanie, verím, že to máte rovnako. Preto je dôležité, aby ste sa v právnych dokumentoch na svojom webe orientovali nielen vy, ale, aby im rozumeli aj vaši zákazníci.

Dokumenty si samozrejme môžete pripraviť svojpomocne alebo na základe voľne dostupných vzorov na internete.

Ďalšou možnosťou je využiť napr. audit vami vypracovaných právnych dokumentov a následnú ročnú certifikáciu od nakupujbezpečne.sk. Bonusom je spätný odkaz na portáli.

Ak chcete mať všetky právne náležitosti svojho e-shopu v poriadku, neváhajte a oslovte skúseneho právniku či právničku. Popíšte im princíp svojho podnikania, postup vybavenia objednávky a marketingové aktivity pre zber dát. Ušetríte svoj čas, vyhnete sa zbytočným pokutám a udržíte si dobré meno.

TIP:

Na portáli zodpovednypodnikatel.sk nájdete všetky podklady k tvorbe obchodných či reklamačných podmienok, pravidiel spracúvania osobných údajov alebo súhlas s ukladáním cookies. Po registrácii si vzory môžete stiahnuť, vyplniť a rovno uložiť na svoj e-shop či webstránku.



K tejto téme by vás mohlo zaujímať aj:

Právna poradňa pre e-shopárov

Legislatívne školenia pre podnikateľov

Podnikanie v digitálnom svete

Ochrana dobrej povesti a obchodného mena

20 krokov k bezchybným obchodným podmienkam



Tipy 13 a rady od skúsených e-shopárov

Ako sme začali podnikat'



Igor Čerešňák
skalničky.eu

„Asi najväčším stimulom bolo objednanie rastlín z jedného nemenovaného zásielkového obchodu. Ešte v zime sme si objednali muškáty, ktoré boli krásne nafotené. Prišli nám v júni, kedy sme už aj zabudli, že sme si niečo objednávali. Samozrejme, prišli bez akéhokoľvek upozornenia, že obchod našu objednávku odoslal. V neposlednom rade to boli neskutočne mladé, iba odrezky muškátov, ktoré konečne začali kvitnúť až v auguste. Tak som si povedal, že toto dokážem aj ja, ale rozhodne lepšie, s lepšou informovanosťou a oveľa lepšou kvalitou rastlín.”

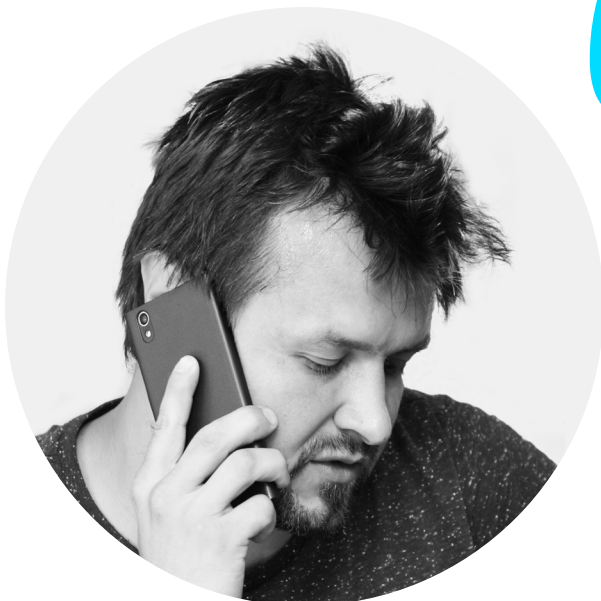
[Prečítajte si celý príbeh](#)

„V roku 2009 som si povedala, že budem inštruktorka aerobiku. V máji 2010 som sa prvým skokom do trampolíny zamilovala. Bola som prvá Slovenka – Jumping® inštruktorka. Odkúpila som licenciu Jumpingu pre územie Slovenska a začala sa venovať aj **predaju Jumping oblečenia**, ktoré som dovážala z Čiech. Tu som si povedala, prečo by sme nemohli oblečenie šiť na Slovensku? Dať prácu slovenským krajčírkam a mať svoju vlastnú odevnú značku. Tak vznikla moja športová kolekcia.”

[Prečítajte si celý príbeh](#)



Vierka Gimecká
vigi.sk



Jaroslav Kvasnica

farमारik.sk

„Ako obchodník žijúci v Prahe a cestujúci po celej EÚ, som mal dosť rušného života. Chcel som tvoriť niečo na Slovensku. Premýšľal som, prečo to inde ide a u nás nie. Menšie výrobné prevádzky vyrábajú v zahraničí tradičné regionálne výrobky, na ktoré je naviazaný aj zážitkový cestovný ruch. Okrem zariadení máme aj vlastné výrobky – šťavy, sušené ovocie, Cider, džemy a v dnešnej dobe už aj stálych zákazníkov, ktorí hľadajú kvalitné výrobky, a mnoho malo a veľkoobchodných zákazníkov, ktorí naše výrobky predávajú vo svojich podnikoch.”

[Prečítajte si celý príbeh](#)

„Prvoradý je bezpochyby zákaznícky servis a individuálny prístup. Najlacnejšia ponuka je z ekonomického hľadiska tá najlepšia, ale čo ak zákazník urobí chybu? Tovar príde lacno a rýchlo, ale to, čo dostal, je nepoužiteľné. Má len ďalšie starosti s výmenou tovaru. Preto u nás dbáme na výstupnú kontrolu kvality produktu a precízne balenie. To je pridaná hodnota, ktorú vkladáme do každej jednej vybavenej objednávky. Vidieť odozvu a zaslúžiť si pochvalu, je v práci NAJVIAC ♥.”

[Prečítajte si celý príbeh](#)



Lívia Daňová

javisro.sk



Slovo 14 na záver



K tomu, aby ste vybudovali úspešný biznis, je potrebné sa vyzbrojiť skutočným odhodlaním a potom už len k svojmu inovatívnemu nápadu:

- Premyslieť dobrú stratégiu.
- Vytýčiť ciele.
- Vybrať vhodného dodávateľa. e-shopu či webstránky.
- Poznať cieľovú skupinu.
- Vybrať si efektívne marketingové aktivity.

Jedným z najkľúčovejších rozhodnutí, ktorým budete čeliť, je nájsť kvalitného a spoľahlivého dodávateľa **e-shop systému**. Hľadajte také e-shopové riešenie, s ktorým sa vám bude dobre pracovať a zároveň sa v ňom bude dobre nakupovať vašim zákazníkom.

Preklepnite si referencie od e-shopárov, ktorí dané e-shopové riešenie využívajú. Zistíte, s čím sú spokojní.

*Prajem vám veľa úspechov vo vašom podnikaní, správne rozhodnutia a spokojných zákazníkov, ktorí sú tým najlepším predajným kanálom. Bude mi veľkou čťou, ak vám na tejto ceste pomôže **BiznisWeb** alebo naši **overení experti**.*



Peter Polakovič
CEO BiznisWeb.sk

Prečo si vytvoriť e-shop na BiznisWeb.sk?

Klikni na tlačidlo
PLAY a pozri si
naše video:



Prehľad zdrojov

[BiznisWeb FAQ](#)

[Blog o podnikaní na internete](#)

[UPSVAR](#)

[Ako založiť živnosť](#)

[Čo je rodinná firma](#)