

# **Business plán pro růst a provoz eshopu piratskyobchod.cz**

Vypracoval: Václav Židek, 26. 4. 2018

## 1) Cíl a poslání

V tomto business plánu budu uvádět závěry a cíle vycházející z informací, které může člověk získat jako pozorovatel eshopu [piratskyobchod.cz](http://piratskyobchod.cz), aniž by viděl to jeho vnitřních záležitostí. Samozřejmě při vyšší informovanosti bude snadné cíle upravit podle aktuálních využitých i zanedbaných příležitostí, obratu, dodavatelských vztahů a celkového chodu eshopu.

Naplní eshopu "[www.piratskyobchod.cz](http://www.piratskyobchod.cz)" by mělo být především šíření materiálů na podporu Pirátů. Tedy dostat k co nejvíce lidem informaci o široké základně podporovatelů strany, kteří se nestydí za to koho volili a chtějí nošením a používáním materiálů z pirátského obchodu dát okolí vědět, že Piráti nejsou jen těch 22 poslanců v parlamentu. Je to cesta, jak odstranit mýty o tom, kdo volí Piráty, aby lidé viděli skutečné osoby, které důvěřují a volí Piráty a tím i sebe postavili před otázku: "Budu taky volit Piráty?". Odpověď, kterou si dají, ale nezáleží jen na prodeji marketingových předmětů. Ovšem i zpochybnění jejich rozhodnutí nevolit Piráty je velký pokrok.

Cílem obchodu by mělo být oslovit co nejvíce zákazníků / podporovatelů strany a zároveň jim zprostředkovat dodání propagačních materiálů. Propagace obchodu by měla jít dál a vytvářet podmínky k tomu, aby lidé měli potřebu se jako voliči Pirátů i prezentovat.

Aktuálně vidím hned několik možností zefektivnění chodu i využití potenciálu eshopu s pirátským zbožím. Detailněji se jimi zabývám dále, ale dá se říci, že mnohé zůstává nevyužito a eshop plní jen povrchně svou funkci. Před několika týdny jsem do něj nadšeně vstoupil, že objednáám celé rodině pirátskou výbavu a nakonec jsem odešel bez jediného kusu zboží v košíku. Celé to na mne působilo jako doprodej, věci, které se mi nejvíce líbily už byly pryč a zároveň to vypadalo, že nové ani nebudou.

To vše lze změnit v poměrně krátkém čase bez dramatických nákladů a ještě před komunálními volbami bude možné sledovat hodně "pirátů" v ulicích.

## 2) Eshop již provozuji

S provozem eshopu, od vystavení položky, přes její propagaci až po její expedici, již mám zkušenosti. Zboží zasílám zákazníkům od roku 2012, tedy 6 let, kdy aktuální ochota doporučení našich služeb zákazníky na Heureka.cz je 100 %.

Aktuální počet prodávaných položek je něco málo pod 500. Jedná se o zboží křehké i odolné. Tedy zkušenosti s balením rozličného druhu zboží máme, samozřejmě vše se odesílá tak zabaleno, aby bylo zákazníkovi doručeno v pořádku. Největší denní expedice na 1 osobu dosahuje 50 zásilek s průměrnou hodnotou zhruba 500 Kč.

Obchod Čajman.cz jsem založil s 35 tis. investice a hromadou úsilí, v té době v panelovém domě v Liberci. Cestou přes koupi pick-up a domu jsme se dostali k obratu 2 mil. bez DPH v roce 2017. Letos odhaduji 2,5 mil bez DPH.

### 3) [www.piratskyobchod.cz](http://www.piratskyobchod.cz)

Dovolím si tvrdit, že v dnešní době reklamní předměty založené především na třičku a nálepce v několika obměnách je již málo. Aktuálně je mnoho produktů vyprodaných a tento stav může zájemce o nákup odradit. U vyprodaných není informace o možné další dostupnosti, nebo zda je vyprodáno trvale.

Produkty by měly být rozšířeny například o další doplňky outfitu (mikiny, kšiltovka, šátek), energy drink a také o produkty, které jsou doplňkem k elektronice (neoprenové obaly na NTB a tablety, sluchátka), protože ne každý chce a může polepit elektroniku, kterou třeba má zapůjčenou od zaměstnavatele, doplňky elektroniky je možné přes dovozce zadat do výroby v Číně a cenu řádně vysoutěžit u firem, které běžně v této oblasti dovážejí. Jeden kus by měl být v ceně několik desítek korun v nákupní ceně.

Také bych se zaměřil více na klasické a osvědčené předměty – kvalitní propisky, polepy na okna, výlohy apod. (lepící plocha je na straně grafiky), klíčenky. S odkazem na kvalitu, kvalitní potisk a kvalitní materiál. Jako produkt eshopu bych přidal i dárkový poukaz (když nechci pro kamaráda piráta vybírat věci za něj) a také položku, přes kterou by bylo možné darovat příspěvek straně.

Všeobecně musí všechny nakupované produkty projít výběrovým řízením, které bude hodnotit kvalitu, cenu a celkové podmínky spolupráce (minimální odběr, iniciativa dodavatele, záruky za vadné zboží apod.).

### 4) Trh

Výhodou je, že není konkurence v podobě tradičních značek. Ovšem popularita strany se přímo odrazí v prodejnosti marketingových materiálů. Tendence jsou rostoucí, tak by měl při správné správě růst i odbyt pirátských předmětů. Mělo by se více zapracovat na propagaci u zákazníků, kteří nakupují online a mají zájem o pirátskou politiku. Obojí lze zajistit reklamou přes Adwords, Sklik a Facebook. Srovnávače zboží v tomto případě nehrají žádnou roli. Například Facebook aktuálně jen podle hesla "Česká Pirátská Strana" dokáže cílit na 130 000 uživatelů, kteří sledují Piráty na FB a nabízet jim reklamu na nákup pirátských předmětů. Na propagaci bych navrhoval 10 % z obrátu obchodu. Obrát i účinnost reklamy by se vyhodnocovaly měsíčně a tak by se efektivně vytvářel i využíval marketingový budget.

Další pobídkou jsou akce na dárek k objednávce a to nejen online, ale i přes další eshopy, které budou ochotné přidávat k faktuře letáček s touto informací (kódem na čerpání dárku či slevy). Celkově cílení bude především na mladé voliče, kteří nejen, že jsou více sympatizanty České pirátské strany, ale především jsou to lidé, kteří jsou více ochotni prezentovat svůj politický názor před okolím. Tedy i marketingovými předměty, které upoutají pozornost prvovoličů a spolustudentů. Více přiložené grafy (zdroj Median, volební model parlamentní volby 2017).

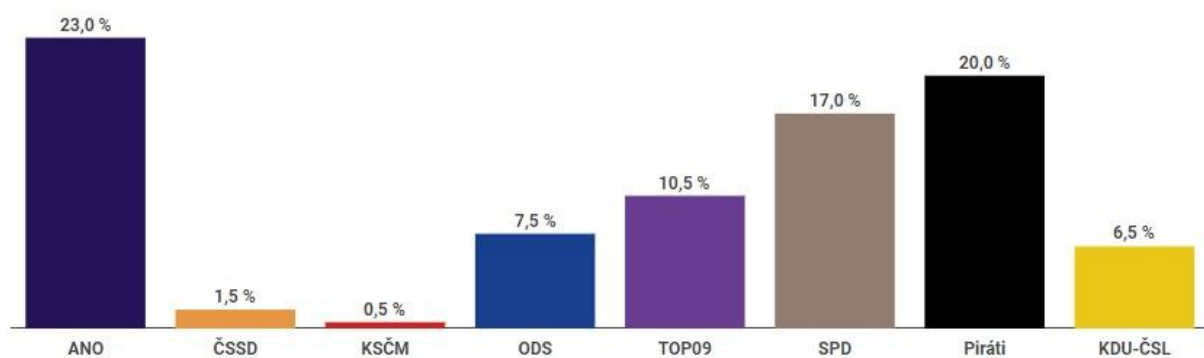
Volební den – live predikce	Volební model	Přelivy voličů
-----------------------------	---------------	----------------

Věk	Vzdělání	Pohlaví	Práce	Bydliště
-----	----------	---------	-------	----------

studenti a prvovoliči ▼

#### Volební model k říjnu 2017

Práce: studenti a prvovoliči



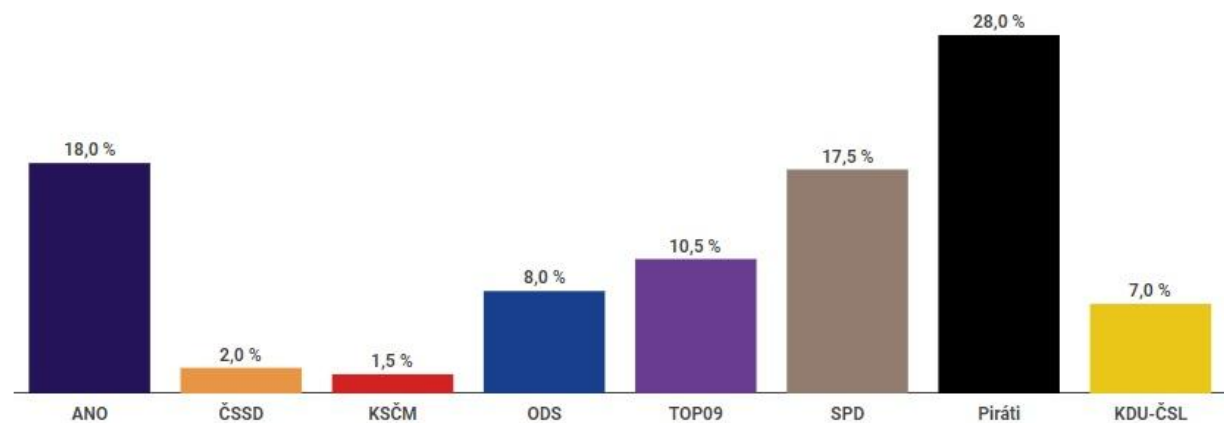
Volební den – live predikce	Volební model	Přelivy voličů
-----------------------------	---------------	----------------

Věk	Vzdělání	Pohlaví	Práce	Bydliště
-----	----------	---------	-------	----------

18 - 24 let ▼

#### Volební model k říjnu 2017

Věk: 18 - 24 let



## 5) SWOT analýza

### Strenghts – silné stránky

- univerzální design, vhodný bez ohledu na modní preference každého
- materiály s logem strany s popularitou u mladších ročníků

### Weaknesses– slabé stránky

- velký počet dlouhodobě vyprodaných položek (pružnější dodávky, zejména u triček a samolepek by neměl být v tom zádrhel)
- shoptet, zvyšuje náklady existují efektivnější a provozně levnější řešení
- chybí popis produktů, není uvedeno složení textilních položek ani informace ohledně dostupnosti (podrobnější než jen vyprodáno a skladem)

### Opportunities - příležitosti

- rozšíření materiálů o nové položky, například obaly na NTB a tablety (černý neopren + bílé logo), deštníky, sluchátka, polepy na sklo (lepící plocha je na straně grafiky), kšiltovky, mikiny atd.
- možnost přidat do košíku položku "dar pro Piráty"
- dárkový poukaz
- energy drinky, káva v plechu apod., které by bylo možné využít i při předvolební kampani

### Threats - hrozby

- ztráta popularity strany
- při špatné logistice expirace zboží (energy drink), degradace materiálu, barevná nestálost apod.
- nekvalitní produkty, špatná vstupní kontrola při nákupu

## 6) Finanční zajištění a náplň dodaných služeb

Nabízím správu všech poptávaných administrativních a logistických úkonů za velmi příznivých podmínek.

Distribuce bude probíhat z našich prostor (k dispozici je 45 – 100 m<sup>2</sup>), s našim personálem v rámci paušálu (právní i finanční stránka by byla v naší režii). Doprava je nasmlouvána na 49,00 Kč (DPH 0%) při zásilce doporučenou zásilkou s Českou Poštou (do takové zásilky se vejdou například tři trička). Při větších zásilkách je možné využít přepravu za 75,00 Kč včetně DPH se společností InTime. Pokud máte aktuálně zajímavější ceny, můžu převzít Vaší dohodnutou přepravu.

V poptávce nebyla zmíněná finanční odměna za obsah služby. Proto si dovoluji navrhnout sám.

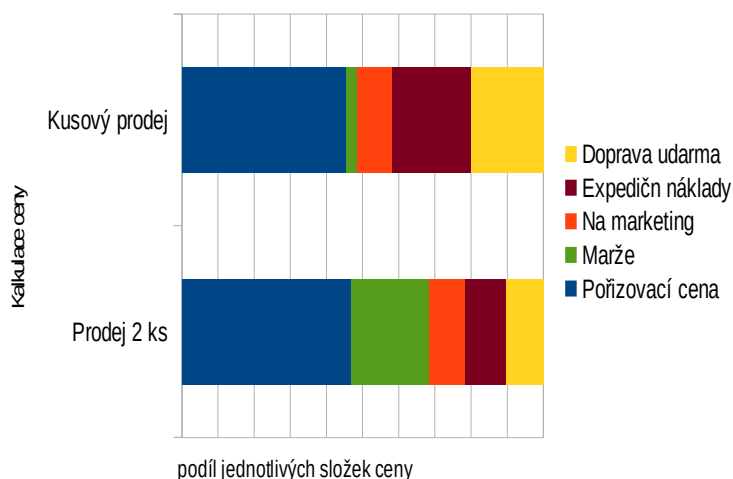
Měsíční paušál 10.000,00 Kč bez DPH za vedení agendy a skladu (účetnictví, propagace, nákup a výběr produktů, administrace, fakturace inventury, expedice, a poskytnutí skladovacích a expedičních prostorů). K paušálu by se připočítávalo 20,00 Kč bez DPH za odeslanou zásilku (kapacitní výkon je expedice 10 zásilek za hodinu / osobu). Celkově vidím obsah služby (náplň práce) v realizaci tohoto bussines plánu a zajištění chodu pirátského obchodu po všech stránkách. Tedy ve všech k tomu potřebných činnostech.

Odměnou pro pracovníka, kterého bychom měli v případě krátkodobého nárustu expedice na "dohodu o provedení práce" je právě těch 20 Kč za zásilku a případně při dlouhodobém nárustu bychom jej přijali na trvalý poměr s hodinovou odměnou 200,00 Kč/ hod (norma deset zásilek na hodinu za 20 Kč / zásilku = 200,00 Kč za hodinu).

## 7) Kalkulace cen

Vzhledem k cíli eshopu, budu uvažovat, že prodej položky s nárokem na dopravu zdarma musí pokrýt náklady a tvořit mírný zisk. Do příkladu si vezmeme například prodej trika, kde zakoupení 1 ks již vytvoří nárok na dopravu zdarma a samozřejmě musí pokrýt všechny expediční náklady, tedy z pohledu výpočtů je to nejmenší možná cena s plným dopadem nákladů. Dále uvažujme objem objednávek na 300 samostatných zásilek za měsíc (10 na den). Při výše uvedených platbách to je tedy expediční náklad na jednu zásilku ve výši 33 (podíl na měsíčním paušálu) + 20 (poplatek za expedici zásilky), tedy celkem 53 Kč, doprava 49 Kč a podíl na tvoření marketingového budgetu 10 % z částky nákupu. Při započítání těchto nákladů musí být pořizovací cena trika 46 % z celkové ceny bez DPH. V případě nákupu dvou trik v jedné objednávce, už nám náklady hrají menší roli a je v ceně prostor i pro marži 21,75 %, která se dá kumulovat a využít například na slevové kupóny, množstevní slevy, dárky zdarma apod.

Kalkulace ceny při prodeji 1 ks a 2 ks zboží v jedné objednávce s nárokem na dopravu zdarma



Jen ještě připomenou, že tento příklad je modelový, protože neznám průměrný měsíční obrát / počet zásilek eshopu. Samozřejmě kalkulu se dá pružně upravit na reálné parametry. Tento výpočet měl sloužit jako příklad pro demonstraci všech ekonomických hledisek kalkulace ceny.

Náplň práce vidím v naplnění tohoto bussines plánu a zajištění chodu pirátského obchodu po všech stránkách. Tedy ve všech k tomu potřebných činnostech.