

KDO NECHYBUJE, NEPODNIKÁ

Tipy a zkušenosti, které předejdou velké ztráty peněz a akcelerují vaše podnikání

Adam
Wojnar

BOHATÝ
DÍKY
REALITAM.cz

1. TIP

JAK ZÍSKAT VYSNĚNÉHO ZÁKAZNÍKA DÍKY SPRÁVNÉMU STANOVENÍ CENY SVÉHO PRODUKTU

Výše ceny určuje zákazník. Setkáte se s tím nejvíce v online prodejnách typu wish.com, alibaba.com nebo ebay.com. Najdete tam shodné produkty se shodným popiskem i fotografiemi, ale cena bude rozdílná. Není to chyba prodejce. Jeden produkt je prodáván stejným prodejcem třeba třikrát nebo i vícekrát.

Důvodem je, že každý člověk má představu o tom, kolik by chtěl utratit za daný produkt. Může jít třeba o nákup stojanu na mobilní telefon. Má představa je, že kvalitní stojánek pořídím za 500 korun.

Jestli bude výrazně levnější, nebudu jeho kvalitě důvěřovat. Jenže v Číně tento stojánek dokážu koupit už za 150 korun. Nikdy bych si jej nekoupil, protože je to moc levné a levné znamená nekvalitní (ne vždy, ale většinou).

ROZDÍLNÉ CENY, STEJNÝ PRODUKT

Proto čínští obchodníci (a nejen čínští) prodávají produkt za 150 korun, 300 korun a pak 500 korun. Sáhnu po tom dražším, pokud se mi nechce analyzovat svůj nákup. Mnoho lidí se to nechce prodírat desítkami inzerátů a studovat jejich pro a proti a tak zaplatí více za stejnou věc, co by mohli mít levněji. Prodejce nemá co ztratit. Mohl by prodat za 150, ale sem tam se někdo chytne za vyšší cenu.

Cenový rozdíl nemusí být tak markantní, stačí jen pár korun a bude to také fungovat.

Funguje to i obráceně. Stanovím cenu své služby. Za předpokladu, že cena bude pouze jedna a nebudu si hrát na čínské prodejce. Jenže kolik bych si měl žádat? Co když to bude moc a nikdo nekoupí? Nebo to bude málo a taky nikdo nekoupí, protože má služba nebude důvěryhodná a budu mít "divné" zákazníky, se kterými se mi nebude chtít spolupracovat?

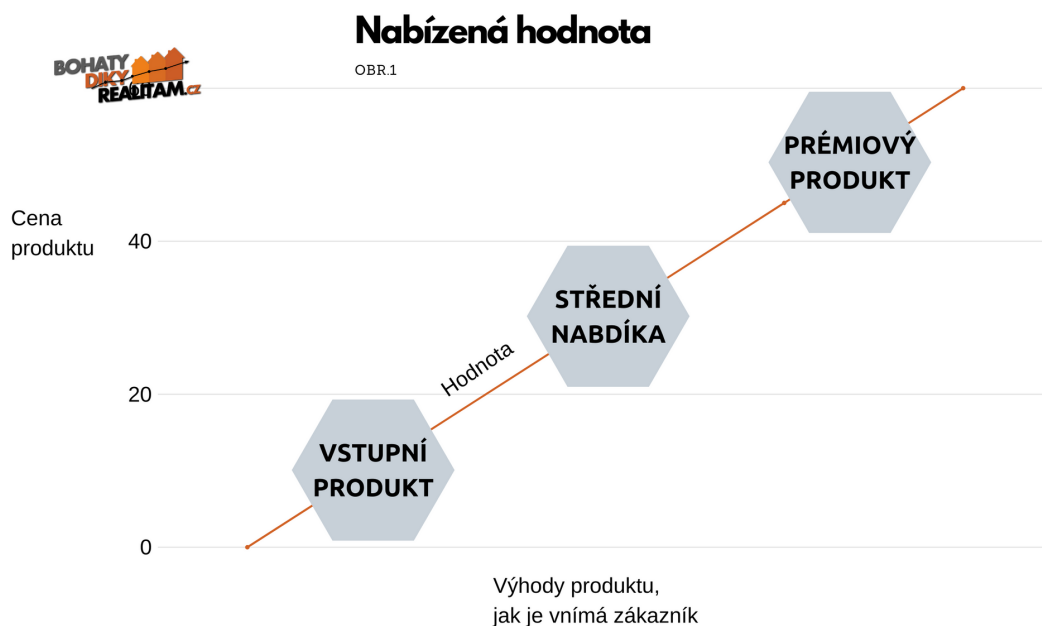
JAK STANOVIT CENU SVÝCH SLUŽEB

Nemám výrobní náklady, je to přece služba. Dělán z domova. Takže ani kancelář neplatím a nemám ani sekretářku nebo drahý kávovar a drahý Apple monitor, abych dojal své zákazníky. Podle čeho mám určit cenu? Metod na určení ceny je několik.

Podívám se na konkurenci a tak nějak to odhadnu. Nebo si vypočítám své náklady na tvorbu služby. Nebo si stanovím měsíční částku, kterou chci dosáhnout, přihlédnu k tomu, kolik lidí jsem schopný obsloužit denně, jaké jsou náklady a tím stanovím cenu.

Můžu jít ještě dál a určím cenu díky povahy mého produktu a zákazníků, které chci mít:

- A) levné pro masový prodej
- B) střední
- C) luxusní s minimální produkcí



Mohu také udělat pokus omyl. Uvidím, jaká cena přitáhne zákazníky, které chci mít a kdy je to moc levné. Každý měsíc budu měnit cenu a analyzovat prodeje, zákazníky, mé náklady vs. příjmy apod.

Vlastní zkušenost z podnikání v Anglii, kde jsem pronajímal pokoje a pomáhal shánět práci a další drobnosti.

2. TIP

DĚLEJTE JEN TO, ČEMU VELMI DOBŘE ROZUMÍTE

Založil jsem firmu a měl jsem hned nějaké zákazníky, kteří chtěli bydlet v Anglii. Měl jsem velké štěstí, protože hodně podnikatelů nejdříve nabídne produkt a vůbec neví, jestli ho prodají nebo neprodají. U mě to bylo jiné. Nikdy, nikdy bych nedoporučoval rozjíždět podnikání v oblasti, kterou dobře neznáte. Nikdy. Je to sebevražda.

Když jsem zakládat svou agenturu, měl jsem zkušenosti s českými agenturami, kde jsem byl jako zákazník. Bydlel jsem přes tyto agentury v Londýně a Manchesteru. Poznal jsem, jak věci chodí. Kde a jak hledat nemovitosti, jak obsluhovat zákazníky (hlavně díky praxe z banky) a získal jsem jistotu, že nějaké nájemníky u nás najdu. Zkrátka pustil jsem se do trhu, který byl už zavedený, v byl také v rozkvětu a měl svého zákazníka. Žádná převratná novinka.

PRÁCE PRO LONDÝNSKOU BANKU

Bydlel jsem v Londýně a pracoval v HSBC bance na Kings Cross. Práce mě po pár měsících přestala bavit a táhlo mě to víc a víc k vlastnímu podnikání.

Udělal jsem si pár náčrtků na papír, podíval se na konkurenci a našel si web developera, který mi měl udělat web. Byla to slepá cesta, byl to angličan a služby mé firmy Hurá do Anglie (dnes Hurá do světa) byly výhradně pro Čechy a Slováky. Utratil jsem přes sto liber, přerušil práci na webu a našel si českého marketáka, který mi pomohl s texty, naučil mě psát pravidelně blog, specifikovat klientelu a ukázal mi, jak si sám vkládat texty na web. Mezi tím jsem se přestěhoval zpět do Manchesteru, nastoupil v další bance, zároveň v baru a začal přitom podnikat. Pro mě v té době španělská vesnice. Vše se ale rozjelo.

DÍKY NOVÉMU VZDĚLÁNÍ JSEM ZACHRÁNIL SVOU FIRMU

Během několika měsíců jsem otevřel šest domů, kde jsem ubytoval Čechy a pár Slováků. Hledal jsem jim zaměstnání, otvíral účty v bankách a zajišťoval pojištění. Jenomže má maličká agentura měla jediného zaměstnance, mě.

Navíc jsem měl jen týden dopředu domluvené nové klienty. To je velmi málo na to, abych klidně spal a firmu mohl dále rozvíjet.

Absolvoval online marketingový kurz Davida Kirše a jeho Millionové Impérium.

Na tu změnu, kterou mi to přineslo, nikdy určitě nezapomenu. Kurz mi pomohl naučit se něco, co jsem tenkrát neznal.

Psát pořádně blog, točit videa na YouTube, napsat ebook a věnovat se emailovému marketingu. Asi tři měsíce po kurzu jsem měl několik videí, kde jsem pomáhal lidem, jak si vše v Anglii zařídit sami. Dodnes mám tato videa na YouTube a mají hodně shlédnutí. Moc pyšný ale na svůj výkon nejsem. Vše působí velmi uměle, amatérsky a komicky.

Uklízeč lépe placená práce než bankéř



BOHATÝ
DÍKY
REALITAM.cz

[Nahrávání s Českou Televizí u mě doma](#)

PONAUCENÍ Z CHYB, KTERÉ VY NEMUSÍTE UDĚLAT. PRÁCE NA DÁLKU MÁ TAKÉ NEVÝHODY, ZEJMÉNA POKUD JDE O ZAMĚSTNANCE

1. Ponaučení

Nespoléhat se pouze na jednu osobu. Později jsem zaučil pomocníka na pár hodin týdně, který mohl v podobných situacích zasáhnout a já bych tím získal aspoň pár dnů na řešení problému. Sice to jsou výdaje navíc, když se nic nestane, ale nahraditelnost je velmi důležitá.

Náklady ve vyhrocené situaci, kdy přijdete o stěžejního člověka, mohou pojmout výnos malé firmy za celý měsíc.

Mnoho malých podnikatelů buď:

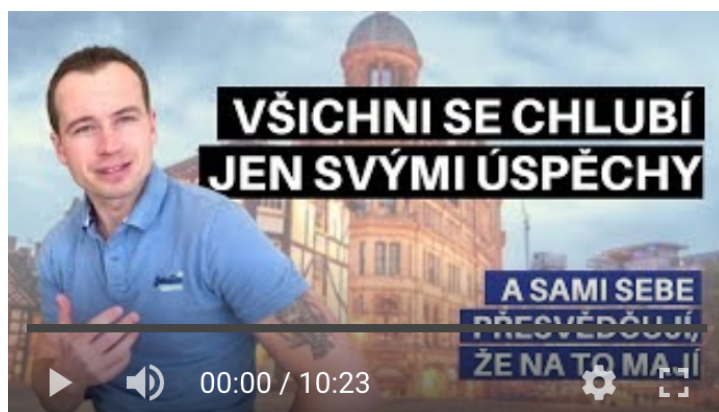
- A) vše řeší sami, aby nemuseli nikoho najímat
- B) spoléhají pouze na jednu osobu

2. Ponaučení

Když se spoléháte na jednu osobu, která je schopná a dělá pro vás hodně věcí, má pak dojem, že buduje firmu s vámi nebo dokonce za vás. Činí si nároky na vysoké odměny a má pocit, že jí patří půlka podniku.

Jenomže si neuvědomuje, že do toho neinvestoval jedinou korunu, riziko nese nulové a má svou mzdu jistou na rozdíl od majitele.

Je proto lepší držet takového člověka na uzdě, snížit pracovní náplň a vykrýt hodiny jiným zaměstnancem. Je lepší mít člověka, který pracuje na 70% oproti vám, s tím se spokojit, než přijít o firmu.



[Odkaz na video na YouTube zde](#)