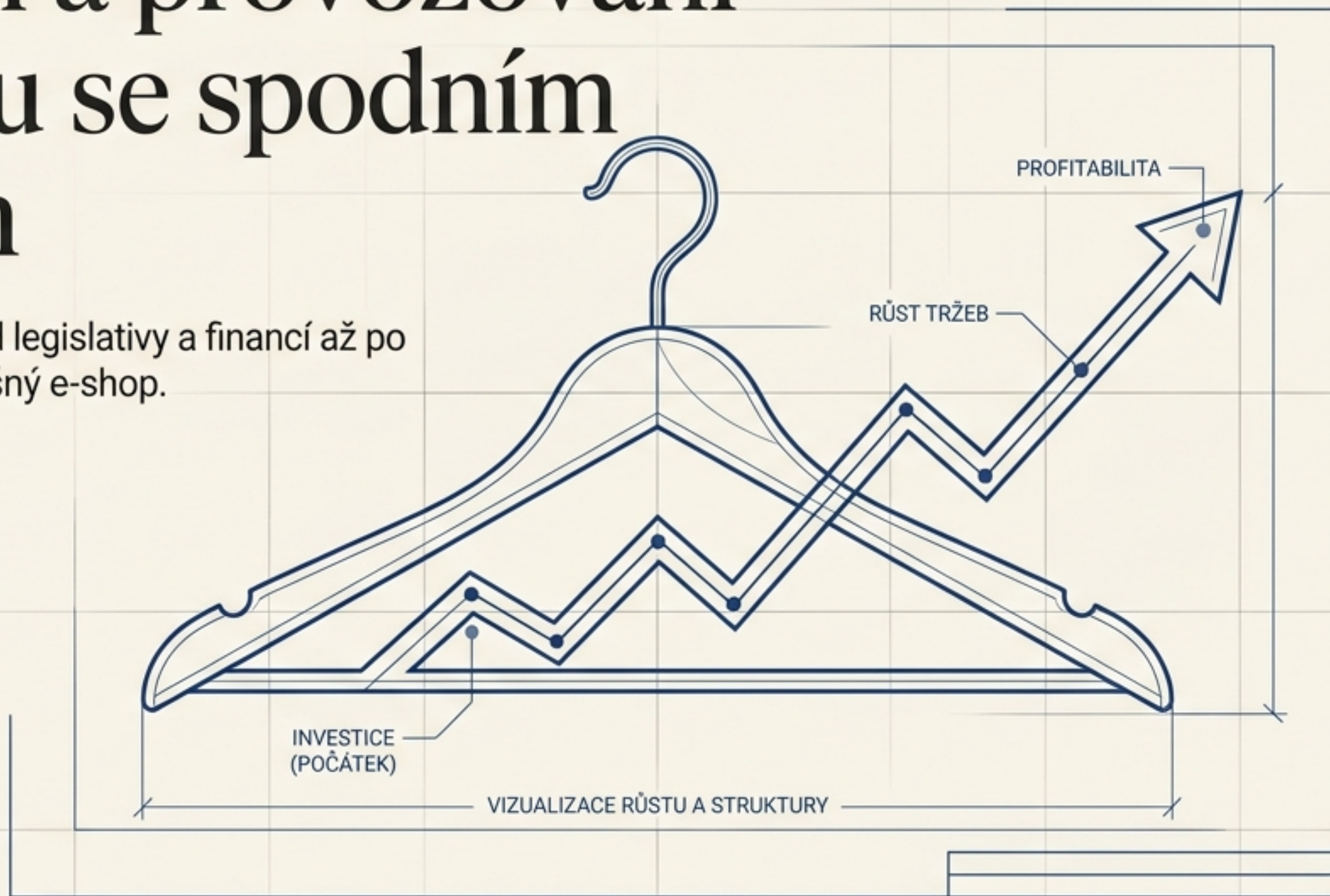
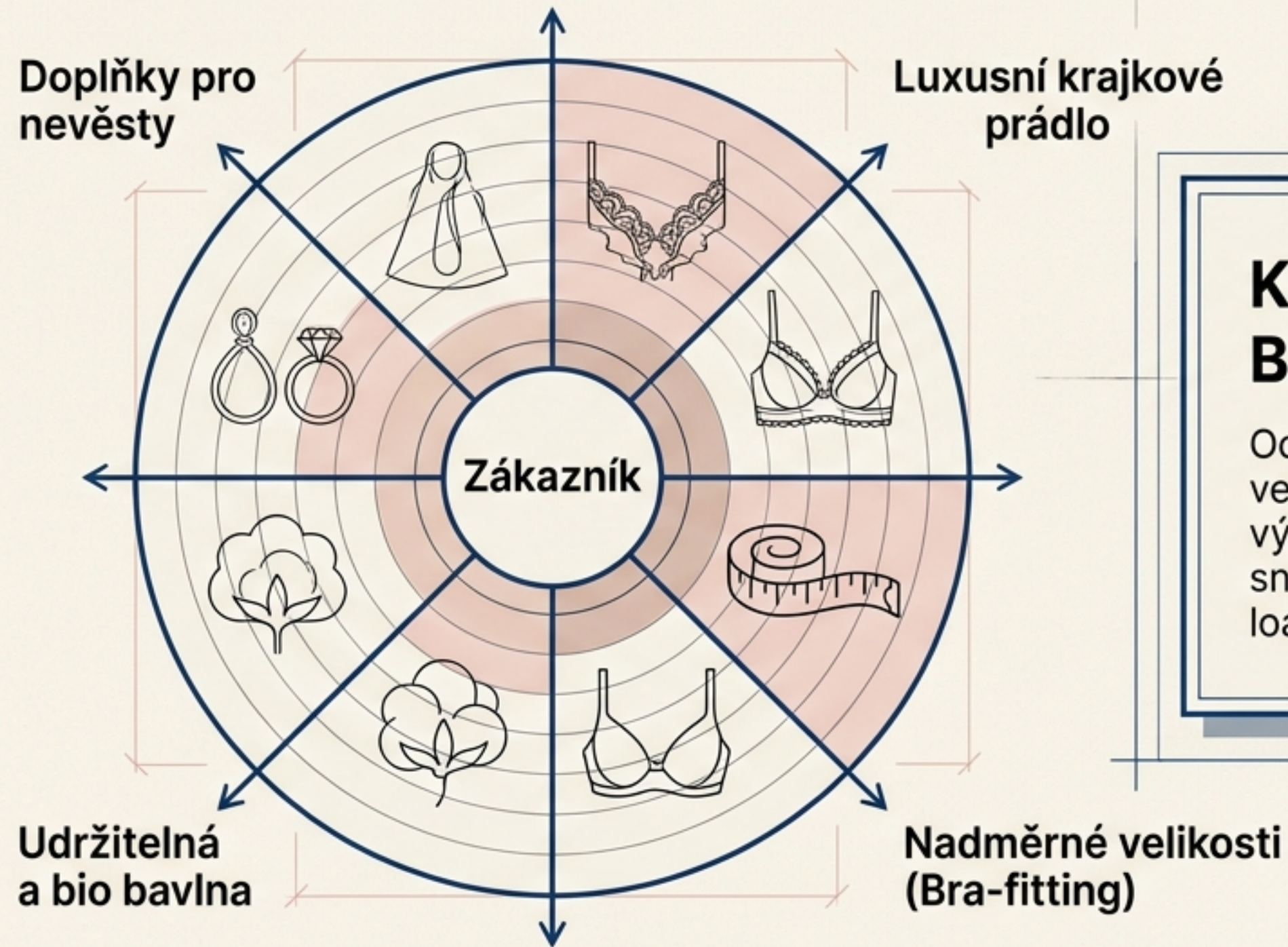


Založení a provozování obchodu se spodním prádlem

Komplexní průvodce: Od legislativy a financí až po design prodejny a úspěšný e-shop.



Koncept a Strategie: Jak se odlišit na trhu



Konkurenční výhoda: Bra-fitting jako služba

Odborné poradenství s výběrem správné velikosti podprsenky je absolutní konkurenční výhodou, kterou internetové giganty nedokáží snadno replikovat. Buduje hlubokou důvěru a loajalitu.

Právní Základy Základy: OSVČ vs. s.r.o.

	OSVČ	s.r.o.
Náklady na založení	1 000 Kč	8 000 – 20 000 Kč
Ručení	Celým majetkem	Do výše nesplaceného vkladu
Účetnictví	Daňová evidence	Podvojně účetnictví
Riziko bankrotu	Vysoké	Nižší

Doporučení pro retail: Pokud investice přesáhne 500 tis. Kč, plánujete zaměstnance, nebo budete kombinaci prodejny a e-shopu, s.r.o. je bezpečnější a škálovatelnější volba chránící osobní majetek.

Omnichannel Strategie: Prodejna vs. E-shop



Kamenná prodejna

Výhody: Osobní servis, bra-fitting, zkoušení materiálu.

Nevýhody: Vysoké fixní OPEX (nájem, energie, personál), omezený dosah.



E-shop

Výhody: Nižší počáteční OPEX, celostátní dosah.

Nevýhody: Vysoká míra vratek z důvodu špatné velikosti, drahý marketing.

Omnichannel Synergie

Strategie minimalizace rizika: Začněte s e-shopem (test poptávky 6–12 měsíců) → vybudujte zákaznickou databázi → otevřete kamennou prodejnu. Fyzická lokace pro bra-fitting následně radikálně snižuje e-shopové vrátky.

Finanční Model I: Počáteční Investice (CAPEX)

Odhad: 600 000 – 900 000 Kč (Prodejna + E-shop s.r.o.)

Skladové zásoby
280 000 Kč

(Podprsenky 120k, Kalhotky 70k, Noční prádlo 40k, Pánské 30k, Doplnky 20k)

Vybavení a úpravy
208 000 Kč

(Úpravy 50k, Regály 40k, Kabinky 30k, Kamery 25k, Pokladna 20k, Figuríny 15k)

Nájem a Kauce
80 000 Kč

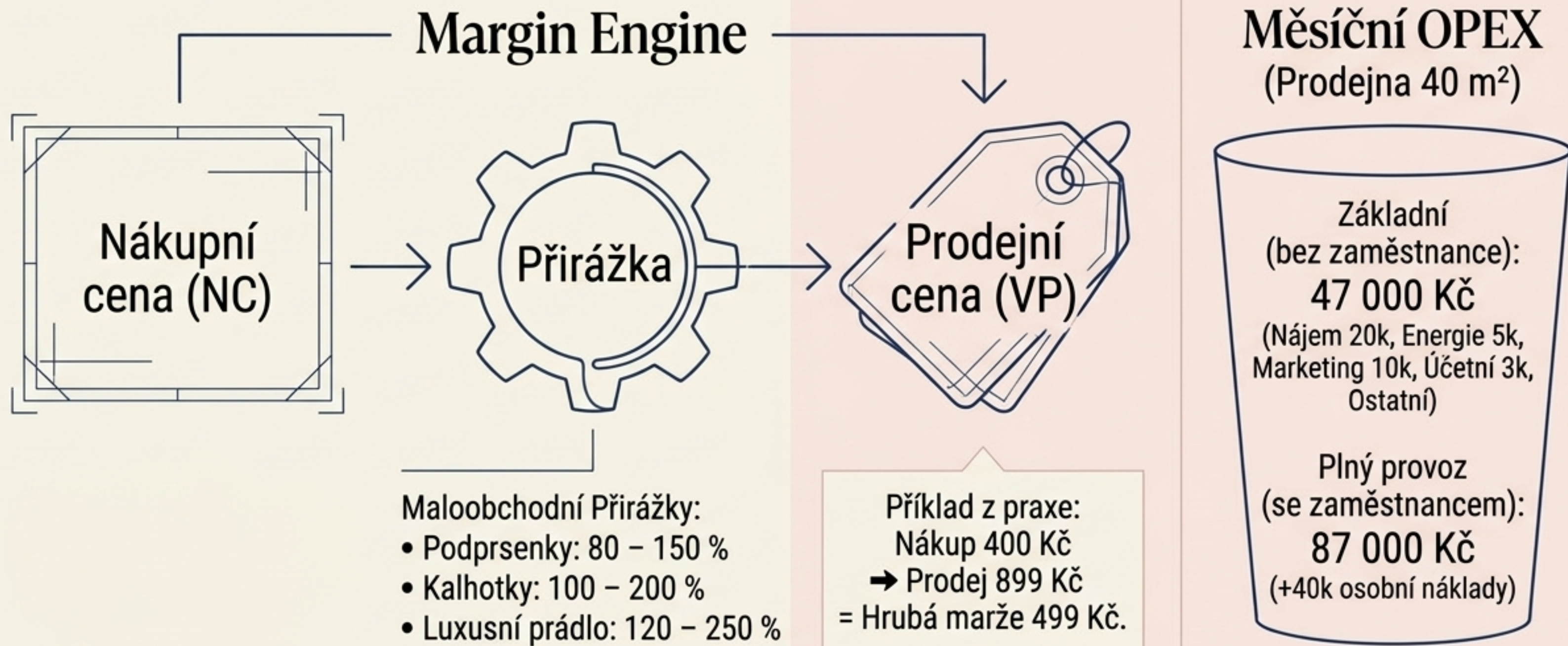
(3 měsíce kauce + 1. nájem)

IT a E-shop
57 000 Kč

(Tvorba, platební brána, foto)

Administrativa
17 000 Kč
(Založení s.r.o.)

Finanční Model II: Marže a OPEX



Bod Zvratu (Break-Even Point)



Konzervativní (Smrt)

5 zákazníků denně
Obrat: 120 000 Kč (Ztráta)

Realistický (Přežití)

10 zákazníků denně
Obrat: 300 000 Kč (Zisk)

Optimistický (Růst)

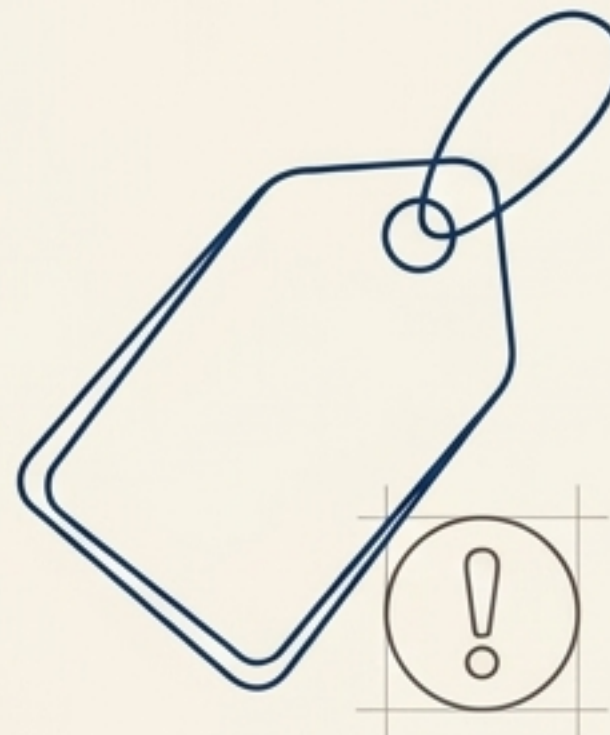
20 zákazníků denně
Obrat: 720 000 Kč (Vysoký zisk)

Dodavatelé a Zboží: Architektura Sortimentu



Strategie nákupu:

Prověřte minimální odběry, dodací lhůty a vyjednejte jasné podmínky pro reklamace a vratky. Nakupujte od certifikovaných distributorů.



Kritický bod - Zákonné označení textilu (Kontroluje ČOI)

Každý kus spodního prádla musí mít bezpodmínečně uvedeno:

1. Přesné materiálové (vláknové) složení.
2. Jasné velikostní označení.
3. Původ výrobku (zodpovědnost za správnost nesete vy, nikoliv pouze výrobce).

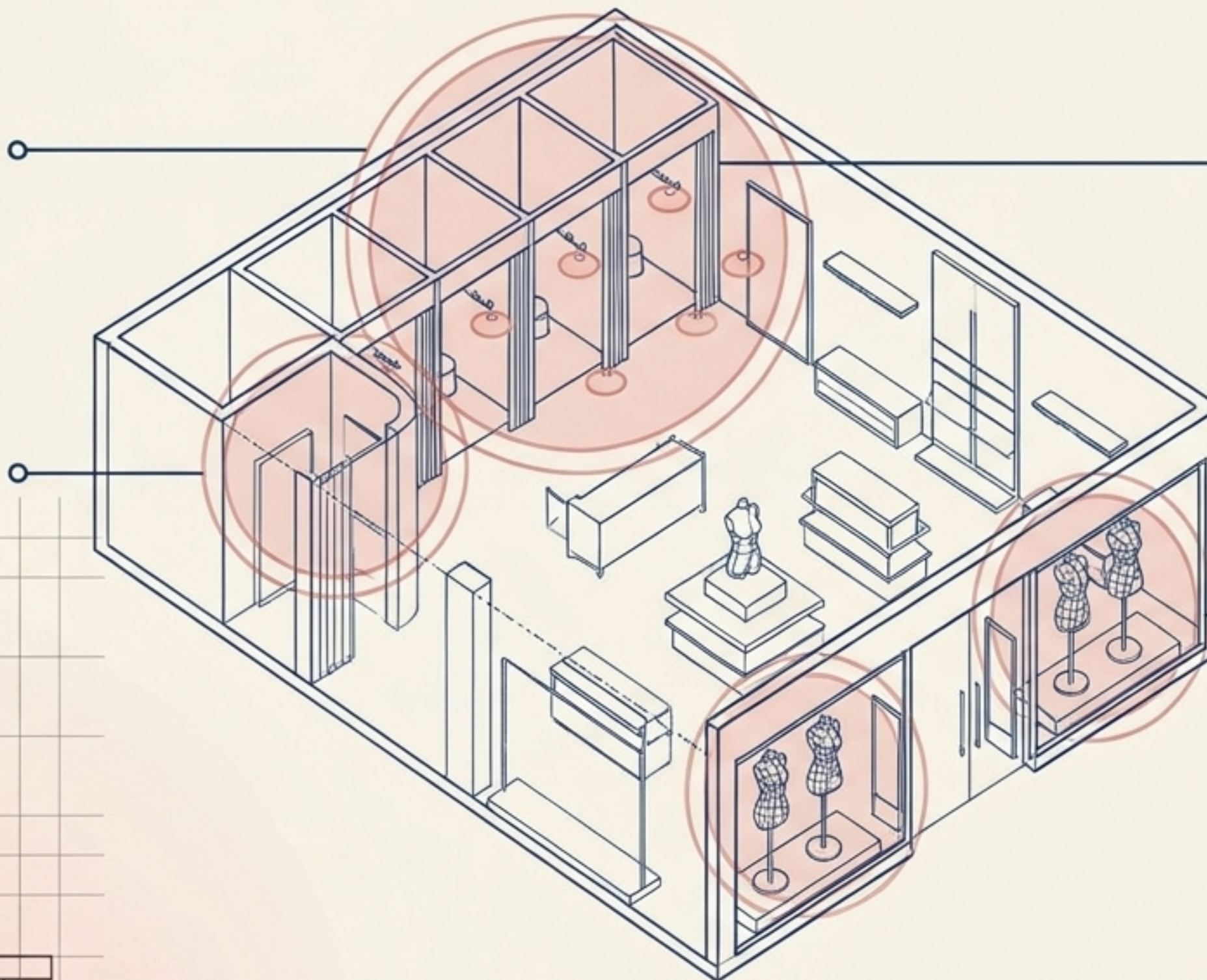
Design Prodejny a Psychologie Prodeje

1. Zkušební kabinky:

Srdce prodejny. Musí být prostorné, vybavené velkým zrcadlem, věšáky a taburetem.

3. Diskrétní zóna:

Místo vyhrazené pro bra-fitting a měření, kde má zákaznice maximální soukromí.



2. Osvětlení:

Zásadní faktor. Teplé, lichotivé světlo, absolutně žádné ostré zářivky (zejména uvnitř kabinek).

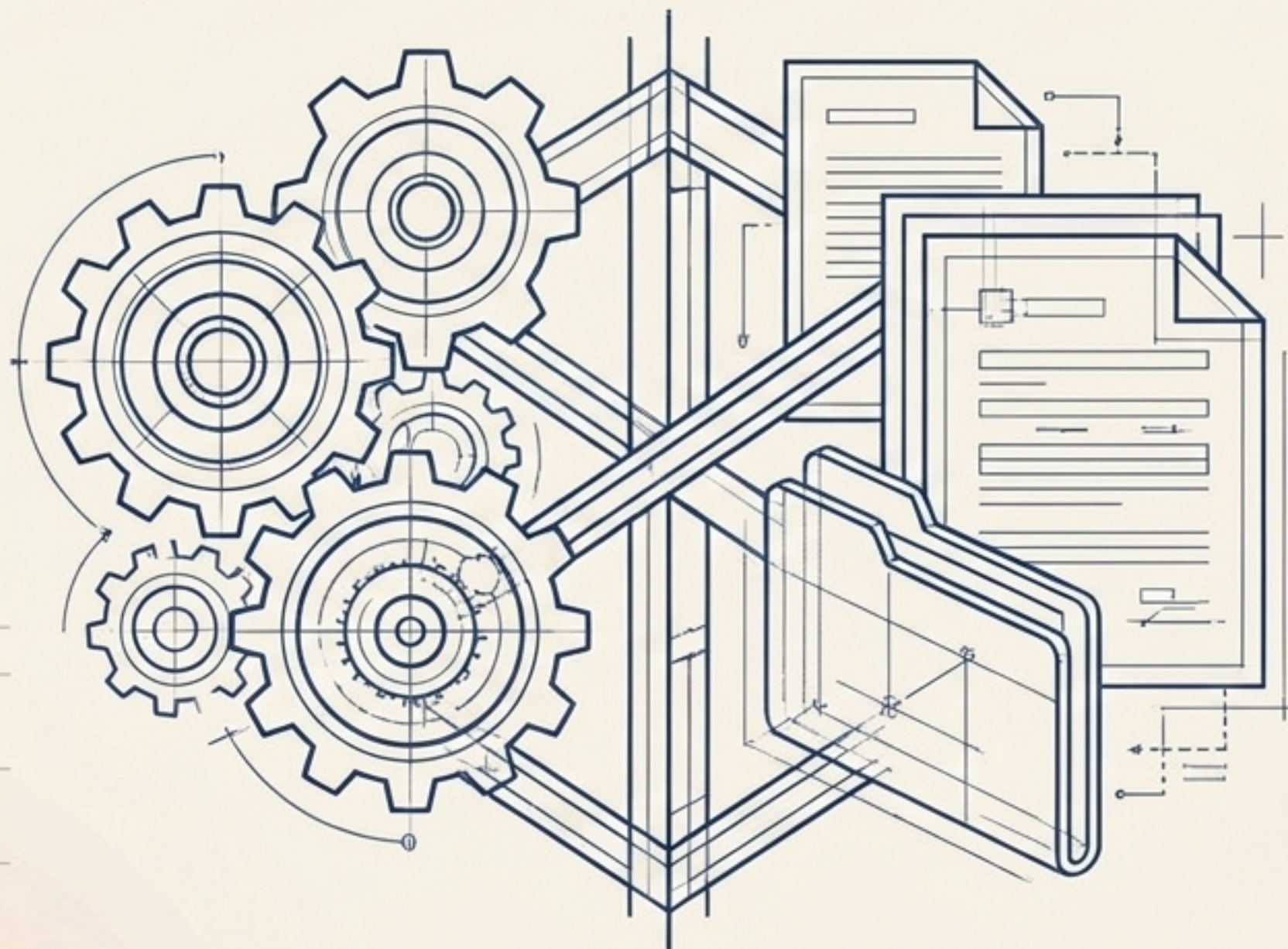
4. Vizuální merchandising:

Prezentace podle kolekcí a velikostí na kvalitních figurínách, které realisticky ukazují střih.

E-shop a Administrativa: Neviditelný Motor

Technologický Stack (IT)

- Skladový software
- Spolehlivá platební brána
- Pokladní systém propojující prodejnu a e-shop (ERP/CRM)



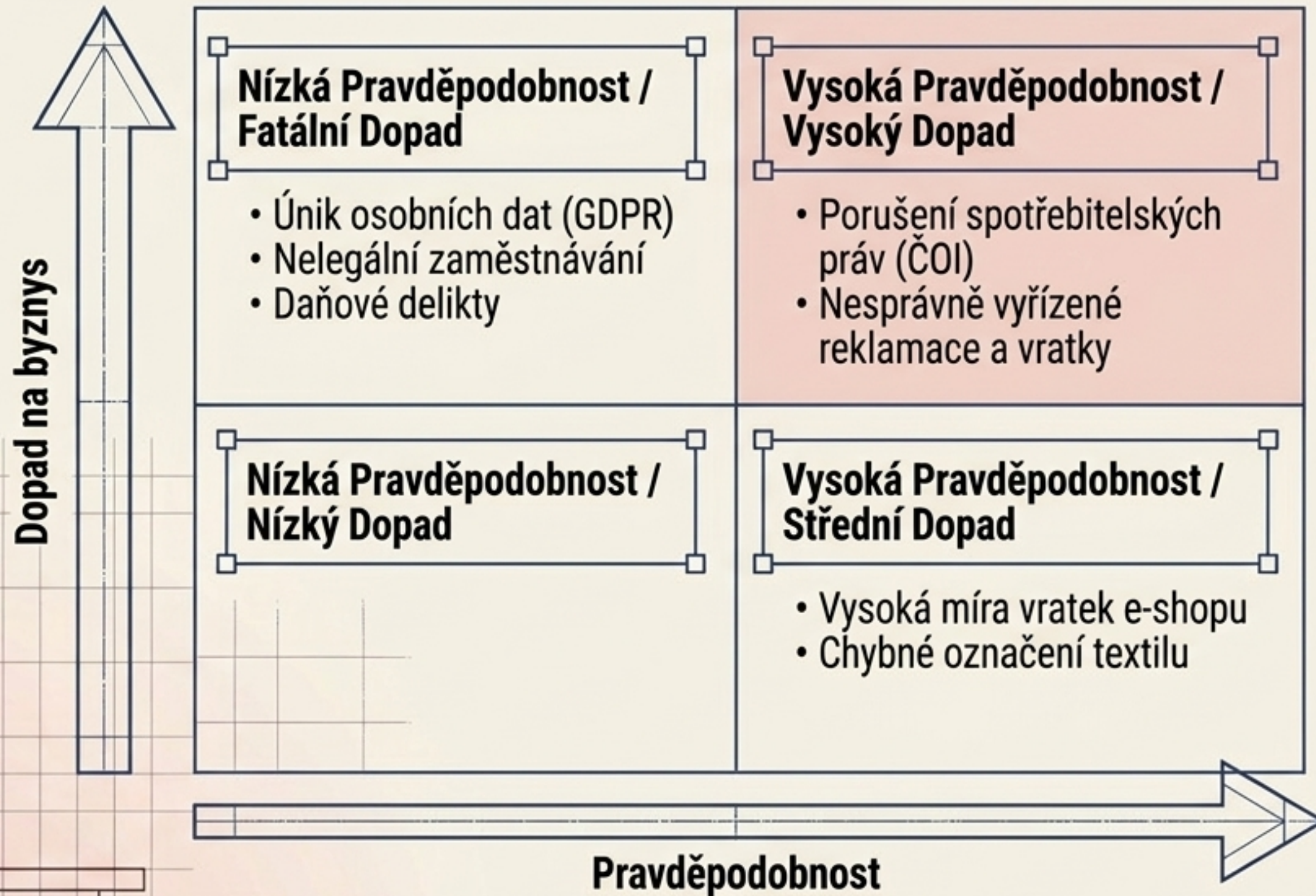
Právní Dokumentace

(Nutnost před prvním prodejem)

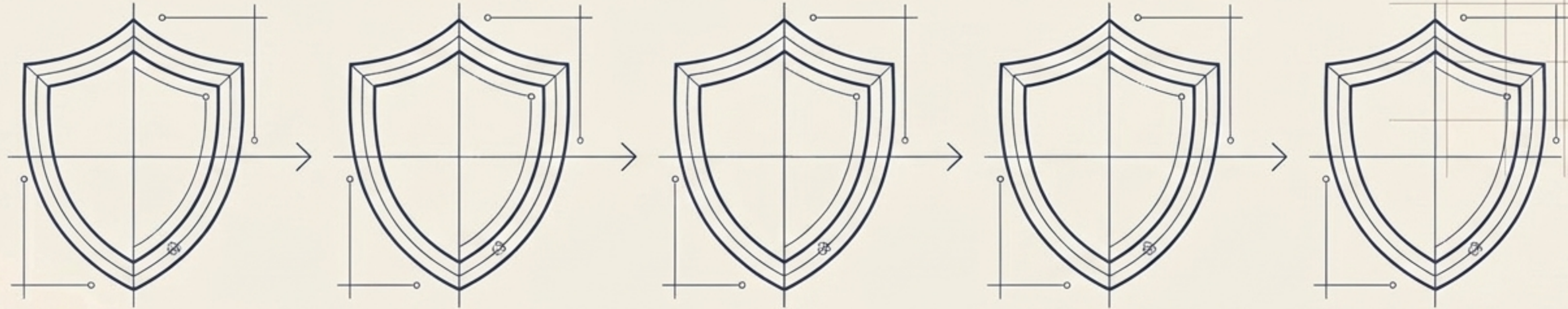
- Všeobecné obchodní podmínky (VOP)
- Zásady zpracování osobních údajů (GDPR)
- Reklamační řád

Výjimky z 14denní lhůty: Spotřebitel má právo na vrácení, ale u hygienicky citlivého prádla musí podmínky přesně definovat porušení hygienického obalu.

Anatomie Rizik: Matice Hrozeb



Právní Štít: Top 5 Preventivních Opatření



VOP

- Obchodní podmínky na míru od advokáta. (Ochrana proti sankcím COI a neplatným výjimkám pro vratky).

GDPR

- Profesionální audit, šifrované zálohy, směrnice pro nakládání s daty a dvoufázové ověření e-shopu.

Finance

- Odborné účetní a daňové služby. Měsíční kontrola účetnictví a oddělený podnikatelský účet.

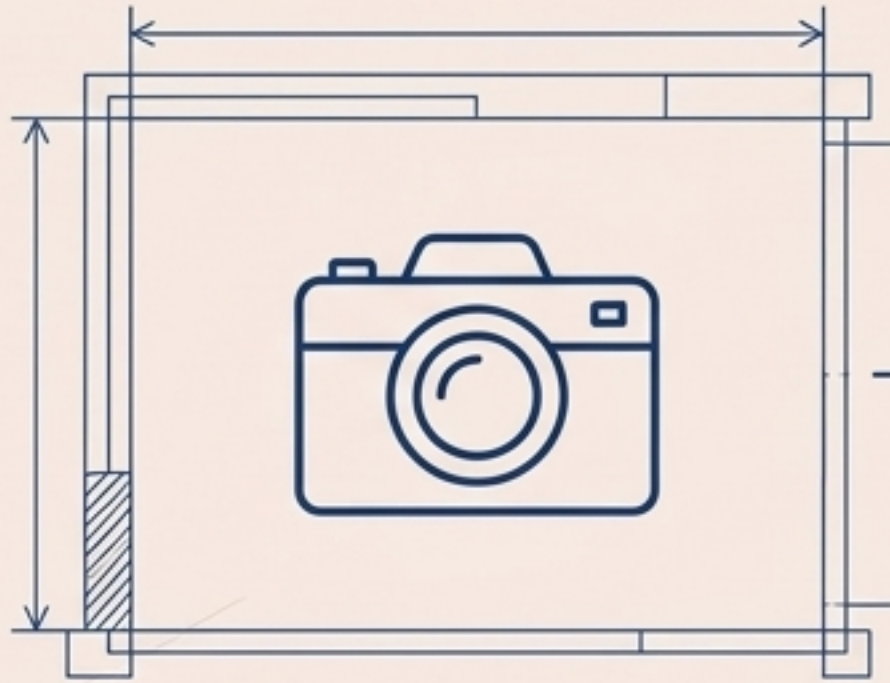
Dodavatelé

- Nákup pouze od certifikovaných distributorů, smluvní odpovědnost za vady materiálových štítků (ochrana proti padělkům).

Hygiena

- Jasná interní směrnice pro zaměstnance, jak posuzovat vrácené spodní prádlo a řešit hygienu kabin.

Marketing a Zákaznická Zkušenost



Digitální vizuál (Social Media)

Spodní prádlo je vysoce vizuální produkt. Dominují Instagram a TikTok. Nutnost prezentace na různých typech postav (body positivity kampaň) pro vybudování absolutní důvěry.



Lokální SEO

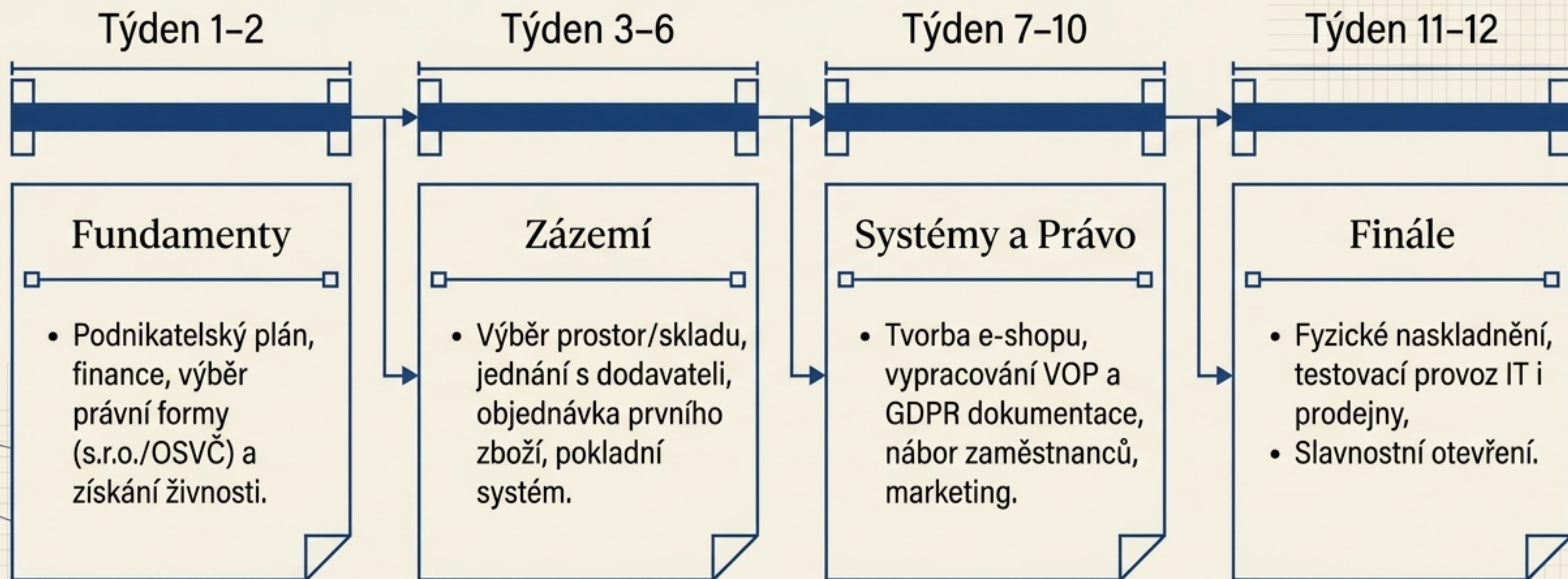
Pro kamennou prodejnu je klíčový Google Profil Firmy a Firmy.cz (Zdarma, maximalizuje lokální dohledatelnost v okolí).



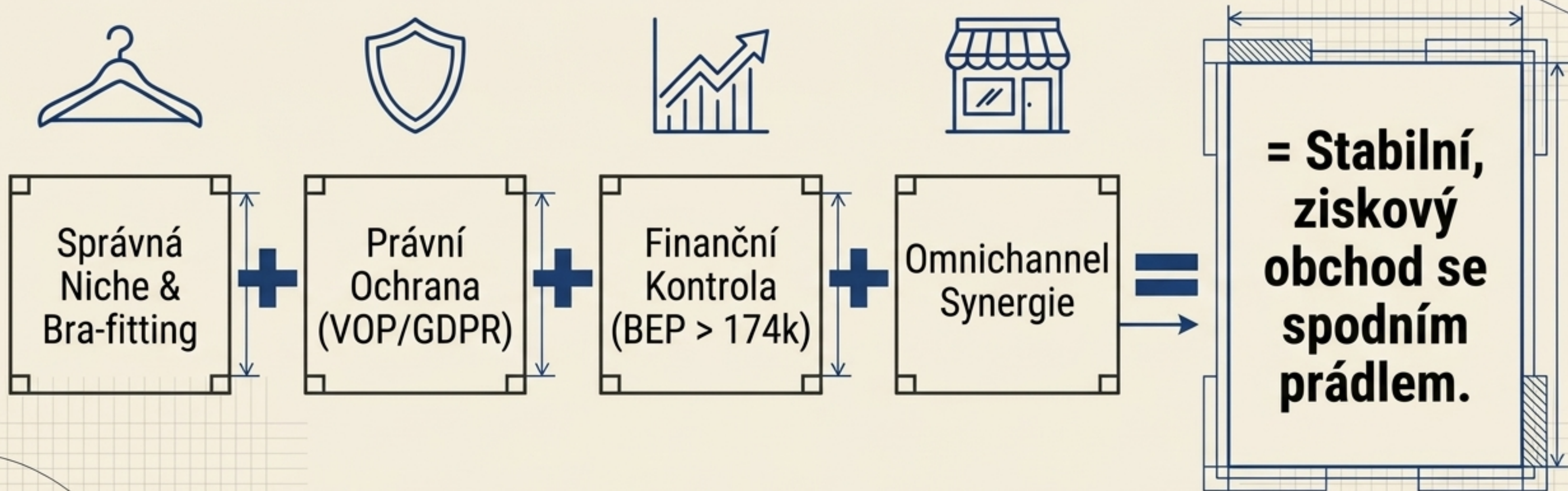
Slavnostní Otevření

Vytvořte zážitek. Sklenka sektu pro první zákazníky, drobný dárek k nákupu, slevové akce a start věrnostního programu.

Chronologický Plán: 12 Týdnů do Otevření



Shrnutí: Architektura Úspěšného Retailu



Máte byznys plán, znáte svá rizika i čísla. Proces je nastaven: od živnosti, přes dodavatele, až po marketing. Jste připraveni stavět.