



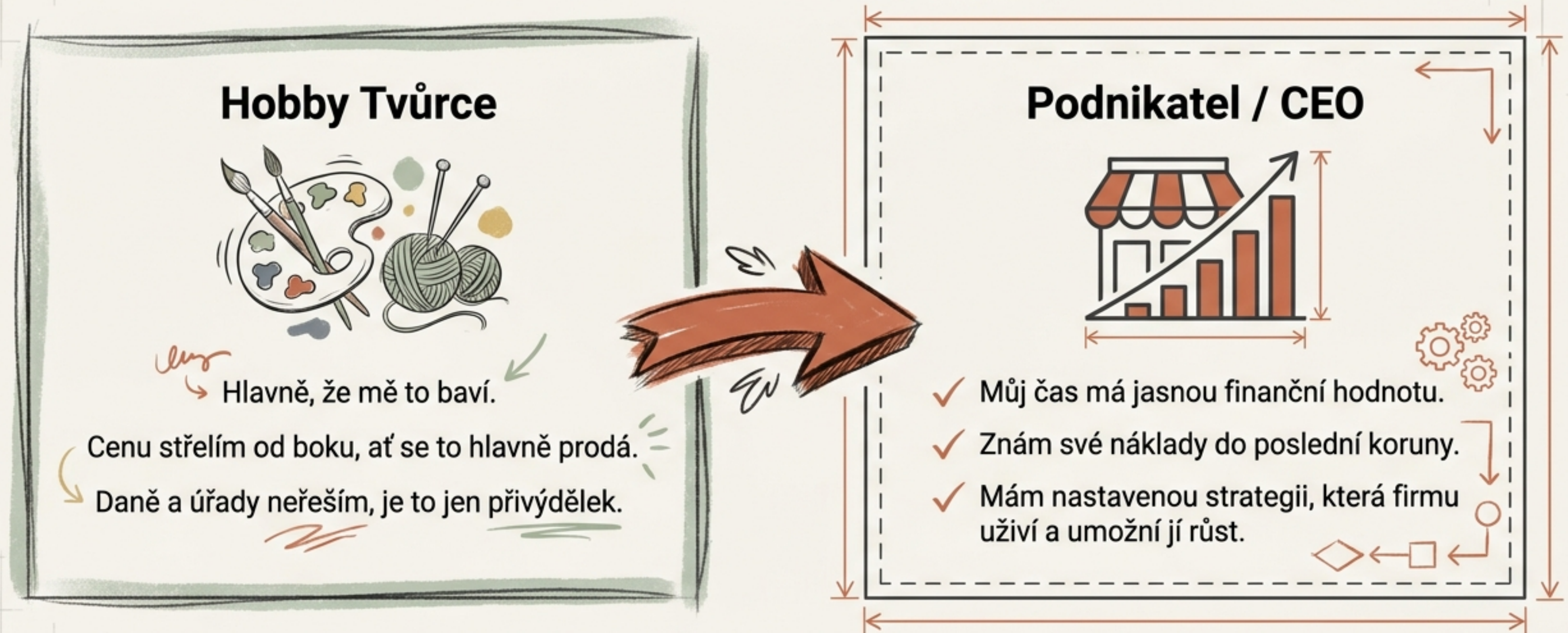
Od koníčku k prosperující značce

Kompletní strategický průvodce
založením a řízením byznysu
s ručními výrobky (Právo,
Finance, Růst).



Vizuální playbook pro
tvůrce a řemeslníky.

Transformace: Z tvůrce se stává podnikatel



Abyste proměnili koníček v úspěšný byznys, musíte se na své výrobky začít dívat nejen jako umělec, ale především jako stratég.

Právní základ: Kde začít?

	osvč	s.r.o.
Náklady na založení	cca 1 000 Kč ✓	8 000 – 20 000 Kč ✗
Administrativa a účetnictví	Nízká – stačí daňová evidence / paušál ✓	Vysoká – podvojně účetnictví ✗
Ručení	Celým osobním majetkem	Majetkem společnosti
Zaměstnávání a investice	Složitější	Jednoduché a vhodné pro růst ✓

Doporučení pro start:
Pro první 1–2 roky (nebo do obrátu 1,5–2 mil. Kč) je jednoznačně nejvýhodnější OSVČ. S.r.o. zakládejte, až když začnete masivně škálovat.

Administrativní checklist: Než prodáte první kus



1. Živnostenské oprávnění

Volná živnost („Výroba, obchod a služby neuvedené v přílohách 1 až 3“). Lze vyřídit online (Portál občana) nebo na úřadě.



2. Pojištění (ČSSZ a VZP)

Hlavní činnost:
Povinnost platit minimální zálohy ihned.

Vedlejší činnost:
(Při zaměstnání/studiu)
Odvody se platí zpětně až z reálného zisku.
První rok bez záloh.



3. Daňový režim

Pro handmade tvůrce je nejlepší **Výdajový paušál (60 %)** – stát automaticky odečte 60 % z příjmů jako virtuální náklady.

Alternativou je fixní Paušální daň.



4. Sídlo a provozovna

Nutnost doložit právní důvod k užívání prostor (souhlas vlastníka nebo vlastnictví).

Produktové pasti: Zvláštní regulace a certifikace

Výroba běžných dekorací nebo šperků podléhá pouze obecným pravidlům. U určitých kategorií ale hrozí vysoké pokuty a stažení z trhu, pokud nedodržíte normy EU.



Hračky pro děti

Nejpřísnější kategorie.
Nutnost testování
bezpečnosti materiálu,
technická dokumentace
a povinné označení CE.



Kosmetika (Mýdla, krémy)

Vyžaduje registraci,
hygienické schválení
provozovny a přísné
testy složení.



Styk s potravinami

Glazury na keramice či
laky na dřevě nesmí
uvolňovat toxiny.
Nutné atesty.



Svíčky

Specifické
bezpečnostní
piktogramy a varování
pro spotřebitele před
požárem.

Největší chyba tvůrců: Anatomie správné ceny

Pokud prodáváte pod cenou, podnikání vás brzy vyčerpá. Váš čas má svou hodnotu.



Nezapomínejte na skryté náklady – provize platformám (Fler/Etsy), bankovní poplatky a dopravu!



Doporučená prodejní cena:

1 875 Kč

Finanční realita: Kdy začnete skutečně vydělávat?

Modelový příklad:

Výroba dřevěných dekorací.
Měsíční fixní náklady = 30 000 Kč.
Čistý zisk z 1 kusu = 245 Kč.

123

Bod zvratu: Musíte prodat **123 výrobků měsíčně**, abyste zaplatili provoz. Od 124. kusu jste v zisku.

Konzervativní odhad

20 ks/měsíc
(Obrat 206 400 Kč/rok)
-> Ztráta.

Realistický odhad

80 ks/měsíc
(Obrat 825 600 Kč/rok)
-> Blíží se udržitelnosti.

Ambiciózní odhad

200 ks/měsíc
(Obrat 2 064 000 Kč/rok)
-> Čas přejít na s.r.o.!

Mapa prodejních kanálů: Kde nabídnout své produkty?



Zážitek ze značky: Lidé nekupují jen věc, kupují vaši vášeň

Kvalitní produktová fotografie.

Ruční práce se prodává očima. Ostré světlo, čisté pozadí. Vizuál musí obhájit cenu.

1

3 Ručně psaný vzkaz.

Osobní poděkování buduje loajalitu.

2 Unikátní balení.

Zabalte produkt tak, aby rozbalování byl zážitek. Zákazník musí okamžitě cítit exkluzivitu ruční práce.

2

3

Proč to děláte? Jaké materiály používáte? Ukažte „behind the scenes“. Váš příběh je vaše největší konkurenční výhoda vůči velkovýrobě.

Ochrana značky a intelektuálního vlastnictví



1. Autorská práva (Copyright)

Zákaz používání cizích motivů
(filmové postavy, známá loga).

*Pozor na motivy Disney,
Marvel nebo Star Wars!
Neoprávněné užití hrozí
drtivou drtivou
zdržovací žalobou a
náhradou škody.*



2. Ochranná známka (Trademarks)

Před spuštěním e-shopu
prověřte názvy v databázích
ÚPV (ČR) a EUIPO (Evropa).

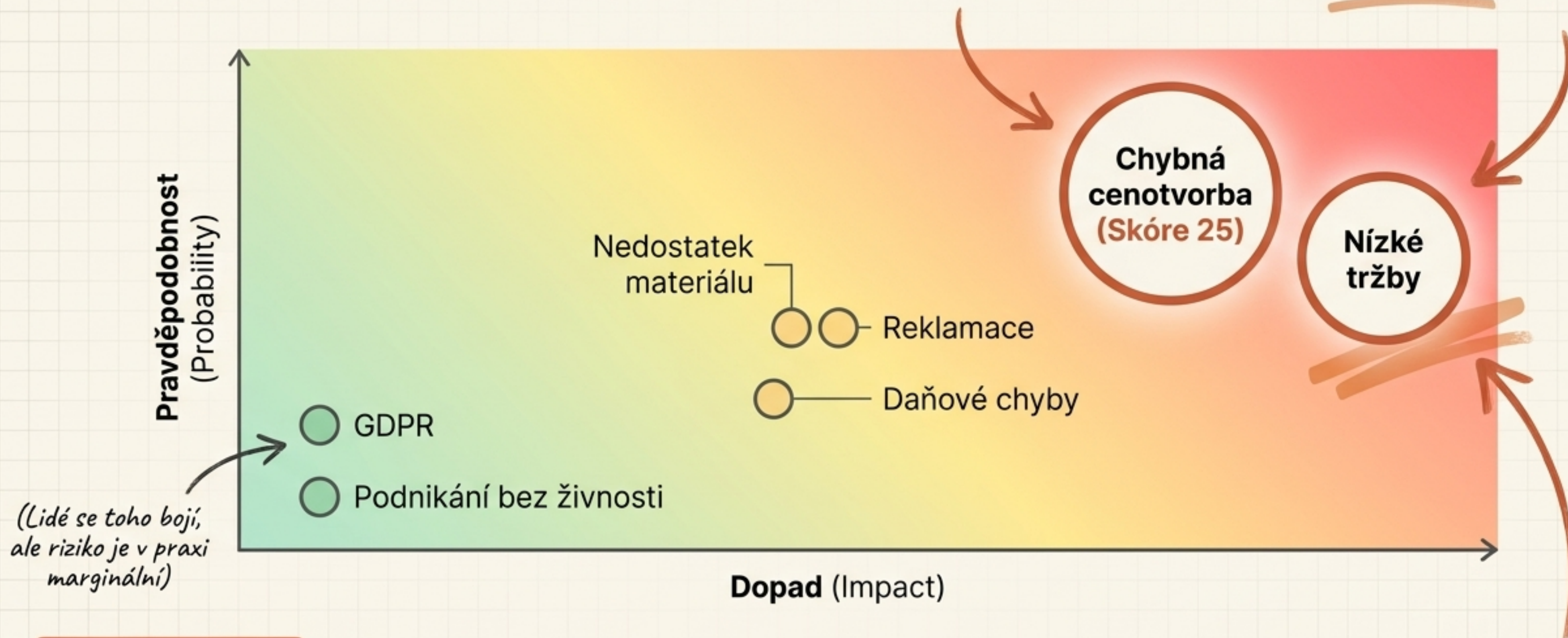
Registrujte si vlastní značku,
aby vám ji nikdo neukradl.



3. Spotřebitelské právo a GDPR

Prodej přes internet vyžaduje
neprůstřelné Obchodní
podmínky, reklamační řád
(postup odstoupení od smlouvy)
a zabezpečení dat zákazníků.
Kontroluje ČOI.

Skutečná mapa rizik: Čeho se tvůrci bojí vs. co je reálně zničí



Synthesis Insight

Zásadní zjištění: Úřady a byrokracie nejsou vaší největší hrozbou. Největším rizikem (s nejvyšším dopadem) je **podcenění vlastní práce a neschopnost produkt prodat s marží.**

Akční plán: Od nápadu k vlastnímu e-shopu

1. Analýza a Právo

Definice produktu, prověření norem (CE, hračky) a založení živnosti (OSVČ).

3. Test Trhu (Fler/Etsy & IG)

Focení produktů, budování profilů a první prodeje na zavedených portálech s nízkým rizikem.

4. Růst a Budování Značky

Vyhodnocení ziskovosti, sběr zpětné vazby z trhů, budování komunity přes Storytelling.

2. Cenotvorba a Kalkulace

Započítání materiálu, práce (hodinová sazba!) a marže. Nastavení výdajového paušálu (60 %).

5. Nezávislost a Škálování

Spuštění vlastního e-shopu (Shoptet). Při obratu nad 1,5 mil. Kč přechod na s.r.o. a expanze do zahraničí.



Shrnutí: 3 zlatá pravidla úspěšného tvůrce

1. Važte si svého času

Nikdy nepracujte pod cenou. Vaše hodinová sazba a marže jsou tím, co udrží váš byznys naživu.

2. Legalizujte chytře

Začněte s nízkými náklady. OSVČ s výdajovým paušálem je pro start a testování trhu nejlepší volba. Zbytek řešte až při růstu.

3. Prodávějte příběh

Lidé si mohou koupit tovární výrobek levněji. U vás kupují jedinečnost, emoce a váš rukopis. Ukažte jim to v balení i na fotkách.

Váš první krok: Sedněte si k papíru a spočítejte si svou skutečnou, nekompromisní prodejní cenu.