Shoptet

www.shoptet.sk

100

podnikateľských nápadov a tipov, ako uspieť v roku



Obsah

Úvod

strana

Prečo podnikať a ako nájsť svoj nápad 4–5, 51
Ako hľadať dieru na trhu a odlíšiť sa 8, 12, 29
Zákazník na prvom mieste: príbeh, emócie a špecializácia 18, 50

Segmentové inšpirácie

Produkty pre miláčikov 8–10
Urban gardening a indoor pestovanie 12–15
Prírodná kozmetika a udržateľné doplnky 6, 19–20
Zdravé potraviny, snacky a nápoje 23–25
Športová móda, výživa a vybavenie 22, 25, 47
Bývanie, interiér a dekorácie 19, 22
Ázijské delikatesy a japonská estetika 56–59
AI a inteligentné produkty pre domácnosť 60–63

Praktické tipy pre e-shop

Ako testovať dopyt a trendy 11, 27, 51
Personalizácia, limitky a storytelling 5, 7, 31
Udržateľnosť v produkte aj logistike 35, 41
Predplatné, boxy a rozšírený sortiment 45, 48–49
Omnichannel a prepojenie online/offline 47–48
Zákaznícky servis a budovanie komunity 18, 45, 52

Praktické tipy pre e-shop

Ako začať podnikať bez veľkých investícií 44, 51
Spustenie e-shopu a prvé predaje 18
Digitálne produkty a služby bez skladu a logistiky 44
Automatizácia a pomoc AI aj bez technických znalostí 46
B2B aj ako nováčik 54–56

Čo môže byť **ten nápad**, ktorý zarobí tisíce, státisíce **a raz napríklad milióny?**

Rozhodol/a si sa, že podnikanie môže byť tvoja cesta? **Gratulujeme!** Tento e-book prináša množstvo podnikateľských nápadov, ale aj tipy, ako zistiť, kde je povestná diera na trhu a čím sa odlíšiť od konkurencie. Ale nemusíš vždy nutne predávať jedinečné produkty, ktoré nikto iný nemá a nerobí.

Svoj úspech môžeš stavať aj na tom, že ponúkneš veci, ktoré predáva rad e-shopov, len to urobíš inak a pridáš niečo navyše.

Ideme na to?

Nevzdávaj sa. Niekedy tá posledná kľúčová zákruta vedie k úspechu.

Coco Chanel

Výnimočné veci vznikajú, keď sa rozhodnete neísť s davom.

James Dyson



– TIP 1

Odlišuj sa od veľkých hráčov

Nájdi spôsob, ako sa odlíšiť od veľkého hráča, ktorý vie doručiť do rána. Zrejme v e-shope nedokážeš ponúknuť produkt, ktorý nikto iný na Slovensku nepredáva, ale výnimočný/á môžeš byť napríklad servisom, ktorý zákazník potrebuje pred nákupom alebo počas neho. Nech zákazník pochopí, že máš skutočne záujem o jeho potreby, poradíš s výberom aj následnou starostlivosťou o zakúpený výrobok.

– TIP 2

Nájdi biele miesta na trhu. Čo zákazníkom chýba?

Nepredávaj to, čo už všetci majú - ale všímaj si, čo ľudia hľadajú a nemôžu ľahko nájsť.

Ako na to?

- Preskúmaj **recenzie konkurencie** – na čo sa zákazníci sťažujú?
- Použi **Google Trends a Heureka diskusie** – čo ľudia hľadajú?
- Sleduj **špecializované skupiny na Facebooku alebo Reddite**.

Príklad: Jogamatky

- Klasické jogamatky kúpiš všade. Ale **čo tak ponúknuť verziu s originálnym dizajnom od miestneho umelca?**
- Mať v sortimente špeciálne jogamatky pre cestovateľov (skladacie, ultraľahké) a takto to zákazníkom komunikovať?
- Ukazovať ľuďom praktické možnosti – maj širšiu ponuku, čo tak antibakteriálne jogamatky s medenými vláknami, ktoré ničia baktérie a pachy?

Pointa: Nájdi konkrétny problém, ktorý môžeš vyriešiť, neskúšaj predávať len všeobecne „lepšiu kvalitu“.

– TIP 3

Spoj produkt s EMÓCIOU alebo PRÍBEHOM

Ľudia nekupujú iba produkt – kupujú príbeh, hodnoty a životný štýl.

Ako na to? Vytvor značku, ktorá sa zameriava na funkčnú výživu pre konkrétnu cieľovú skupinu.

Príklad: Chia semienka
Nepredávaj produkt nudne ako „chia semienka 500 g“. To robia reťazce.

Ako to môže vyzerať:

- Chia pre športovcov – špeciálne balenie, mix s ďalšími superpotravinami.
- Chia pre keto diétu – balíčky, mix s MCT olejom, zamerané na low-carb stravovanie.
- Lokálny príbeh - predávaj chia v zero-waste balení a spájaj to s udržateľnosťou.

Pointa: Ak už niečo existuje, **daj tomu nový kontext a rozprávaj príbeh.**

– TIP 4

Nepredávaj všetko všetkým, špecializuj sa!

Najväčšia chyba začiatočníkov? Chcú predávať všetkým - a tým pádom neoslovia nikoho.

Ako na to? Zameraj sa na **jednu konkrétnu skupinu ľudí.** Vytvor pre nich **unikátny zážitok a riešenie.**

Príklad: Prírodná kozmetika

- **Namiesto „prírodnej kozmetiky pre všetkých“** urob napríklad značku prírodnej kozmetiky pre mužov s fúzmi (luxusné oleje, balzamy, drevené hrebene).
- Alebo **kozmetiku pre ľudí s extrémne citlivou pleťou** (100% bez parfumácie, dermatologicky testované, minimalistické zloženie).

A platí to pre rôzny typ segmentu. Mať e-shop, kde predávaš „oblečenie“ je príliš široký zásah s množstvom konkurencie a pod zákazníkove rozlišovacie schopnosti, ale „funkčné oblečenie pre digitálnych nomádov“ už je zaujímavejšie. Skrátka špecializuj sa.

Pointa: Špecializáciou si získaš lojálnych zákazníkov a nemusíš súťažiť s obrími e-shopmi.

– TIP 5

Vytvor niečo limitované a unikátne

Ľudia milujú veci, ktoré sú jedinečné. Páčiť sa im budú limitované edície (špeciálne sezónne príchute, edícia s influencerom). Obľúbené sú produkty robené ručne a tovar s príbehom. Veľa ľudí preferuje lokálnych výrobcov zo svojho regiónu alebo z Česka či Slovenska.

Príklad: Sušené mäso (jerky)

- Namiesto bežného jerky ponúkni **vegan jerky z hrachového proteínu** (pre vegánov & športovcov).
- Alebo **jerky** s unikátnymi príchuťami (truffle, bourbon, jalapeno).

Pointa: Ak chceš zaujať oproti konkurencii, musíš ponúknuť niečo špeciálne, čo ostatní neponúkajú.

5 tipov, ako predávať produkty **pre miláčikov**

Predpoklad: Česi a Slováci sú veľkí milovníci psov a mačiek a svojim maznáčikom radi doprajú. Aj v tomto segmente je teda priestor pre kreativitu. Bežné obojky, pelechy alebo misky kúpiš všade - ako teda vyniknúť?

Riešenie: Ponúkni niečo, čo spája emócie, originalitu, chuť mať pre maznáčika niečo pekné a dizajnové. A nezabudni príbeh.

– TIP 6

Nájdi biele miesta na trhu

Otázka: Čo ľudia hľadajú, ale nenachádzajú?

- Personalizované produkty pre miláčikov sú populárne, ale **väčšina e-shopov ponúka len gravírované známky alebo potlačené obojky.**
- Mnoho majiteľov psov **chce niečo prémiovejšie, originálnejšie a kvalitnejšie.**
- Rastie trend **eko & udržateľnosti,** ale málo značiek ponúka **handmade, lokálne, eco-friendly** príslušenstvo pre miláčikov.

Príležitosti:

- **Obojky a vodítka na mieru** – z recyklovaných materiálov, ručná výroba, s možnosťou personalizácie mena + tel. čísla.
- **Individuálne navrhnuté pelechy** – podľa štýlu domácnosti zákazníka (napr. minimalistický dizajn, boho štýl).

- **Personalizované interaktívne hračky** – s menom psíka, vyrobené z prírodných materiálov.

Pointa: Namiesto generického personalizovaného obojku ponúkni **prémiový, štýlový a udržateľný produkt s možnosťou úpravy na mieru.**

– TIP 7

Spoj produkt s EMÓCIOU alebo PRÍBEHOM

Otázka: Prečo by si mal zákazník vybrať tvoj produkt?

- Majitelia maznáčikov svojich psov a mačky **vnímajú ako členov rodiny.** Nekupujú len produkt, ale chcú niečo, čo vyjadruje ich vzťah k zvieraťu.

Ako to urobiť?

- **Exkluzivita:** Každý obojok má vlastné sériové číslo + je ručne vyrábaný „unikátny ako váš maznáčik“.
- **Príbeh:** „Každý obojok je ručne šitý v malej dielni na Morave a podporuje lokálnych remeselníkov.“

– TIP 8

Špecializuj sa – nepredávaj všetko všetkým

Otázka: Ako nebyť len ďalším pet shopom?

Zameraj sa na **konkrétny typ zákazníkov** namiesto „všetkých psíčkarov“.

Ako sa odlíšiť?

- **Pre veľké psy:** Obojky a vodítka navrhnuté špeciálne pre veľké plemená (odolnejšie, širšie, pevnejšie karabíny). Ukáž, že poznáš potreby majiteľov veľkých psov a že si špecialista.
- **Luxusná značka:** Premium značka personalizovaných produktov pre VIP miláčikov.
- **Outdoor:** Produkty z **vodeodolných, odolných a reflexných materiálov** pre aktívne psy.
- **Eko-friendly psičkári: Kompostovateľné** obojky, vodítka a pelechy.

Pointa: Ak chceš **konkurovať veľkým hráčom, nesnaž sa osloviť všetkých.** Vyber si jasnú **skupinu zákazníkov** a buduj **značku pre nich.**

– TIP 9

Vytvor niečo limitované, unikátne alebo personalizovateľné

Otázka: Ako pridať exkluzivitu?

Limitované edície: Obojky a vodítka v limitovaných vzoroch (napr. letná kolekcia, vianočný špeciál).

Personalizácia menom + možnosť voľby farby, materiálu, vzoru.

Prémiové balenie: Luxusná darčeková krabička s osobným listom vhodné aj ako darček pre psíčkarov.

Doplnkové gravírovanie: napr. **súradnice miesta, ktoré je pre majiteľa psíka nejako významné.**

Pointa: Daj zákazníkom **možnosť podieľať sa na tvorbe produktu a ponúkni limitovanú exkluzivitu.**

– TIP 10

Sleduj trendy a testuj

Otázka: Čo je teraz v kurze?

- **Eco-friendly materiály** – vegánska koža, recyklované plasty, organická bavlna.
- **Smart produkty** – inteligentné obojky s GPS alebo LED podsvietením.
- **Matching štýl pre pána a maznáčika** – sety obojok + náramok pre majiteľa.
- **DIY koncepty** - obojky, ktoré si majiteľ sám personalizuje doma (napr. pripevní odnímateľné doplnky).

Ako testovať záujem?

- Ukáž prototypy kamarátom, vyraz predávať na trhy - overíš, o čo majú ľudia najväčší záujem.
- Skús ponúknuť limitovanú várku a zisti, čo sa najlepšie predáva.
- Využi influencerov a TikTok - komunitný marketing funguje v pet segmente skvele.

Pointa: Neinvestuj hneď do veľkých skladových zásob – najskôr testuj dopyt a trendy.

5 tipov, ako preraziť s e-shopom **na urban gardening**

Predpoklad: Mnoho ľudí v bytoch chce pestovať vlastné bylinky, paradajky alebo kvety, ale nemajú **dosť miesta, skúseností ani času.** Ale zahradníčenie v meste a na balkóne, komunitné záhradky sú to, čomu mnoho ľudí venuje voľný čas.

Riešenie: Ponúkni šikovné, estetické a priestorovo úsporné riešenia na pestovanie.

– TIP 11

Nájdi biele miesta na trhu

Otázka: Čo ľudia hľadajú, ale nenachádzajú?

- Mnoho mestských pestovateľov **nemá záhradu, ale chce domácu zeleninu alebo kvety.**
- Ľudia často **nevedia, ako začať** – potrebujú jednoduché, intuitívne riešenia a návody (skvelá príležitosť ukázať svoju odbornosť a tipy na sieťach).

Príležitosti:

- **Modulárne vertikálne záhrady** – systém kvetináčov, ktorý rastie s potrebami zákazníka. Na trhu môžeš zaujať šikovnými, modulárnymi, vertikálnymi alebo samozavlažovacími systémami.
- **Balkónové pestovateľské sady „všetko v jednom“** – semienka, substrát, hnojivo a jednoduchý návod.

- **Estetické a udržateľné kvetináče** – recyklované materiály, dizajn ladiaci k mestským bytom.

Pointa: Ponúkni **kompaktné, múdre a estetické riešenie** pre mestských pestovateľov.

– TIP 12

Spoj produkt s EMÓCIOU alebo PRÍBEHOM

Otázka: Prečo by si mal zákazník kúpiť práve tvoj produkt?

- Pestovanie na balkóne nie je len o úrode, ale o relaxe, radosti z vlastných byliniek a spojení s prírodou.

Ako to urobiť?

- **Príbeh:** „Premeň svoj balkón na zelenú oázu a uži si radosť z toho, čo sa ti podarilo vypestovať.“
- **Zážitok:** Pridaj príručku, komunitnú podporu, návody alebo online kurz pre začiatočníkov.
- **Komunitný aspekt:** Môžeš vytvoriť skupinu na soc. sieti, kde si ľudia budú radiť s pestovaním.
- **Dizajn ako súčasť bytu:** Namiesto obyčajných plastových kvetináčov ponúkni **štýlové, dizajnové riešenie, ktoré ozdobí balkón. Letia prírodné a recyklovateľné materiály.**

Pointa: Nepredávaj len produkt – **predávaj lifestyle, pohodu a radosť zo zelene v mestskom byte.**

– TIP 13

Špecializuj sa – nepredávaj všetko všetkým

Otázka: Ako nebyť len ďalším záhradníckym e-shopom? **Vyber si jasnú cieľovku** a ponúkni niečo **na mieru.**

Ako sa odlíšiť?

- **Pre začiatočníkov:** Hotové **pestovateľské sady s návodom** – darček alebo prvý krok do sveta gardeningu.
- **Pre dizajnových nadšencov: Minimalistické kvetináče, vertikálne** systémy v modernom dizajne.
- **Pre eko-nadšencov:** Produkty z **recyklovaných materiálov**, bio substráty, kompostéry na balkón.
- **Pre milovníkov chilli, byliniek alebo paradajok:** Špecializované „grow kity“.

Pointa: Vyber si konkrétnu skupinu zákazníkov a staň sa špecialistom – maj ponuku pre „mestských čili farmárov“ alebo ponúkni „dizajnové vertikálne záhrady“.

– TIP 14

Vytvor niečo limitované, unikátne alebo personalizovateľné

Otázka: Ako pridať exkluzivitu?

- **Limitované edície:** napr. sezónne balíčky „Balkónová záhrada“ alebo „Jarný mix byliniek“.
- **Možnosť personalizácie:** Kvetináče s menom, vlastné kombinácie rastlín v sade.
- **Prémiové balenie:** Elegantné darčekové boxy „Urban Garden Starter Kit“.
- **Šikovné vychytávky:** Samozavlažovacie kvetináče s integrovaným senzorom vlhkosti.
- **DIY koncepty:** Možnosť zostaviť vlastný mix byliniek/zeleniny podľa preferencií zákazníka.

Pointa: Ponúkni niečo unikátne a urob z urban gardeningu zábavný, estetický zážitok.

– TIP 15

Sleduj trendy a testuj

Otázka: Čo je teraz v kurze?

- **Hydroponia** – pestovanie bez hliny, jednoduchšie a efektívnejšie.
- **Zero waste záhrady** – ekologické riešenia (kompostéry, recyklované nádoby).
- **Automatizované systémy** – kvetináče, ktoré sa samy zavlažujú.
- **Mini citrusovníky a exotika na balkóne** – trendy ako yuzu, kafírové limetky alebo avokádo.
- **Samorastúce mikrogreens boxy** – stačí zaliať a vyrastú bez námahy.

Ako testovať?

- **Over dopyt cez Facebook a Instagram** – spýtaj sa zákazníkov na ich preferencie.
- **Začni s predpredajom alebo limitovanou edíciou** a sleduj, čo sa chytí najviac.
- **Spolupracuj s influencermi a blogermi**, nech ukážu, ako ich balkón rozkvitol vďaka tvojim produktom.

Pointa: Neinvestuj hneď do veľkých zásob – najskôr over dopyt šikovným marketingom a tým, že oslovíš cieľovku napríklad na lokálnych trhoch.

– TIP 16

Vytvor niečo personalizovateľné

Ľudia majú radi pocit, že sú výnimoční, a preto si radi kúpia personalizovaný produkt, tiež ho s obľubou dávajú ako darček svojim blízkym. Tak prečo neponúknuť produkty, kde je možnosť vyrytia mena alebo výber vlastných ingrediencií?

Ako na to?

Daj ľuďom možnosť **personalizovať si balíček** (napríklad si vybrať vlastný mix chutí).

– TIP 17

Niche trh

Vyber si úzky segment trhu, ktorý nie je dostatočne pokrytý veľkými hráčmi. Keď sa produktami v e-shope zameriaš na špecifickú cieľovú skupinu, ľahšie zvýšiš lojalitu zákazníkov a buduješ si svoju značku.

Špecializované produkty najrôznejšieho typu: ekologické produkty, ručne vyrábaný tovar alebo potreby pre špecifické hobby a záujmy (napr. modelárske nástroje, vybavenie pre špecifické športy).

– TIP 18

Zero waste

Prečo?

Ľudia chcú žiť udržateľne, ale potrebujú jednoduché riešenia. Zero waste produkty im pomáhajú znížiť odpad bez zložitého hľadania.

E-shop môže ponúknuť kurátorský výber, rozšíriť obzory, ale tiež ponúknuť prístup do komunity podobne založených ľudí.

Ďalšou výhodou je, že **tieto produkty bývajú od menších výrobcov a nie sú vždy dostupné vo veľkom meradle na marketplaces.** Je tu potenciál budovať si značku a renomé v danej kategórii.

Ako môžu vyzerať tvoje výhody: Daj ľuďom možnosť **personalizovať si balíček** (napríklad si vybrať vlastný mix chutí).

Pointa: Zero waste nie je len trend - je to zmena myslenia. Ak to zákazníkom uľahčíš a urobíš štýlovo, budú sa vracať.

– TIP 19

Eko friendly a eko produkty

Ľudia čoraz viac riešia, odkiaľ veci pochádzajú a aký majú dopad. Eko produkty nie sú len pekné gesto - pre mnoho ľudí sú novým štandardom.

Čo predávať a prečo?

Eko kozmetika s certifikáciou (napr. BIO, cruelty-free):

- Rastlinné zloženie, sklenené obaly, refill systém.
- Zákazníci ocenia prehľadnosť a minimalistický dizajn

Udržateľné doplnky do domácnosti (napr. kompostéry, bambusové kefky):

- Praktické veci, ktoré zapadnú do každej domácnosti.
- Ponúkni aj obsah: tipy, ako znížiť odpad a žiť „zelenejšie“.

Pointa: Ľudia chcú robiť správne rozhodnutia - ak im ponúkneš produkty, ktoré sú ekologické, funkčné a krásne, nebude to pre nich kompromis, ale prirodzená voľba.

– TIP 20

Rozbehni svoje podnikanie online a založ e-shop

Otázka: Ako si overiť, že tvoj nápad a následne produkt nájdu svojich zákazníkov? Jednou z najľahších ciest je založenie e-shopu. Na spustenie ho pokojne pripraviš za pár dní a môžeš predávať.

Pokiaľ chceš e-shop spustiť za krátku dobu a s malými nákladmi, je pre **väčšinu začínajúcich podnikateľov** najvhodnejším riešením prenajatý e-shop. Platforma Shoptet má už zabudované veľké množstvo funkcií a ďalšie doplnky si vyberieš. O implementovaní aktualizácií, legislatívnych zmien a vylepšení sa stará poskytovateľ. Stojí za tebou tím programátorov, dizajnérov a ďalších profesionálov z e-commerce, ktorí majú skúsenosti s platformami. Samozrejmosťou je **technická a zákaznícka podpora zadarmo.**

E-shop je skvelý spôsob, ako rozbehnúť podnikanie, keď:

- **Chceš pracovať** pri štúdiu alebo na materskej.
- **Vymyslel/a si produkt**, ktorý na trhu nie je, a chceš zistiť, či chýba aj ďalším ľuďom.
- **Predávaš na jarmokoch a trhoch** a vidíš, že tvoje produkty majú úspech (nech ide o marmelády, pesta, meditačné vankúšiky či lokálne šité čiapky).
- **Chceš si rozšíriť zákaznícku základňu** aj mimo kamenného obchodu či svoj región.
- **Chceš pracovať z domu.**
- **Chceš flexibilnú prácu**, ktorú si organizuješ sám/a.

- Plánuješ časom opustiť svoje miesto v práci a podnikať. Veľa ľudí rozbehlo **e-shop ako koníček.**
- Pri práci, sa z toho stal **full time job.**

– TIP 21

Unikátne domáce dekorácie

Prečo?

V USA aj Európe frčí **personalizácia a originálne interiérové doplnky.**

Tipy na produkty:

- Neónové LED nápisy s vlastným textom.
- 3D lampy s ilúziou hĺbky (napr. vesmírne motívy, zvieratá).
- Handmade sójové sviečky v originálnych tvaroch.
- Drevené podtácky s gravírovaním.

Ako začať? Nájsť **malých výrobcov alebo dodávateľov** a vytvoriť vlastný **brand.**

– TIP 22

Ekologické alebo udržateľné produkty na mieru

Prečo?

V Európe, USA aj Ázii rastie záujem o **udržateľné alternatívy** ku klasickým výrobkom.

Tipy na produkty:

- Silikónové potravinové vrecká a obaly na jedlo.
- Sklenené slamky + štýlové obaly na cesty.
- Kompostovateľné hubky na riad.
- Znovupoužiteľné odličovacie tampóny, voskované obrúsky, sieťovky.
- Bezobalová drogéria v kapsuliach alebo koncentrátoch: ľudia chcú menej plastu, ale pohodlie. Ideálne aj ako predplatné s pravidelnou zásielkou.
- V Ázii rastú značky zamerané na zero-waste produkty – napríklad znovupoužiteľné obaly na potraviny z bambusu alebo z ryžových šupiek.

Ako začať? Objednať malé množstvo od lokálneho dodávateľa a predávať na **e-shope, farmárskych trhoch.**

– TIP 23

Trendy doplnky pre miláčikov

Prečo?

Maznáčikovia sú v USA aj Ázii **veľký biznis** – ľudia radi kupujú **šikovné a originálne produkty.** A v našom regióne je to podobné.

Tipy na produkty:

- Cestovné fľaše na vodu pre psov (so vstavanou miskou).
- Roztomilé oblečky a doplnky pre miláčikov.
- Interaktívne hračky proti nude (pre psy aj mačky).

Ako začať? Ukazovať produkty nielen na e-shope, ale aj na sociálnych sieťach, napríklad na **Instagrame, TikToku.** Pohybuj sa v skupinách, kde sa na sieťach združujú psičkári a majitelia ďalších zvierat. Samozrejme najlepšie je, keď medzi nich tiež patríš a máš skúsenosti s tým, čo psíčkari riešia.

– TIP 24

Prémiové psie doplnky lokálnej výroby

Prečo?

Česi a Slováci milujú psy a sú ochotní utrácať za kvalitné dizajnové doplnky.

Tipy na produkty:

- Kožené obojky s gravírovaním (lokálna výroba).
- Štýlové postroje a vodítka – unikátne dizajny.
- Eko hračky a pelechy z recyklovaných materiálov.

Ako začať? Pokiaľ sa do výroby nepustíš sám/a, skús ku spolupráci osloviť **lokálnych remeselníkov** (koža, textil). Spustiť e-shop na Shoptete už bude hračka. Odporúčame spolupracovať s influencermi, ktorí majú psy a ktorých sleduje komunita.

– TIP 25

Prémiové a udržateľné sviečky, bytové vône

Prečo?

Handmade sviečky so štýlovým dizajnom a zaujímavými vôňami sú hit, ale je u nich dôležitá aj sezónnosť.

Tipy na produkty:

- Sójové sviečky v ručne vyrábaných nádobách.
- Aromatické difuzéry so štýlovým dizajnom.
- Vonné vosky do aróma lámp (eko-friendly alternatíva).

Ako začať? Nájsť malého výrobcu sviečok a vytvoriť vlastnú značku alebo začať s výrobou. Zamerať sa na dizajn a príbeh značky, byť vidieť na lokálnych trhoch.

– TIP 26

Funkčná a udržateľná športová móda

Prečo?

Rastie trend lokálnych značiek športového oblečenia.

Tipy na produkty:

- Tričká z merino vlny alebo bambusu – funkčné a ekologické.
- Štýlové športové legíny a topy - minimalistický dizajn.
- Cestovné rýchloschnúce uteráky & doplnky.

Ako začať? Autorská móda je v Česku a na Slovensku trendy a na rade akcií typu Dyzajnmarket a iných lokálnych trhoch nájdeš veľa úspešných predajcov s autorskou módou pre ženy, ale aj deti či mužov. Je potrebné si nájsť, v čom by si mal/a byť výnimočný/á – výrobou v Česku alebo na Slovensku? Nevšedným dizajnom? Spoluprácou s umelcami? Chybu neurobíš ani zameraním na udržateľnosť a funkčnosť, alebo keď niektoré výhody skombinuješ.

– TIP 27

Funkčné a zdravé snacky

Prečo?

Ľudia hľadajú **rýchle a zdravé desiaty** na výlety, pre deti do školy, do práce. **Trendom** sú aj **biohacking a longevity produkty.**

Tipy na produkty:

- Proteínové tyčinky bez cukru (prírodné zloženie, lokálne suroviny).
- Sušené mäso (jerky) z bio mäsa (bez konzervantov, nízky obsah soli).
- Pečené & lyofilizované ovocie (bez pridaného cukru).

– TIP 28

Low-carb a keto produkty

Prečo?

Keto a low-carb je trend, ktorý nekončí - ľudia hľadajú nové chutné alternatívy.

Tipy na produkty:

- Low-carb pečivo (mandľová/kokosová múka).
- Domáce granoly bez cukru.
- Keto omáčky a dochucovadlá (bez pridaného cukru, prírodné zloženie).

– TIP 29

Špecializované nápoje

Prečo?

Zdravé nápoje sú na vzostupe - ľudia už nechcú piť len vodu alebo sladené malinovky. Všimol/a si si plechovkový trend? Dnes môžeš piť z plechovky aj vodu (na akcii s kamošmi vyzerá plechovka v ruke jednoducho viac cool), objavujú sa najrôznejšie miešané drinky aj ochutené vody alebo kombucha.

Tipy na produkty:

- Kombucha a fermentované nápoje.
- Funkčná káva a čaje (s pridanými superpotravinami).

– TIP 30

Vegánske a rastlinné produkty

Prečo?

Počet vegánov a vegetariánov **rastie**, o alternatívnej strave ale premýšľa stále viac ľudí a zaraďuje ju do jedálnička. Veľký záujem je o **kvalitné a lokálne produkty.**

Tipy na produkty:

- Alternatívy mliečnych produktov (orechové maslá, rastlinné jogurty).
- Rastlinné proteíny (hrachový, konopný, tekvicový).
- Zdravé hotové jedlo v pohári (rýchla vegánska strava bez konzervantov).

– TIP 31

Prírodná kozmetika a starostlivosť o pleť

Prečo?

Spotrebitelia stále viac preferujú produkty s prírodnými ingredienciami, ktoré sú šetrné k pokožke aj životnému prostrediu.

Tipy na produkty:

- Ručne vyrábané mydlá.
- Prírodné pleťové oleje.
- Ekologické odličovacie tampóny.

– TIP 32

Športové vybavenie a domáce fitness pomôcky

Prečo?

Domáce cvičenie zostáva populárne, čo zvyšuje dopyt po športovom vybavení a pomôckach pre domáci tréning.

Tipy na produkty:

- Odporové gumy, činky a kettlebell.
- Joga podložky.
- Nezabudni, že ponuka veľkých hráčov v tomto segmente je obrovská. Tvoja príležitosť je práve v personalizácii a špecializácii alebo prepojení s ďalšími produktmi, ktoré aktívni ľudia vyhľadávajú.

– TIP 33

Dekorácie a dizajnové doplnky do domácnosti

Prečo?

Dopyt po dekoratívnych prvkoch a praktickom nábytku je na vzostupe.

Tipy na produkty:

- Dizajnové osvetlenie.
- Dekorácia z prírodných materiálov.
- Organizéry a úložné boxy.

Toto skrátka má potenciál osloviť zákazníkov rozličného vkusu.

7 tipov, ako hľadať trendy alebo **Čo teraz letí?**

– TIP 34

TikTok & Instagram

- Hľadaj podľa hashtagov ako **#TikTokMadeMeBuyIt, #TrendingProducts, #LifeHacks, #AmazonFinds.**
- Sleduj **influencerov** zameraných na lifestyle, beauty, gadgety alebo domácnosť.
- Využi TikTok Creative Center, ukáže ti top produkty a reklamy.

– TIP 35

Pinterest a Facebook skupiny

- Trendy v home decor, DIY, zahradničení, udržateľnosti.
- V skupinách ako **Weird and Wonderful Products** alebo **AliExpress & Amazon Must Haves** nájdeš nové vychytávky.

– TIP 36

YouTube a Reddit

- Hľadaj videá typu **Best trending products 2025/2026.**

– TIP 37

Amazon Best Sellers

Na Amazon Best Sellers sleduj kategórie ako Home & Kitchen, Pet Supplies, Gadgets, Eco-Friendly Products. Zisti, či to na našom trhu už niekto ponúka.

– TIP 38

Aliexpress a Temu Trending Products

- Mrkni na sekciu **Hot & Trending**, väčšina týchto produktov v SR chýba. Príležitosť pre lokálnu výrobu?

– TIP 39

Etsy a NotOnTheHighStreet

- Preskúmaj dva známe online marketplaces, ktoré sa zameriavajú na unikátne, ručne robené a dizajnové produkty – často od malých tvorcov, remeselníkov a lokálnych značiek.
- Trendujú tu handmade a personalizované produkty, ktoré môžu byť zaujímavé pre malý e-shop.

– TIP 40

Kickstarter a IndieGoGo

- Nové inovatívne produkty – pokiaľ niečo trenduje tam, je veľká šanca, že to v Česku a na Slovensku ešte nie je.

5 nápadov, ako sa odlíšiť **od marketplaces**

Ponúkni jedinečné produkty, ktoré nie sú ľahko dostupné na veľkých platformách.

– TIP 41

Špecializované a prémiové produkty (high-end segment)

Marketplaces: Zameriavajú sa na lacné alebo masové produkty, často od čínskych výrobcov.

Príležitosť: Prémiová kvalita, exkluzívne produkty, lokálna výroba.

Príklady produktov pre e-shop:

- **Slow fashion a kvalitná obuv** – udržateľné materiály, ručná výroba.
- **Drahé, ale kvalitné outdoorové vybavenie** – minimalistické, ľahké, do extrémnych podmienok.

Tip: Ľudia sú ochotní si priplatiť za kvalitu, ktorú marketplaces neriešia.

– TIP 42

Personalizované a custom produkty

Marketplaces: Nedokážu efektívne ponúkať personalizované veci na mieru.

Príležitosť: Customizácia, gravírovanie, vlastné dizajny.

Príklady produktov pre e-shop:

- **Personalizované drevené a kožené doplnky** – peňaženky, opasky, hodinky.
- **Vyšívané oblečenie a custom dizajny** – luxusnejší variant fast fashion.
- Unikátne **svadobné a darčekové sety** – personalizácia pre konkrétne príležitosti.

Tip: Ľudia si radi kupujú niečo jedinečné a na marketplaces to nenájdu.

– TIP 43

Produkty s komunitou a príbehom

Marketplaces: Neponúkajú hlbšie prepojenie značky a zákazníka.

Príležitosť: Budovanie lovebrandu a storytelling.

Príklady produktov pre e-shop:

- **Kávové predplatné od lokálnych pražiarní** – zážitok, príbeh, kvalita.
- **Craft gin, rumy a špeciálne čokolády** – malovýroba, exkluzivita, špecializácia a veľký výber.
- **Umelecké plagáty a dizajnové dekorácie** – limitované edície, miestni umelci.

Tip: Ľudia chcú podporiť menšie značky, ak cítia autenticitu.

– TIP 44

Udržateľné a ekologické produkty

Marketplaces: Často predávajú lacné „eko“ produkty bez reálneho vplyvu (nie je u nich jasne doložený pôvod, certifikácia ani environmentálny prínos).

Príležitosť: Naozaj udržateľné a zero-waste produkty.

Príklady produktov pre e-shop:

- **Ekologické hygienické potreby** – bambusové kefky, bio dezodoranty, látkové vložky.
- **Kompostovateľné obaly a prírodné čistiace prostriedky** – bez plastu a chémie.
- **Drevené a sklenené alternatívy k plastovým produktom** – kuchynské náčinie, slamky, fľaše.

Tip: Hlavná je **transparentnosť** – zákazníci chcú vedieť, že produkt je naozaj eko.

– TIP 45

Lokálne a regionálne produkty

Marketplaces: Primárne zamerané na masovú výrobu, importovaný tovar.

Príležitosť: Miestna výroba, regionálne unikáty.

Príklady produktov pre e-shop:

- **Tradičné české a slovenské potraviny v štýle „modernej delikatesy“** – kvalitný med, údeniny, syry.
- **Ručne vyrábaný keramický riad a sklo** – autentické a nadčasové.

- **Outdoor oblečenie a doplnky vyrobené na Slovensku, prípadne v Česku** - kvalitné materiály, lokálni tvorcovia, tovar s lokálnymi motívmi.

Tip: Ľudia chcú podporiť miestnych podnikateľov a hľadajú niečo „z domova“.

Výhody malého e-shopu oproti marketplace:

1. Unikátne prémiové produkty, ktoré nie sú napr. na Amazone.

2. Personalizácia a customizácia – niečo, čo je priamo na mieru zákazníkovi.

3. Značka s komunitou a silným príbehom – budovanie brandu.

4. Skutočne ekologické a udržateľné veci, nie len „zelený marketing“.

5. Lokálne a autentické produkty – tradičné remeslá, kvalitné materiály.

– TIP 46

Predávaj hodnotu, nie „len“ produkt

Nepredávaj „proteínový prášok“, ale „lepšiu regeneráciu a silnejšie telo“. Nepredávaj obyčajný „batoh na notebook“, ale predaj u neho to, že napríklad aj kreatívcom prináša perfektný spôsob „organizovaného usporiadania“.

Zamysli sa, ako svojimi produktmi zjednodušíš zákazníkovi život a zapoj do prípravy textov na e-shope skúseného copywritera, alebo využi AI, ktorá ti dá veľa tipov, ako daný produkt predstaviť zákazníkovi.

Od veľkých hráčov sa svojím e-shopom odlíšiš, keď svojmu sortimentu alebo komunikácii so zákazníkom dáš niečo navyše, skrátka keď urobíš z nakupovania výnimočný zážitok, aby sa nakupujúci vrátili.

– TIP 47

Ponúkni funkčné riešenie s lokálnym príbehom

Ľudia sú často lojálni, keď produkt ladí s ich životným štýlom – ide im o hodnotu.

Príklad: Funkčné oblečenie z merina a bambusu

- Ponúkni minimalistické tričko z merina na každodenné nosenie.
- Zameraj sa na vrstvené sety pre športovcov a outdoor nadšencov – ľahké, antibakteriálne, slovenská výroba.

Pointa: Slováci aj Česi oceňujú funkčnosť a kvalitu, ale chcú aj príbeh. Keď im dáš oboje, nebudú hľadať inde.

– TIP 48

Rozšírený produkt

Keď e-shop predáva funkčnú bielizeň, môže zákazníkom skvele poradiť so starostlivosťou o neho. A rovno si tak nájsť ďalší zdroj príjmov - ponúkať tzv. rozšírený produkt – napríklad pracie prostriedky pre funkčnú bielizeň.

Tip: Predávaš topánky? Potom by si mal/a mať v sortimente aj impregnáciu.

Gró podnikania a toho, že sa značke darí, je to, že zákazníkom pomáha riešiť ich problémy.

– TIP 49

Produkty s rastúcim dopytom

Výhoda: Nemusíš zákazníkov presviedčať - oni už to hľadajú.

Pointa: Ak začneš predávať trendy tovar včas, stihneš naskočiť na vlnu skôr ako ostatní.

– TIP 50

Ponúkni lepšiu verziu toho, čo ľudia hľadajú

Keď predávaš to, po čom rastie dopyt, zákazníci si ťa nájdu sami. Stačí im ponúknuť lepšiu verziu.

Príklad: Eko čistiace prostriedky

- Vytvor zero waste rad s náhradnými náplňami.
- Ponúkni minimalistický dizajn pre moderné domácnosti alebo pre cestovateľov.

– TIP 51

Udržateľnosť a eko prístup v logistike

Zákazníci stále častejšie prihliadajú na to, odkiaľ produkt pochádza, ako je zabalený a akú má uhlíkovú stopu. Recyklovateľné obaly, udržateľné dodávateľské reťazce a transparentná komunikácia o pôvode tovaru sú stále dôležitejšie.

– TIP 52

Second hand a cirkulárna ekonomika

Rastie dopyt po platformách a e-shopoch, ktoré tovar nielen predávajú, ale aj vykupujú, recyklujú alebo znovu uvádzajú do obehu. Tento prístup podporuje **udržateľnosť, dôveru a lojalitu zákazníkov**, ktorí chcú nakupovať zodpovedne.

Pointa: Čo takým e-shopom pomáha posilňovať lojalitu? Zákazník sa vracia kvôli výkupom, refillom, servisu. Ľudia majú lepší pocit sami zo seba, že využívajú veci vyrobené z recyklovaných materiálov, prípadne že ich staré veci nájdu nové upotrebenie.

5 tipov na e-shop, ktorý naplní trend alebo **cirkulárna ekonomika**

– TIP 53

Móda z druhej ruky - ale štýlovo a kvalitne

Predávaš: Kurátorovaný second-hand alebo upcyklované kúsky.

Vykupuješ: Od zákazníkov, ktorí chcú šatník zmenšiť alebo obmeniť.

Ponúkaš: Cashback, kredity na ďalší nákup, výmenný model.

Príklad: Štýlový slow fashion e-shop + výkup kvalitných značkových vecí.

– TIP 54

Detský tovar a výbava – recirkulácia podľa veku

Predávaš: Nové aj použité produkty v top stave (kočíky, nosidlá, hračky, oblečenie).

Vykupuješ: Výbavu, z ktorej dieťa vyrástlo – ďalej ponúkneš iným rodinám.

Ponúkaš: Výmenné balíčky podľa veku dieťaťa.

Príklad: Znovu pre bábätko - výbava s príbehom, pre ďalšiu rodinu.

– TIP 55

E-shop s dizajnovým nábytkom a dekoráciami z druhej ruky

Predávaš: Vybrané vintage, zrenovované alebo upcyklované kúsky.

Vykupuješ: Dizajnové kusy od ľudí, čo chcú vypratať chalupy, zbaviť sa starých vecí a vyčistiť byt. Pridávaš nový náter, úpravu, nové využitie (napr. starý kufor ako stolík).

Príklad: „Druhý život nábytku“ – kurátorovaný výber s dôrazom na štýl.

– TIP 56

E-shop so zameraním na repasy a upcyklované produkty

Predávaš: Tovar vyrobený z už použitých materiálov – napr. batohy z PVC bannerov a reklamných plachiet, šperky zo zvyškov kovov, nábytok z paliet.

Prečo to funguje: Zákazníci chcú originálne veci s príbehom, upcyklácia a napríklad zaujímavý materiál taký príbeh prinášajú. Navyše tzv. Trash to treasure videá trendujú, ľudia milujú, keď vidia premenu niečoho vyhodeného a nepoužiteľného na štýlový produkt.

– TIP 57

E-shop s výkupom starého za zľavu na nové (retail trade-in model)

Ako to funguje: Zákazník pošle starý produkt, dostane zľavu na nový. Ty produkt zrecykluješ, opravíš alebo predáš ďalej ako repasovaný.

Prečo to funguje: Zákazník sa cíti „ekologicky zodpovedný“ a navyše získa odmenu.

5 tipov, ako predávať **upcyklované produkty**

Predpoklad: Rastie záujem o udržateľnosť. Veľa ľudí dnes chce veci, ktoré sú jedinečné, vyrobené z recyklovaných materiálov a môžu ponúknuť zaujímavý príbeh. Upcyklácia to všetko spĺňa.

Riešenie: Ponúkni produkty, ktoré dávajú materiálom druhú šancu skvele poslúžiť. Mysli na to, že by mali byť funkčné a ideálne dizajnové.

– TIP 58

Nájdi biele miesta na trhu

Otázka: Čo ľudia chcú, ale na trhu chýba?

- Ľudia hľadajú udržateľné alternatívy ku klasickým výrobkom, ale často sú buď príliš „eko“, alebo napríklad nie príliš pekné.
- Upcyklácia je atraktívna, ale značky ju musia pojať ako súčasť lifestyle.
- Lepšie rozprávať príbeh upcyklovaného tovaru, ukázať jeho pôvod.

Príležitosti:

- **Doplnky z PVC bannerov, bezpečnostných pásov**, stanov, lodných plachiet – batohy, peňaženky, tašky.
- **Dizajnové dekorácie z odpadu** – svetlá z plechoviek, hodiny z dosiek, nábytok zo starých podláh.
- **Bytový textil z košieľ, látok a obrusov** – originálne povlaky, zástery, tašky.

- **Písacie potreby z vyradeného dreva**, papiera, reklamných materiálov.

Pointa: Upcyklované produkty nie sú núdzové riešenie – môžu byť luxusné, vkusné a mať dušu.

– TIP 59

Spoj produkt s EMÓCIOU alebo PRÍBEHOM

Otázka: Prečo by si mal zákazník vybrať práve tvoj produkt?

- **Upcyklovaný produkt nie je anonymný** – má minulosť, a práve to z neho robí dobrý materiál pre príbeh.

Ako na to:

- **Ukáž príbeh každého kusu:** „Tento batoh vznikol zo starého billboardu festivalu Colours of Ostrava 2024.“
- **Dôvera:** „Každý kus je ručne spracovaný v malej dielni a zachránil 800 g odpadu.“
- **Zážitok:** Pridaj kartičku s QR kódom na mini-videopríbeh produktu alebo autora.
- **Komunitný aspekt:** Zdieľaj príbehy ľudí, ktorí dávajú veciam druhý život.

Pointa: Zákazník si nekupuje len vec – ukazuje svoj postoj, prináša svojmu okoliu inšpiráciu a má dobrý pocit, že myslí na planétu.

– TIP 60

Špecializuj sa – nepredávaj všetko všetkým

Otázka: Ako nebyť len ďalším „eko handmade“ e-shopom?

Zameraj sa na jednu oblasť a ovládni ju:

- **Mestský dizajn:** Tašky, obaly, doplnky do kancelárie z odpadových materiálov, trenduje minimalizmus.
- **Cestovanie a outdoor:** Odolné tašky z lodných plachiet, vodeodolné vrecká z reklamných bannerov.
- **Bytové doplnky:** Moderná dekorácia z upcyklovaného dreva, látok alebo skla.
- **Móda s minulosťou:** Limitované módne doplnky z poťahov zo sedačiek, pracovných nohavíc alebo záclon.

Pointa: Buď expert na jednu kategóriu – vybuduj značku, ktorá má jasný rukopis.

– TIP 61

Vytvor niečo limitované, unikátne alebo personalizovateľné

Otázka: Ako pridať exkluzivitu?

Zameraj sa na jednu oblasť a ovládni ju:

- **Limitované kolekcie:** Séria z jedného konkrétneho billboardu alebo festivalu.
- **Personalizácia:** Možnosť si zvoliť farebnosť, doplnok, popruh, vlastnú potlač alebo výšivku.
- **Prémiové balenie:** Recyklovaná krabička s pečiatkou a certifikátom o pôvode materiálu.

- **Zberateľské edície:** Séria číslovaných produktov – každý kus originál.
- **DIY sady:** Ukáž ľuďom, ako si produkt sami zostavia alebo dotvoria – dostanú zážitok, nielen produkt.
- **Móda s minulosťou:** Limitované módne doplnky z poťahov zo sedačiek, pracovných nohavíc alebo záclon.

Pointa: Upcyklácia je ideálna pre limitované série a personalizáciu – využi to.

– TIP 62

Sleduj trendy

Otázka: Čo je práve v kurze?

Zameraj sa na jednu oblasť a ovládni ju:

- **Trash to treasure videá** – ľudia milujú premeny odpadu na štýlový produkt.
- **Zero waste darčeky** – darčekové boxy, ktoré sú 100% z odpadu.
- **Upcycling ako dizajn** – spolupráca s umelcami, dizajnérmi, architektmi.
- **Spolupráca s festivalmi, kaviarňami, firmami:** z ich odpadu urob produkty, ktoré znovu využijú.
- **Workshopy a edukácia:** nauč zákazníkov, ako na upcycling, tvor okolo seba komunitu a získaj lojálnych zákazníkov.

Pointa: Upcyklované produkty sú virálne, zábavné a komunitné – testuj záujem šikovne a kreatívne.

– TIP 63

Udržateľnosť a eko prístup v logistike

Zákazníci stále častejšie prihliadajú na to, odkiaľ produkt pochádza, ako je zabalený a akú má uhlíkovú stopu. Recyklovateľné obaly, udržateľné dodávateľské reťazce a transparentná komunikácia o pôvode tovaru sú stále dôležitejšie.

– TIP 64

Ukáž Slovákom trendy, ktoré dobývajú svet

Ľudia majú radi novinky, ktoré ešte nie sú všade a ktoré nemá každý. Často sú veľmi praktické, prinášajú radosť alebo zútulňujú bývanie.

Neobjavené trendy ti môžu dať náskok oproti konkurencii – môžeš byť prvý, kto ich prinesie na Slovensko, a zaujať tak na sociálnych sieťach. Navyše o sebe hovoríš, že tvoja značka sleduje trendy a udáva smer.

Príklad: Japonské kuchynské pomôcky

- Otvárače na citrusy, mini strúhadlá, minimalistické bento boxy na obed.
- Praktické a krásne produkty sú ako stvorené pre obsah na sociálnych sieťach, ľudia sa s nimi radi pochvália a tým šíria povedomie.
- Dizajnovo premyslené, funkčné a zábavné. Skvelé pre foodies a milovníkov estetiky.

Príklad: Mikrobylinky v interiéri

- Domáce pestovanie bez hliny, v elegantných nádobách.
- **Prepojenie zdravia, udržateľnosti a štýlu** – ideálne pre mestský balkón alebo kuchyňu.

Pointa: Keď prinesieš trend skôr, než sa dostane do mainstreamu, ľudia ťa budú vnímať ako inovátora a značka sa na vlne zvezie.

– TIP 65

Digitálne služby

Zaobstarať si e-shop a predávať digitálne produkty prináša aj výhodu, že nepotrebuješ sklad a neriešiš ani balenie a odosielanie zásielok. Všetko sa dá automatizovať a sortiment ľahko obmieňať či rozširovať.

- Predaj e-bookov, online kurzov
- Šablóny pre grafikov, webdizajnérov
- Plánovacie denníky a organizéry (digitálne)
- Prémiové fonty a dizajnové prvky
- AI generované obrázky a videá na zákazku
- Online kurzy, konzultácie

– TIP 66

Produkty s vysokou maržou

Zameraj sa na produkty s nízkymi nákladmi a vysokou pridanou hodnotou, ako sú privátne značky alebo digitálne produkty.

– TIP 67

Predplatné a boxy

Postav svoj biznis na modeli predplatného alebo ho o predplatné rozšír, môže to dávať zmysel u časti sortimentu. Ľudia využívajú rad produktov opakovane, tak im ponúkni pravidelný opakovaný odber.

Príklad: Ľudia nechcú tráviť čas tým, že budú myslieť na pravidelnú objednávku kontaktných šošoviek, kávy, ponožiek, krmiva pre zvieratá alebo zdravých tyčiniek. Zariaď, nech nemusia na dané veci myslieť a môžu len očakávať balíček alebo e-mail o úprave objednávky.

– TIP 68

Mysli na zákazníkov

Poskytuj výnimočný zákaznícky servis a buduj komunitu okolo tvojej značky.

Ako na to:

Môžeš začať článkami, ktoré e-shopy na Shoptete majú zadarmo dostupné v administrácii. Shoptet Univerzita vzniká v spolupráci s poprednými e-commerce špecialistami.

– TIP 69

AI personalizácia a automatizácie

Vďaka umelej inteligencii je možné zákazníkom odporúčať produkty presne na mieru, automatizovať e-maily, chatboty alebo napríklad popisky tovaru. Personalizácia zážitku na webe už nie je luxus, ale očakávanie, a v tom všetkom ti pomôžu AI tooly.

– TIP 70

Omnichannel predaj - prepojenie sveta online a offline

Marketplaces väčšinou zostávajú iba vo svete internetu.
Ak prepojíš e-shop s kamenným obchodom, showroomom alebo výdajným miestom, ponúkneš tak zákazníkovi pohodlie a osobný kontakt. To sa v dobe automatizovaných platforiem stáva silnou konkurenčnou výhodou.

Ako môže vyzerať,, keď do e-shopu zapojíš **omnichannel stratégiu?**

– TIP 71

Omnichannel stratégia pre e-shop s barefoot obuvou

Pri barefoot topánkach zákazníci často riešia veľkosť, pohodlie a pocit z topánky. Bude dostatočne široká v oblasti palcov? A čo priehlavok? To sú veci, ktoré fotka nikdy úplne nesprostredkuje, preto omnichannel dáva zmysel.

Ako na to?

1. Showroom / predajňa

Ideálne malé kamenné miesto, kde si zákazník topánky vyskúša, zistí veľkosť a typ podrážky, overí pohodlnosť. Môže kúpiť rovno na mieste alebo objednať online s dopravou zadarmo.

2. Click & Collect

Ponúknuť možnosť objednať online a vyzdvihnúť osobne, napríklad aj s radou od obsluhy. U barefoot topánok sa hodí možnosť počas vyzdvihnutia skúsiť a vymeniť veľkosť. Pre obchodníka je to príležitosť na predaj súvisiacich produktov (impregnácia, ďalšie farebné šnúrky na výmenu).

3. Vernostný program

Hodiť sa bude pre zákazníkov, ktorí striedajú sezónne modely alebo detské topánky. Môže pripomínať nové kolekcie, akcie a ponúknuť špeciálne zľavy pre verných zákazníkov.

4. Stretávaj zákazníkov na akciách

E-shop môže organizovať víkendové pop-upy na rôznych miestach, zúčastňovať sa detských akcií alebo veľtrhov.

– TIP 72

Omnichannel stratégia pre e-shop s jerky

U jerky (sušeného mäsa) je situácia iná ako u barefoot topánok, tu zákazník nerieši veľkosť, ale hlavne chuť, zloženie a kvalitu. Preto sa oplatí zamerať sa na úplne iné kanály.

Ako na to?

1. Ochutnávky v kamenných predajniach alebo na trhoch

Zákazníci radi ochutnajú, než kúpia väčšie balenie. Pokiaľ má e-shop partnera (napríklad farmárske obchody), môžeš tam posielať ochutnávky alebo vzorky, ponúka sa tiež, aby si sa dostal/a do povedomia na farmárskych trhoch.

2. Predplatné / darčekový / ochutnávkový box

Namiesto jednorazového nákupu môžeš časom ponúknuť pravidelný mesačný balíček jerky. To zaistí pravidelný kontakt so zákazníkom, pomáha budovať jeho vzťah k značke.

3. Hurá do obchodov

Jerky je ideálny produkt pre multichannel distribúciu: obchody so zdravou výživou, benzínky, športové obchody. E-shop tu funguje ako značka a marketingový kanál, offline partneri pomáhajú budovať povedomie o značke, uľahčujú prístup k produktom.

4. QR kódy na obaloch výrobkov

Na každom balení jerky môže byť QR kód s odkazom na e-shop, recepty, súťaže alebo vernostný program. Offline nákup tak plynule prechádza do online sveta.

Všimol/a si si tento rozdiel?

- Barefoot topánky vyžadujú fyzický kontakt a zážitok – showroom, fitting, eventy.
- Jerky je impulzný a chuťovo zážitkový produkt – ochutnávky, predplatné, predaj cez partnerov.

Omnichannel nikdy nie je o tom byť „všade“ – ide o to byť tam, kde zákazník očakáva zážitok.

– TIP 73

Spýtaj sa potenciálnych zákazníkov

Pýtaj sa na ich potreby a preferencie. Buduj autentickú značku s príbehom – zákazníci radi podporia malých podnikateľov s jasnou víziou, ale najmä s užitočnými alebo peknými produktmi.

– TIP 74

Ponúkni výnimočný zákaznícky servis

Staviť môžeš aj na personalizáciu balenia či rýchlu komunikáciu. Tento prístup ti umožní byť iný/á ako konkurencia z marketplaces, ale samozrejme sa to nezaobíde bez dobrého produktu, po ktorom je dopyt (alebo produktu, pri ktorom zákazníci ešte nevedia, že ho chcú/potrebujú).

– TIP 75

Sleduj konkurenciu

Preskúmaj menšie konkurenčné e-shopy a hľadaj medzery v ich ponuke. Uč sa ale aj od veľkých úspešných značiek. Čítaj rozhovory, počúvaj podcasty s úspešnými e-shopármi.

3 kroky, ako zistiť, čo bude **konkurencieschopné?**

– TIP 76

Krok 1: Prieskum dopytu

- Google Trends – hľadanie rastúcich trendov.
- Heureka a Amazon Best Sellers - čo sa predáva najviac?
- Sociálne siete (TikTok, Instagram) – virálne produkty.
- Sleduj dáta na webe ceska-ecommerce.cz.

– TIP 77

Krok 2: Analyzuj konkurenciu

- Kto už tento produkt predáva?
- Aké má ceny a podmienky?
- Sú na trhu medzery (napr. chýba ekologická alternatíva, personalizácia)?

– TIP 78

Krok 3: Testuj svoj nápad

- Predpredaj – ponúkni produkt napríklad na trhoch a zisti záujem pred výrobou.
- Crowdfunding – over dopyt a získaj financie na rozjazd.
- Založ e-shop na Shoptete. Testovaciu verziu e-shopu máš na 30 dní zadarmo.

– TIP 79

Komunitný a lifestylový prístup

Otázka: Pre koho e-shop tvoríš? Pristúpiť k tomu je možné z rôznych uhlov pohľadu, nikdy nepredávaj všetkým. Snaž sa odlíšiť od marketplaces.

- **Subkultúry:** napr. zero waste, minimalizmus, tech geeks, urban survival.
- **Fanúšikovia špecifických hobby:** indoor gardening, vinylové dosky, tradičné remeslá.
- **Etické hodnoty:** Udržateľnosť, fair trade, slovenská výroba.

– TIP 80

Regionálna a lokálna unikátnosť

Skús využiť **tradičné české a slovenské prvky**, ktoré ľudia milujú, ale na trhu je ich málo.

Ako na to?

- **Ľudové remeslá:** Čo už mizne, ale má stále dopyt? (ručná výroba, staré techniky).
- **Regionálne chute:** Čo ľudia poznajú z detstva a inde to nekúpia?
- **Historický alebo dizajnový odkaz:** Čo sa dá modernizovať, ale zostáva lokálne?

– TIP 81

Silný branding a storytelling

Nestačí len predávať, zákazníci chcú príbeh!

Ako na to?

Príklad: Nomad Jerky

Ponúkni sušené mäso pre cestovateľov, dodaj produktu príbeh inšpirujúci k objavovaniu sveta. Nie je zostavovanie príbehov a práca s textami tvoja silná stránka? Zapoj AI, dá ti veľa tipov a je skvelá na brainstorming aj pre copywriterov.

- **Autentický príbeh zakladateľa** – „Začalo to na mojich horských výpravách...“
- **Inšpirácia tradíciou** – „Vyrábame jerky podľa starej receptúry.“
- **Silná vizuálna identita** – Drsnejší outdoor štýl vs. minimalistický bio štýl.
- **Prémiový dojem** – Matné balenie, prírodné materiály, prémiová tlač.

5 tipov, ako rozbehnúť **B2B e-shop**

Firmy aj gastro prevádzky často hľadajú funkčné ekologické riešenia – nielen z ekologických dôvodov, ale aj kvôli legislatíve – pokiaľ im to uľahčíš kvalitnou ponukou toho, čo potrebujú, budeš pre nich cenný partner, nie len ďalší dodávateľ.

Príklad: Ako začať predávať znovupoužiteľné obaly na potraviny z bambusu alebo ryžových šupiek.

– TIP 82

Nájdi správnych partnerov

- Kaviarne, bistra, coworky, firmy s vlastnou jedálňou.
- Eko-friendly e-shopy, darčekové firmy, korporáty hľadajúce udržateľný merch.

– TIP 83

Vytvor produktové línie pre firmy

- Škatuľky s logom (branding), firemné sady na desiatu pre zamestnancov.
- Systémy vratných obalov pre gastro prevádzky (napr. zero waste krabičky na rozvoz jedla).

– TIP 84

Komunikuj benefity

- Zníženie odpadu – nižšie náklady na likvidáciu.
- Posilnenie značky (PR a udržateľný storytelling).
- Možnosť dotácií (napr. z fondov na udržateľný rozvoj alebo CSR programy).

– TIP 85

Vybuduj vzťahy

- Účasť na veľtrhoch (Designblok, Czech Design Week, Biostyl).
- Aktívne oslovenie cez LinkedIn alebo e-mail marketing s jasnou ponukou riešenia.
- Ponúkni pilotnú spoluprácu alebo vzorky zadarmo.

– TIP 86

Predávaj múdro

- Zviditeľni sa na Instagrame, TikToku a Pintereste – inšpirácia + praktickosť.
- Spolupracuj s food blogermi, eko influencermi.

Pointa: Na Slovensku nie je veľa dizajnových, udržateľných a zároveň funkčných alternatív k plastovým boxom. Využitie sa ponúka aj pre koncových zákazníkov. Ponúkni niečo navyše: Praktický a estetický dizajn (škandinávsky, japonský štýl, pastelové farby), možnosť personalizácie (napr. gravírovanie mena, motívu).

5 tipov, ako preraziť s e-shopom na **ázijské delikatesy**

Problém: Ľudia túžia objavovať nové chute a milujú japonské trendy ako matcha alebo mochi. Ale na Slovensku je mimo veľké mestá zložité nájsť autentické produkty, ktoré sú kvalitné, chuťovo vyladené a zároveň pekne zabalené.

Riešenie: Ponúkni autentické, estetické a zároveň prístupné ázijské dobroty - s príbehom, kvalitou a štýlovým balením.

– TIP 87

Nájdi biele miesta na trhu

Ľudia poznajú mochi alebo matchu z ciest, ale u nás nie je úplne široká ponuka. Chýba kombinácia: autentická chuť + krásny dizajn + edukácia (napr. ako si pripraviť tradičnú matchu).

Príležitosť:

- Limitované príchute (napr. yuzu mochi, sakura latte).
- Sety na domácu prípravu (DIY matcha ceremoniál).
- Darčekové boxy s japonskou estetikou.

Pointa: Nepredávaj „len sladkosti“, ale ponúkni exotický zážitok a kvalitu, ktorú ľudia v supermarkete nenájdu. Japonská kultúra momentálne veľa ľudí v Česku a na Slovensku priťahuje, organizuje sa množstvo podujatí, kde sa konajú kreatívne workshopy, hrá japonské divadlo a kde je možné ochutnať japonské jedlo či zažiť čajový rituál.

– TIP 88

Spoj produkt s EMÓCIOU alebo PRÍBEHOM

Matcha zažíva v Európe boom, dopyt je po limonádach, osviežujúcich drinkoch, nápojoch, ktorým ľudia dávajú prednosť pred kávou. Mochi nie sú len dezerty – ale tradičná súčasť japonských osláv a kultúry.

Príbeh: „Ochutnaj kúsok Japonska doma, kedykoľvek chceš.“

Emócie: Ponúkni myšlienku, že pri čaji, dezerte sa dá relaxovať a užívať krásu okamihu.

Možnosti: Krabičky s odkazom, edícia podľa japonských sviatkov (napr. Hanami box na jar), na produkte QR kód s návodom na prípravu matcha.

Pointa: Predaj zážitok a kúsok exotiky – nie len produkt.

– TIP 89

Špecializuj sa – nepredávaj všetko všetkým

Zameraj sa na konkrétnych zákazníkov: „Ochutnaj kúsok Japonska doma, kedykoľvek chceš.“

- Milovníci estetiky & dizajnu – krásne darčekové balíčky.
- Zdravý životný štýl – bio matcha, sugar-free mochi.
- Foodies - edícia s netradičnými príchuťami, luxusné balenie.

Ponúkni sety:

- Matcha štartovací balíček (matcha + chasen + miska + návod).
- Mochi darčekový box s rôznymi príchuťami.

Pointa: Vyprofiluj sa ako expert, ponúkaj produkty ako napr. „Japonský čajový obrad doma“ alebo „Rituály sladkého Japonska“.

– TIP 90

Vytvor niečo limitované, unikátne alebo personalizovateľné

Zameraj sa na konkrétnych zákazníkov: „Ochutnaj kúsok Japonska doma, kedykoľvek chceš.“

- **Limitované príchute:** Sakura, matcha s kokosovým mliekom, mochi s náplňou z čierneho sezamu.
- **Personalizácia:** Darčekové boxy s vlastným odkazom, voľba kombinácie chutí do balíčka.
- **Prémiové balenie:** Tradičný japonský dizajn, minimalistický štýl alebo drevené krabičky.
- **Spojenie s influencermi:** Mochi podľa receptu známej food blogerky.

Pointa: Ľudia hľadajú „niečo, čo nikto iný nemá“. Urob z produktu malý zážitok.

– TIP 91

Sleduj trendy

Čo je v kurze:

- Mochi z ovseného mlieka (vegan friendly).
- Matcha s kolagénom.
- Japonské fusion dezerty (mochi + brownie, matcha tiramisu).

Pointa: Začni šikovne – testuj, čo chutí najviac, a to potom môžeš rozvinúť do plnohodnotného radu výrobkov. Spolupracuj s milovníkmi Ázie, influencermi, ktorí cestujú a varia japonské jedlá.

5 tipov, ako preraziť s e-shopom na **AI & smart produkty pre domácnosť**

Problém: Ľudia chcú zdravší životný štýl, ale nemajú čas sa o všetko starať. Hľadajú smart pomocníkov, ktorí im uľahčia pestovanie, odpočinok aj starostlivosť o zdravie - a ideálne štýlovo.

Riešenie: Ponúkni estetické, funkčné a dostupné smart produkty, ktoré prepájajú wellness, pohodlie a moderné technológie.

– TIP 92

Nájdi biele miesta na trhu

Bude čoraz viac pribúdať produktov, ktoré využívajú AI technológiu. Smart aromaterapia, relaxačné prístroje alebo personalizovaná wellness stanica zatiaľ patria k nie príliš rozšíreným produktom.

Dopyt po bio potravinách a sebarozvoji rastie, ale málokto vie, že môže mať AI kouča, automatizované pestárne alebo smart difuzéry doma.

Pointa: Spoj dva rastúce dopyty – zdravý životný štýl a technológie – a ponúkni niečo, čo ľuďom reálne zlepší život.

– TIP 93

Spoj produkt s EMÓCIOU alebo PRÍBEHOM

- **Smart pestáreň nie je len kvetináč** – je to nástroj, ako si do kuchyne priniesť vlastné vypestované bylinky či zeleninu a zároveň je dekoráciou do interiéru.
- **AI wellness kouč nie je prístroj** – ale každodenný pomocník, ktorý ťa vedie k lepším návykom, spánku a pohode.

Príbeh: „Zasaď si svoje bylinky a nechaj technológiu, nech sa o ne postará – a ty si len užívaj úrodu."

Emócie: „Maj doma zelenú oázu a raduj sa z toho, čo sa podarilo vypestovať."

Pointa: Predaj ľuďom to, že ľahko získajú novú zručnosť – môžu takmer bez práce vypestovať bylinky, klíčky, zeleninu a prispievať k svojmu zdravému stravovaniu.

– TIP 94

Špecializuj sa – nepredávaj všetko všetkým

Nájdi svoju cieľovú skupinu:

- **Pre moderných rodičov** – Pestárne bez chémie, wellness boxy na regeneráciu.
- **Pre tech geekov** – Prístroje napojené na aplikácie, AI analýza spánku, prístroje sledujúce vlhkosť, vyvetranosť interiéru.
- **Pre bio nadšencov** – Zero-waste pestovateľské systémy, smart kompostéry.
- **Pre kancelárskych ľudí** – AI aróma boxy do open-space, antistres produkty do pracovného kútika.

Pointa: Vyber si cieľovku (napr. „Smart domácnosť pre rodičov s malými deťmi“ alebo „Relax z budúcnosti“) a tomu prispôsob ponuku aj komunikáciu.

– TIP 95

Vytvor niečo limitované, unikátne alebo personalizovateľné

Nájdi svoju cieľovú skupinu:

- **Limitované edície pestární**, napr. „Urban Garden v nordickom štýle“, „Zen pestárne“.
- **Personalizácia:** wellness boxy podľa nálady, preferencií (napr. „Ranný reštart“, „Večerný chill“).
- **Prémiové balenie:** minimalistické boxy s prehľadným návodom, aplikáciou a komunitnou podporou.
- **Spoj sa s influencermi:** wellness kouč na mieru, ktorý ťa prevedie ranným rituálom alebo relaxom po práci.

Pointa: Ponúkni smart vec, ale pridaj k tomu príbeh, že ide o štýlový a osobný rituál – nie o ďalší gadget.

– TIP 96

Sleduj trendy

Čo je v kurze:

- **Smart indoor garden:** samozavlažovacie kvetináče s LED svetlom.
- **AI-guided breathing coach:** zariadenie, ktoré sleduje dych a učí ťa správne relaxovať.

- **Digital wellness stations:** kombinácia smart svetla, arómy a zvuku.
- **AI prístroje, ktoré analyzujú prostredie** (vzduch, hluk, svetlo) a samy upravujú podmienky návodom, aplikáciou a komunitnou podporou.

Pointa: Vyber si cieľovku (napr. „Smart domácnosť pre rodičov s malými deťmi“ alebo „Relax z budúcnosti“) a tomu prispôsob ponuku aj komunikáciu.

Záverom 4 tipy na úspešné podnikanie

– TIP 97

Špecializácia

Veľké marketplaces, ako Amazon, Allegro alebo Temu, stavajú na masovej ponuke - menšie e-shopy ale majú šancu zaujať úzkou špecializáciou, autenticitou a osobným prístupom. Ak ponúkneš zákazníkom unikátny produkt alebo starostlivo vybraný sortiment, je to cesta, ako byť výnimočný/á a zaujať.

– TIP 98

Budovanie komunity a lojality

Marketplaces sú silné na objem ponuky, ale slabé na vzťah k zákazníkovi. Pracuj na budovaní komunity okolo svojho e-shopu. Ľudia chcú nakupovať tam, kde ich poznajú, cítia dôveru a záujem.

– TIP 99

Rýchla reakcia na trendy a zmeny

Menšie e-shopy majú oproti veľkým hráčom obrovskú výhodu - môžu reagovať pružne. Sleduj, čo sa deje na trhu a neboj sa rýchlo upraviť ponuku alebo štýl komunikácie. Práve schopnosť reagovať na dopyt alebo sezónne trendy ti môže priniesť náskok oproti konkurencii.

– TIP 100

Jednoduchosť nákupu

Stále platí, že jednoduchý a pohodlný nákupný proces je základ. Čím menej prekážok medzi „chcem“ a „mám“ bude zákazník mať, tým väčšiu šancu na dokončený nákup ako obchodník máš. Zákazníci ocenia dobrú navigáciu na webe, kvalitné fotografie a popis produktov. A keď už ich nadchneš pre svoje produkty, priviedol/a si ich na e-shop, nestrať ich v košíku!

Moderné platobné metódy sú rýchle a prispievajú k dokončeniu objednávok. **Nezabudni preto na svojom e-shope nastaviť metódy ako Apple Pay, Google Pay**. Ďalší zákazníci zase ocenia odložené platby.

Urob všetko pre pohodlie svojich zákazníkov!



Shoptet

Shoptet je popredná česká a slovenská e-commerce platforma s plne lokalizovanou administráciou a zákaznickou podporou v češtine a slovenčine. Užívatelia ocenia najvýhodnejšiu cenu na trhu a širokú škálu funkcií dostupných priamo v systéme bez nutnosti dokupovania doplnkov. Vďaka dôrazu na jednoduchosť, efektivitu a miestnu podporu je ideálnou voľbou pre všetkých e-shopárov, či už začiatočníkov, alebo skúsených podnikateľov.

www.shoptet.sk
www.shoptetpremium.sk

Pri písaní tohto e-booku bola využitá umelá inteligencia ChatGPT (model GPT-4) ako podporný nástroj pre vyhľadávanie informácií, návrhy formulácií a analýzu trhových trendov. Text bol následne upravený a autorsky spracovaný.