

SOM HANDMADE TVORCA
PETRA RUSNÁKOVÁ

Najčastejšie otázky a odpovede o handmade predaji



50 ODPOVEDÍ

na najčastejšie otázky od slovenských a českých
tvorcov, umelcov, remeselníkov a podnikateľov

Ďakujem vám

za stiahnutie e-knihy s **50 odpovedami**
na najčastejšie otázky od tvorcov, umelcov, remeselníkov
a podnikateľov.

Odpovede sú rozdelené do 5 kategórii:

Legislatíva,
sociálne siete,
handmade portály,
predaj na trhoch
predaj do zahraničia cez Etsy.

Verím, že nájdete odpoveď aj na vašu otázku.

**Na vaše otázky odpovedám každý utorok
v príbehoch na Instagrame a na Facebooku.**

O autorke

Volám sa Petra Rusnáková.
Som milovníčka handmade
tvorby, blogerka a autorka úspešných
elektronických kníh.

Na svojom blogu **už 9 rokov poskytujem rady**, ako úspešne predávať vlastné výrobky, a to nielen na internete.

Som autorkou viacerých
vzdelávacích e-kníh.
Od kompletného sprievodcu pre
handmade tvorcov až po
e-knihy zamerané na konkrétne sociálne
siete.

[Prehľad všetkých mojich produktov nájdete tu >>>](#)

Poskytujem aj individuálne konzultácie
pre všetkých začínajúcich aj pokročilých
tvorcov, umelcov, remeselníkov a
podnikateľov
z rôznych oblastí.

Teším sa, že môžem s vaším snom
pomôcť aj vám.



KAPITOLA 1

Legislatíva

SOM HANDMADE TVORCA
PETRA RUSNÁKOVÁ

ŽIVNOSŤ ALEBO SLOBODNÉ POVOLANIE? KTORÉ SI VYBRAŤ?

Rozdiel v živnosti a v slobodnom povolani (slobodný umelec) je v tom, či sú vaše výrobky umelecké dielo alebo výrobok.

Slobodný umelec nemôže byť každý. Za umelecké diela sú všeobecne pokladané výrobky z techník maľovanie, keramika, sochárstvo... a výrobky od remeselníkov.

Ostatné techniky spadajú pod živnosť. Je ich väčšina.

Živnosť aj slobodné povolanie majú rovnaké daňové a odvodové povinnosti. Rozdiel je v spôsobe ich založenia.

Podrobné postupy nájdete v e-booku [Zarábajte online predajom handmade výrobkov >>>](#)

MÔŽE MAŤ SLOBODNÝ UMELEC ESHOP?

Áno, ale môžete predávať iba svoje výrobky. Ak by ste chceli predávať výrobky niekoho iného, materiál, akýkoľvek doplnkový tovar... na to už potrebujete živnosť.

KDE MÔŽEM PREDÁVAŤ LEN TAK?

Bohužiaľ neexistuje miesto, kde by ste mohli legálne predávať bez podnikateľského oprávnenia (živnosť, s.r.o., slobodné povolanie...).

Preto je dôležité, aby ste svoje výrobky "neskúšali" predať. Ale rozmysleli ste si či chcete podnikáť so všetkým, čo k tomu patrí. Na podnikanie sa dopredu pripravili a venovali mu potrebný čas a energiu.

DÔLEŽITÉ: ÚSPECH NEPRICHÁDZA ZO DŇA NA DEŇ. PODNIKANIE SA BUDUJE POSTUPNE.

MÔŽEM PREDÁVAŤ NA HANDMADE PORTÁLOCH BEZ ŽIVNOSTI?

Všetky slovenské aj zahraničné portály umožňujú registráciu aj predaj bez živnosti alebo iného podnikateľského oprávnenia (živnosť, s.r.o., slobodné povolanie...).

Ale takýto predaj je nelegálny. Nie je dôležité, že predávate málo výrobkov alebo si takýto predaj chcete iba vyskúšať. Podnikateľské oprávnenie musíte mať už pred prvým predajom.

POZOR: Od januára 2023 (smernica rady EÚ 2021/514, DAC7 - novela zákona SR 250/2022) sú všetky portály povinné raz ročne automaticky zasielať údaje o predajcoch Finančnej správe SR.

Táto povinnosť platí pre všetky slovenské, české aj zahraničné handmade portály.

Finančná správa bude mať k dispozícii všetky vaše údaje, počet predaných výrobkov aj za koľko ste ich predali.

Preto nelegálny predaj na žiadnych predajných portáloch určite neodporúčam.

STAČÍ MAŤ NA PROFILE FAKTÚRU ZAŠLEM NA VYŽIADANIE?

Faktúru musíte zákazníkovi zaslať vždy. Môžete fyzicky spolu s výrobkom alebo elektronicky (emailom, správou a pod).

AJ NA HANDMADE PORTÁLOCH MUSÍM VYSTAVOVAŤ FAKTÚRY?

Áno. Kedykoľvek, kdekoľvek, akýmkoľvek spôsobom niečo predáte, zákazníkovi musíte vystaviť faktúru. Pri platbe v hotovosti pokladničný blok.

ČO JE POTREBNÉ NA USPORIADANIE KURZU?

Z legislatívneho hľadiska živnosť / S.r.o. s predmetmi činností na organizovanie kurzov.

Z organizačného hľadiska miestnosť, materiál, pomôcky. Kurz vylepší napríklad vytlačený návod, občerstvenie. Najdôležitejšie je vedieť kurz predat'.

Podrobný návod [ako usporiadať kurz nájdete tu >>>](#)

ČO JE POTREBNÉ NA ZALOŽENIE ESHOPU Z LEGISLATÍVNEJ STRÁNKY?

Všeobecné obchodné podmienky:

- Reklamačný poriadok.
- Platobné a dodacie podmienky.
- Vzor na odstúpenie od zmluvy pre zákazníka.
- Podmienky ochrany osobných údajov (GDPR).

AKO SA NEZBLÁZNIŤ POČAS ROZBEHU PODNIKANIA?

Keď začínate podnikat', je potrebné aby ste si na nové povinnosti našli čas. Deň má pre každého 24 hodín, a preto sa väčšinou musíte niečoho iného vzdať a určiť si priority.

Dôvod prečo sa väčšina ľudí do podnikania nepustí alebo to pri prvých prekážkach vzdá je ten, že by sa museli vzdať pohodlia, ktoré mali doteraz.

Podnikanie si vyžaduje čas, vašu energiu a pozornosť. Vylúčte, aspoň na začiatok, všetko to, čo nie je na splnenie vašich cieľov dôležité. Keď nemáte čo vylúčiť (práca, starostlivosť o rodinu...) spomaľte. Vaše podnikanie bude síce rásť pomalšie, ale bude dlhodobo udržateľné. Nič vám neutečie.

KAPITOLA 2

Sociálne siete

SOM HANDMADE TVORCA
PETRA RUSNÁKOVÁ

KEDY JE NAJVHODNEJŠÍ ČAS PRIDÁVANIA PRÍSPEVKOV?

Záleží od vašej cieľovej skupiny. Pre väčšinu profilov je ideálny čas okolo 19tej hodiny. Nevýhodou je, že vtedy pridáva príspevky množstvo ľudí. Pozrite si v štatistikách svojho profilu, kedy je najvhodnejší čas práve pre vás. Hľadajte kedy je najviac vašich fanúšikov online - najaktívnejšie časy.

AK BY STE MALI DAŤ NA SOCIÁLNE SIETE IBA JEDNU RADU

Zdieľajte to, čo práve robíte. Keď vyrábate, keď balíte, keď objednávate nový materiál... Vaše príspevky by nemali byť iba "Toto som vyrobila a tu si to kúpte." Ľudia sa chodia na sociálne siete zabávať, dozvedieť sa niečo nové, uniknúť z vlastnej reality... ich cieľom nie je nakupovať. Sociálne siete sú o budovaní vzťahov a dôvery.

Do firemného profilu pridajte aj svoju ľudskú stránku. Striedajte predajné príspevky s tými, ktoré fanúšikov pobavia, informujú, inšpirujú alebo zaujmú.

Kompletný návod na Instagram [nájdete tu >>>](#)

SOCIÁLNYCH SIETÍ JE VEĽA. NEVIEM KAM SKÔR PRÍSPEVAŤ

Keď máte založený účet na viacerých sociálnych sieťach, využívajte, že sú všade podobné formáty príspevkov.

- Video - Reel môžete použiť na Instagrame, na Facebooku, na Pintereste, na TikToku aj Youtube (Shorts).
- Príbehy sú na Facebooku, Instagrame aj TikToku.
- Piny z Pinterestu využijete ako príbehy na Facebook, Instagram aj TikTok.

- Text z Instagramu použite na Facebook spolu s odkazom.
- Ak je text dlhší doplňte ho a máte hotový článok na blog či newsletter.

Príspevky môžete aj recyklovať. Na vašu stránku neustále pribúdajú noví a noví fanúšikovia, ktorí nevideli všetky vaše príspevky. Rovnako sa vaše príspevky nezobrazujú všetkým fanúšikom. Recykláciou starých príspevkov dávate novým fanúšikom šancu prečítať si alebo vidieť niečo zaujímavé, čo by si inak na vašej stránke nevšimli. Príspevky uverejňujte opäť až po niekoľkých mesiacoch.

Nemusíte tvoriť nové príspevky na každú sociálnu sieť. Dôležité je aby ste nedávali rovnaký príspevok na všetky sociálne siete v rovnakom čase.

NEMÁM ČAS PRIDÁVAŤ PRÍSPEVKY KEĎ SÚ SLEDOVATELIA ONLINE

Vaše príspevky si môžete naplánovať dopredu. Existuje množstvo platených aj neplatených aplikácií.

Využite napríklad bezplatný Meta (Facebook) plánovač. Naplánujete s ním príspevky na Facebook aj Instagram.

Na Pintereste naplánujete príspevky priamo pri pridávaní. Až na 14 dní dopredu.

JE DÔLEŽITÝ POČET SLEDOVATEĽOV?

Ako úspech na sociálnych sieťach sa všeobecne považuje vysoký počet sledovateľov. Pre podnikateľov / predajcov toto číslo nie je až také dôležité.

Dôležitejšie je, či vás vďaka sociálnym sieťam objavujú noví fanúšikovia, ktorých pomocou správnej komunikácie zmeníte na zákazníkov. A či títo zákazníci spravia opakovaný nákup.

Správna komunikácia je hlavne vybudovanie dôvery vo vás a váš produkt. Neviete ako by to malo vyzerať. Návod nájdete [v Kalendári sociálnych sietí >>>](#)

STAČIA SOCIÁLNE SIETE ALEBO POTREBUJEM AJ ONLINE OBCHOD?

Vlastný online obchod alebo obchod na handmade portáli má jednu veľkú výhodu. Zákazníci vidia celú ponuku, môžu si podrobne prečítať to, čo potrebujú vedieť. A hlavne okamžite vytvoriť objednávku.

Nie každému vyhovuje napísať vám správu a čakať na odpoveď. V porovnaní s online nákupom je písanie správ pre mnohých zákazníkov zdĺhavé.

NECHCEM VO VIDEÁCH TANCOVAŤ. PRÍDE MI TO TRÁPNE.

Vo videách na sociálnych sieťach nemusíte iba tancovať tak, ako mnohí. Môžete ukazovať to, čo tvoríte, predstaviť materiál, ukazovať zákulisie, proces tvorby, balenie...

Tiež je možné video vytvoriť ako napríklad koláž fotografií alebo jednu fotografiu a meniaci sa text.

Dôležité je neustále skúšať a postupne sa aj v tvorbe videí budete zlepšovať.

Najhoršie je, ak nemáte nápady. Ale v tom vám viem pomôcť. 365 nápadov, jeden na každý deň v roku, nájdete [v mojom Kalendári >>>](#)

JE POUŽÍVANIE SOCIÁLNYCH SIETÍ SPOPLATNENÉ?

Vytvorenie účtu (súkromného aj firemného), pridávanie príspevkov a pod. je na všetkých sociálnych sieťach zadarmo.

Platíte iba ak sa rozhodnete používať reklamu. Na Instagrame a Facebooku môžete využiť platenú službu overenia účtu. Táto služba je dobrovoľná.

MUSÍM PRI VYUŽÍVANÍ REKLAMY NA SOCIÁLNYCH SIEŤACH PLATIŤ DPH?

Platená reklama na všetkých sociálnych sieťach je využitie služby zo zahraničia podľa §7a. Platí to aj pri využívaní akejkoľvek služby od zahraničných spoločností.

Dobrou správou je, že nezaplatíte nič navyše. Zahraničné spoločnosti vám vystavia faktúru bez DPH. A vy sumu DPH, ktorú by ste zaplatili zahraničnej spoločnosti, zaplatíte na Slovensku.

Podrobne povinnosti pri využívaní služby zo zahraničia opisujem v e-booku [Ako predávať na Etsy >>>](#) alebo v e-booku [Zarábajte online predajom handmade výrobkov >>>](#)

AKÝ DRUH PRÍSPEVKOV JE PRE ČITATEĽA NAJVIAC LÁKAVÝ?

Každého zaujme niečo iné. Niektorí radšej čítajú text, iní pozerajú videá. Záleží tiež od toho, kde si človek príspevky pozerá.

Ideálne je druhy príspevkov striedať. Tak zaujmete väčšiu skupinu ľudí.

- Fotografia a krátkym textom,
- fotografia s dlhým textom,
- krátke video,
- dlhšie video,
- carousel,
- príbeh,
- živé vysielanie,
- ...

Pri vytváraní myslíte najmä na svoju cieľovú skupinu. Pravidelne si pozerajte štatistiky, kde uvidíte, ktoré vaše príspevky sú najobľúbenejšie.

MÁM POUŽÍVAŤ VIACERO SOCIÁLNYCH SIETÍ?

Určite neodporúčam pustiť sa do všetkých sociálnych sietach naraz. Každá má svoje pravidlá, funkcie a postupy. Vyberte si jednu, naučte sa s ňou pracovať a až potom prejdite na ďalšiu.

Instagram patrí Facebooku. Preto, ak chcete využívať všetky jeho funkcie musíte mať svoju Fan page na Facebooku prepojenú s účtom na Instagrame.

Pri rozhodovaní o používaní viacerých sociálnych sietí určite pouvažujte či máte na ďalšiu sociálnu sieť v tomto okamihu čas. Ako prvé naučiť sa s ňou pracovať. A potom v budúcnosti príprava a pridávanie príspevkov.

KDE INDE MÔŽEM PROPAGOVAŤ PROFIL NA SOCIÁLNEJ SIETI?

- Iné sociálne siete,
- vaša web stránka / blog,
- newsletter,
- emailový podpis,
- ďakovné kartičky k objednávkam,
- vizitky.

MÁ ZMYSEL PRISPIEVAŤ DO HANDMADE SKUPÍN NA FACEBOOKU?

Áno, ale váš príspevok musí byť dobre pripravený, aby ľudí zaujal. (Lákavá fotografia/video, podrobný popis.)

V skupine Som handmade tvorca na Facebooku vidím denne mnoho príspevkov, na ktoré ľudia reagujú. Pýtajú sa doplňujúce otázky a v komentároch majú aj záujem o objednávku.

JE LEPŠIE V PRÍSPEVKOCH VYKAŤ ALEBO TYKAŤ?

Ako je to pre vás príjemnejšie a prirodzenejšie. Neexistuje správna odpoveď.

Ak sa o niečom neviete rozhodnúť, testujte v príspevkoch, v príbehoch... a uvidíte, ako budú sledovatelia reagovať.

Druhou možnosťou je spýtať sa ich, čo im viac vyhovuje. Využiť môžete napríklad anketu v príbehoch.

Je tiež možné, že pri takýchto testoch prídete na to, čo vyhovuje vám.

AKO USPORIADAŤ ÚSPEŠNÚ SÚŤAŽ?

Výbornou príležitosťou je napríklad keď dosiahnete nejaký míľnik v počte sledovateľov. Keď oslavujete vy alebo sa blíži váš sviatok. Alebo sa chcete súťažou fanúšikom poďakovať.

Ako cenu do súťaže vždy darujte váš výrobok. Potom sa zapoja ľudia, ktorým sa vaša tvorba páči. Je tiež vyššia pravdepodobnosť, že si v budúcnosti od vás niečo zakúpia.

Aj keď dodržíte vyššie uvedené pravidlo, vždy po súťaži vám istá časť sledovateľov ubudne. Určite si to neberte osobne. Je to jednoducho štatistika.

Čím jednoduchšie pravidlá, tým viac ľudí sa zapojí.

Nezabudnite pri súťaži zverejniť:

- kompletne súťažné pravidlá (túto povinnosť nemáte iba voči sociálnej sieti, ale aj podľa zákona o Elektronickom obchode číslo 22/2004),
- zverejniť vyhlásenie, že spoločnosť Meta nemá voči súťaži žiadne záväzky. Súťaž nie je žiadnym spôsobom sponzorovaná, odobrená ani riadená touto spoločnosťou a nemá so súťažou žiadne prepojenie,
- kde je možné nájsť kompletne pravidlá súťaže.

ČO ROBIŤ AK SLEDUJÚCI MÁLO REAGUJÚ NA PRÍBEHY?

Ak nereagujú znamená to, že ich nevidia alebo ich vaše príbehy nebavia.

- Zmeňte čas / deň pridávania príbehov.
- Používajte interaktívne nálepky (otázka, anketa, kvíz...).
- Snažte sa aby boli vaše príbehy pekné aj po vizuálnej stránke.

Ľudia chodia na sociálne siete aby sa zabavili, poučili, dozvedeli sa niečo nové. Poskytujú im to vaše príbehy?

Dôležitá informácia: Pri profiloch, ktoré niečo predávajú reagujú ľudia oveľa menej ako napríklad pri profiloch o zábave, vzdelávaní a pod.

Návod na Instagram [nájdete tu >>>](#)

AKO BYŤ KONZISTETNÝ V PRISPIEVANÍ NA SOCIÁLNE SIETE?

Ako prvé je dobré zistiť prečo sa vám to nedarí:

- zabúdate,
- neviete o čom písať príspevky / natáčať videá,
- nechce sa vám,
- nenašli ste si to, čo vás na sociálnych sieťach baví.

Ak zabúdate, dajte si pripomienku do telefónu aj na každý deň. U niekoho funguje aj lístoček na chladničke alebo na pracovnom stole.

Keď neviete o čom písať / natáčať, najjednoduchšie je ukazovať to, čo dnes robíte. Zvyknite si fotiť alebo natáčať aj pár sekundové videá. Potom už len vyberiete najlepší obsah z Galérie z dnešného alebo predchádzajúceho dňa.

U mnohých funguje plánovanie dopredu. Venujte jeden deň v týždni / v mesiaci plánovaniu príspevkov. Pomôže vám v tom [Kalendár sociálnych sietí >>>](#)

OPLATÍ SA PLATENÁ REKLAMA?

Áno, ak ju nastavíte správne. Najdôležitejšie je určenie správnej cieľovej skupiny. Neplatí čím väčšia cieľová skupina, tým lepšie.

Vyberte si príspevok, ktorý sa fanúšikom páčil aj bez reklamy. Vtedy je väčšia šanca, že sa bude páčiť aj ostatným.

Vždy si určite, čo je cieľom reklamy. Správa, kliknutie na odkaz, aby sledoval váš profil?

Reklamu nechajte spustenú minimálne týždeň. V prvé dni sa algoritmus iba učí, komu ju má ukázať.

AKO VIAC ROZPÍSAŤ POPIS K PRÍSPEVKU? NIKDY MA NIČ NENAPADÁ.

- Popíšte bližšie čo je na fotografii / vo videu.
- Ako váš výrobok vznikol.
- Čo vás inšpirovalo k jeho výrobe.
- Ako sa zákazník bude cítiť keď ho bude nosiť / používať.
- Najväčšie výhody výrobku.
- Je možné výrobok upraviť podľa zákazníkových požiadaviek.
- Výhody materiálu, z ktorého je vyrobený.
- Pridajte referenciu od predchádzajúceho zákazníka.

Čo by ste o výrobku povedali kamarátke? Ako by ste jej ho opísali?

AKO ZÍSKAŤ SLEDOVATEĽOV?

- Pravidelná dlhodobá aktivita.
- Striedanie predajných a nepredajných príspevkov.
- Budovanie komunity.
- Vlastný štýl komunikácie.
- Pravidelne zisťujte, čo vašich sledovateľov zaujíma.
- Nemajte veľké očakávania. Úspech neprichádza zo dňa na deň.
- Nevzdávajte sa po prvých neúspechoch.

AKO FUNGUJE ALGORITMUS?

Hlavným cieľom sociálnych sietí udržať ľudí v aplikácii čo najdlhšie, aby im mohli ukázať viac reklamy.

Preto sociálne siete podporujú profily, ktoré pridávajú kvalitný a zaujímavý obsah. Vďaka nim ľudia trávajú na sociálnych sieťach veľa času a pravidelne sa vracajú.

Keď budete pridávať kvalitné a zaujímavé príspevky, videá, príbehy, ktoré sa budú ľuďom páčiť, sociálne siete budú vaše príspevky ukazovať ďalším. A vaša popularita bude rásť.

Vy dáte zaujímavý príspevok alebo video, čím udržíte ľudí v aplikácii a znovu sa vrátia. Vďaka tomu im môžu sociálne siete ukázať reklamu.

Váš príspevok ukážu sociálne siete ďalším a vy získate nových fanúšikov a kupujúcich vašich výrobkov.

KAPITOLA 3

Handmade portály

SOM HANDMADE TVORCA
PETRA RUSNÁKOVÁ

SASHE ALEBO ETSY? NEVIEM SA ROZHODNÚŤ.

Ani sa nemusíte rozhodovať. Sashe vám poslúži pre slovenských zákazníkov. Etsy je vhodné, ak chcete predávať do celého sveta alebo vybraných krajín mimo Slovenska.

AKO DO OBCHODU PRILÁKAŤ VIAC ĽUDÍ?

1. Aktivity na samotnom handmade portáli. Napríklad:

- písanie článkov na blog,
- zapájanie sa do diskusií a komunity.

2. Aktivity na sociálnych sieťach:

- Odkaz na váš obchod si pridajte do životopisu.
- Pravidelne pridávajte odkaz na váš obchod aj konkrétne výrobky do príspevkov (na Facebooku), do príbehov...

Váš obchod na handmade portáli (alebo váš eshop) sú prepojené. Jedno podporuje druhé. Nemali by ste ich vnímať oddelene.

VYRÁBAŤ NA SKLAD ALEBO NA OBJEDNÁVKU?

Oboje majú svoje výhody aj nevýhody.

Výrobky na sklade zvyšujú rýchlosť dodania (čo mnohí zákazníci určite ocenia). Pre vás to, ale znamená vyššie prvotné náklady na materiál.

Naopak výroba na objednávku vám umožní minimalizovať náklady na materiál a skladovanie, ale výrazne zvyšuje dobu dodania. To môže byť pre mnohých zákazníkov odradzujúce.

Vyskúšajte kombináciu. Lacnejšie a rýchlo vyrobené výrobky môžete mať skladovať. Drahšie a náročnejšie na výrobu ponúkajte na objednávku. Ponuku prispôbujte požiadavkám zákazníkov.

JE DOBRÉ MAŤ V PONUKE KURIÉRA AJ KEĎ JE DRAHÝ?

Určite áno. Mnoho zákazníkov si rado priplatí za komfort a ušetrený čas. Keď nemáte vyhovujúci spôsob dopravy alebo platby, zákazníka to môže od kúpy odradiť.

Vždy je lepšie ponúkať viacero možností a zákazník sa sám rozhodne, čo mu najviac vyhovuje.

MÁM ČLÁNKY DÁVAŤ AJ NA HANDMADE PORTÁL KEĎ MÁM VLASTNÝ BLOG?

Áno. Na handmade portáloch číta články množstvo milovníkov handmade tvorby. Môžete osloviť aj zákazníkov, ktorí by na váš blog alebo sociálne siete bežne nenarazili.

ČO ROBIŤ AK SA ZDÁ ZÁKAZNÍKOVI CENA VYSOKÁ?

Ak sa zdá zákazníkovi cena vysoká, znamená to, že v jeho očiach nemá váš výrobok takú hodnotu. Zmeniť to môžete iba vy správnou prezentáciou vášho výrobku.

To či je zákazník ochotný zaplatiť stanovenú sumu závisí od viacerých faktorov.

Nemôžete očakávať, že zákazník zaplatí "vyššiu" sumu za výrobok, ktorý napríklad nájde u ďalšej stovky predajcov.

Zákazník určite nezaplatí "vyššiu" sumu ak vám ako predajcovi nebude dôverovať.

Rovnako je dôležité ako sa prezentujete, ako komunikujete, ako vyzerajú vaše sociálne siete, web stránka... to všetko ovplyvňuje zákazníkov úsudok o vás a vašom výrobku.

Riešením je postupné zlepšovanie všetkých častí výroby, predaja a marketingu.

NEVIEM SA ROZHODNÚŤ MEDZI 2 TECHNIKAMI

Výrobky aj technika, ktorou vyrábate sa môže časom zmeniť. Je to súčasť vývoja vás a vašej značky.

Ak sa neviete rozhodnúť medzi dvoma technikami, skúste ich vo finálnych výrobkoch skombinovať. Vyrábajte pre rovnakú cieľovú skupinu.

Napríklad šijete detské oblečenie a zároveň budete vyrábať hrkálky. Alebo štrikujete šál a doplníte ho brošňou z Fimo hmoty.

AKO TO VŠETKO ROZBEHNÚŤ?

Kratšia odpoveď nižšie, dlhšiu na 210 stranách [nájdete tu >>>](#)

- Kvalitné a v niečom výnimočné výrobky.
- Fotografie, ktoré vyvolajú túžbu kliknúť.
- Opis výrobku, ktorý poskytne všetky informácie a potvrdí výšku ceny.
- Jednoduchý spôsob objednávania (ideálne vlastný eshop alebo obchod na predajnom / handmade portáli).
- Viac možností zasielania a platby.
- Rýchle a spoľahlivé doručenie.
- Pravidelná komunikácia na sociálnych sieťach - budovanie dôvery u nových zákazníkov a pripomínanie sa tým, čo vás už poznajú.

Predajom vzťah so zákazníkom neukončiť, ale naopak začať.
Aby sa v budúcnosti opäť vrátil.

KAPITOLA 4

Predaj na trhoch

SOM HANDMADE TVORCA
PETRA RUSNÁKOVÁ

MUSÍM MAŤ NA TRHOCH POKLADŇU?

Ak ste živnostník alebo S.r.o. musíte mať registračnú alebo virtuálnu registračnú pokladnicu napojenú na systém e-kasa.

Slobodný umelec nemá pri fyzickom predaji povinnosť používať registračnú pokladnicu. Jeho povinnosťou je vystavovať potvrdenia o prijatí platby od zákazníka (príjmový doklad).

KDE NÁJSŤ INFORMÁCIE O KONANÍ TRHOV?

- **Web stránky obcí a miest**

Väčšina slovenských miest aj obcí má svoje vlastné web stránky, na ktorých uverejňujú informácie o plánovaných podujatiach.

- **Web stránky podujatí**

Ajdnes.sk

Folklorfest.sk

Corobis.sk

Sdetmi.com

- **Facebook skupiny a stránky**

Tradiční remeselníci a remeselné jarmoky

Festivaly, koncerty, jarmoky na Slovensku

Vinobranie, Hody, Jarmok

TIP: ZAPISUJTE SI PODUJATIA, NA KTORÉ STE SA NESTIHLI PRIHLÁSIŤ. VÄČŠINOU SA PRAVIDELNE OPAKUJÚ A MÔŽETE TO VYSKÚŠAŤ BUDÚCI ROK.

AKO SA NA TRHY PRIPRAVIŤ?

Nie je podujatie, ako podujatie. Je veľký rozdiel na aké podujatie idete a kde sa koná. Vo veľkých mestách väčšinou nie je taký problém s "drahšími" výrobkami, ako na menších dedinkách. Rovnako kúpyschopnosť ovplyvňuje kraj, kde sa podujatie koná.

Špecializované trhy na handmade výrobky sú vždy lepšou voľbou, ako napríklad dedinský jarmok. Pretože na špecializované handmade trhy idú návštevníci, ktorí rátajú s "vyššou" cenou za ručne vyrobené výrobky.

Dôležité je tiež myslieť na svoju cieľovú skupinu. Napríklad, keď vyrábate luxusné náušnice, na dedinskom jarmoku môže byť 99% ľudí mimo vašu cieľovú skupinu.

Každý výrobok by mal mať v stánku či na stole svoje presné miesto. Košíčky, stojany, stojančeky, zrkadlá to všetko sa vám môže hodiť. (Zrkadlá napríklad využijete, keď si budú vaše zákazníčky chcieť tovar vyskúšať.)

Pokojne si doma tovar rozkladajte, tak, ako by ste už na trhoch boli. A neprestaňte s tým, kým nebudete úplne spokojná. Ak sú vaše výrobky vo vintage štýle, celý váš predajný stánok, by sa mal niesť v tomto duchu. Ak predávate ultra moderné šperky ako z vesmíru, romantický košíček nechajte doma.

Čím dôslednejšia bude vaša príprava, tým sebavedomejšie sa v deň D budete cítiť. A čo viac môže priťahovať zákazníkov, ako sebavedomý predajca istý si svojimi výrobkami.

Predaj na handmade trhoch nemusí byť iba o čakaní či sa pri vašom stánku niekto pristaví. Zákazníci vás môžu vyhľadávať cielene. Ako to urobiť? **Správnou komunikáciou prostredníctvom sociálnych sietí**, na vašej web stránke alebo na blogu.

- Informáciu, že sa na trhoch zúčastníte uverejnite na sociálnych sieťach aj svojej web stránke a pravidelne ju pripomínajte.

- Ukazujte, ako sa na trhy pripravujete (fotky, videá, príbehy...). O vašej príprave na trhy môžete napísať aj samostatný článok na blog.
- Vytvorte limitovanú edíciu, ktorú bude možné zakúpiť iba na trhoch. Zákazníkov prilákať, aby prišli osobne. Potom záleží iba na vašom obchodnom talente s koľkými výrobkami odídu domov.
- Vysvetlite zákazníkovi, že na trhoch si môžu vaše výrobky vyskúšať, popozerať... čo pri predaji cez internet nie je možné. Keď predávate oblečenie, nezabudnite na kabínku, kde si ho zákazníci pohodlne vyskúšajú.
- Komunikujte aj sprievodný program podujatia, aby si zákazníci popri nákupe u vás, mohli urobiť príjemný deň napríklad s deťmi.
- Ak to usporiadateľ nerobí, navrhnite mu, aby predstavoval jednotlivých predajcov (na svojich sociálnych sieťach, web stránke). Zákazník sa na nákup u vás naladí dopredu a objaviť vás môžu aj ďalší.
- S komunikáciou neprestaňte ani keď už na trhoch budete. Ukážte stánok, ponuku aj spokojných zákazníkov.

KAPITOLA 5

Predaj do zahraničia cez Etsy

SOM HANDMADE TVORCA
PETRA RUSNÁKOVÁ

MUSÍM MAŤ PRI PREDAJI NA ETSY ŽIVNOSŤ?

Platí to isté ako pri slovenských či českých portáloch. Na Etsy si môžete vytvoriť účet a predávať svoje výrobky ako súkromná osoba. Pri vytváraní účtu dokonca Etsy píše, že väčšina tvorcov takto začína. Ale podľa slovenských zákonov a nariadení EÚ to nie je legálne.

BUDEM MUSIEŤ POSIELAŤ VÝROBKY DO CELÉHO SVETA?

Nie nebudete musieť. Na Etsy si viete zvoliť, do ktorých krajín alebo oblastí chcete výrobky posielat'. Napríklad iba do krajín EÚ alebo do celej Európy. Dokonca si viete vybrať iba konkrétne krajiny.

ČO JE NAJVHODNEJŠIE PREDÁVAŤ NA ETSY?

Na Etsy sa predávajú asi všetky handmade výrobky. Z praktického hľadiska je ideálne niečo menšie, čo ľahko zabalíte a pošlete do zahraničia. Ale nie je to podmienkou.

ČO SA DÁ PREDÁVAŤ NA ETSY?

- Ručne vyrobené produkty
- Materiál na ďalšiu tvorbu.
- Produkty z kategórie Vintage (výrobok starší ako 20 rokov).
- Online stiahnuteľné produkty (návody, strihy, pohľadnice, plánovače, diáre, tapety...).

MUSÍM ZÁKAZNÍKOM NA ETSY ZASIELAŤ FAKTÚRU?

Pri predaji fyzických výrobkov by ste mali každému zákazníkovi zaslať faktúru. Spolu s výrobkom alebo správou.

Ak predávate digitálne produkty, faktúru zasiela Etsy.

JE LEPŠÍ OBCHOD NA ETSY ALEBO VLASTNÝ ZAHRANIČNÝ ESHOP?

Založení obchodu na Etsy je na začiatok rýchlejšie, jednoduchšie a určite lacnejšie ako vlastný zahraničný eshop. Veľkou výhodou je, že na Etsy už sú zákazníci handmade výrobkov.

Vlastný eshop je nákladnejší, náročnejší na spravovanie a hlavne je ťažšie zabezpečiť si návštevnosť.

Reklama na sociálnych sieťach aj Google reklama je v zahraničí neporovnateľne drahšia ako na Slovensku alebo v Čechách. V porovnaní napríklad s USA máme reklamu veľmi lacnú.

Výhoda vlastného eshopu je, že na ňom nemáte žiadnu konkurenciu.

Či už v zahraničí alebo na Slovensku je na začiatok po finančnej aj technickej stránke ľahšie založenie obchodu na handmade / predajnom portáli.

ODPORÚČATE ZAČAŤ S PREDAJOM NA INSTAGRAME ALEBO HNEĎ ZALOŽIŤ ETSY OBCHOD?

Instagram je sociálna sieť. Etsy je handmade/predajný portál.

Zjednodušenie povedané cieľom sociálnych sietí je aby vás zákazník objavil a preklikol sa na váš obchod, kde si zakúpi výrobok.

Ideálne je mať obidve. Na Etsy si vytvoríte obchod a pomocou Instagramu ho budete propagovať a privádzať ďalších zákazníkov do vášho obchodu.

ČO NA ETSY NEMÁM ROBIŤ?

- Založiť obchod a pridávať produkty bez predchádzajúcej prípravy.
- Používať nekvalitné fotografie.
- Nepridať video s výrobkom.
- Krátky popis výrobku bez podrobností.
- Nerobiť prieskum kľúčových slov.
- Málo výrobkov v obchode a nepridávať pravidelne nové.

Kompletný návod na Etsy krok za krokom [nájdete tu >>>](#)

JE LEPŠIE ZARÁTAŤ CENU DOPRAVY DO CENY VÝROBKU?

Podľa psychologických prieskumov zákazníkov funguje lepšie doprava zadarmo. Na Etsy si môžete vytvoriť dopravné profily a mať nastavené rôzne ceny výrobkov pre rôzne krajiny alebo skupiny krajín.

Takže môžete mať napríklad vyrátanú cenu dopravy pre krajiny EÚ, mimo EÚ, USA a pod. Výrobok určený pre krajiny EÚ sa v USA nebude vôbec zobrazovať.

Ďakujem za prečítanie. Verím, že ste našli odpoveď aj na vašu otázku.

Ak nie, na otázky odpovedám každý utorok v príbehoch na Facebooku a na Instagrame.



Mám pre vás kompletne návody na predaj, jednotlivé sociálne siete aj Etsy.

Prehľad všetkých mojich produktov [nájdete tu >>>](#)