

Objevte
tajemství
úspěšného
internetového
prodeje

Miroslav Sedlák, Petra Mikulášková

Jak vytvořit ÚSPĚŠNÝ A VÝDĚLEČNÝ INTERNETOVÝ OBCHOD



Výběr domény a technického řešení
Tvorba cen, volba zboží, logistika
Propagace e-shopu a podpora prodeje
Vedení účetnictví, řešení reklamací

computer
press

Mirek Sedlák, Petra Mikulášková

Jak vytvořit úspěšný a výdělečný internetový obchod

**Computer Press
Brno
2012**

Jak vytvořit úspěšný a výdělečný internetový obchod

Mirek Sedlák, Petra Mikulášková

Obálka: Martin Sodomka

Odpovědný redaktor: Martin Domes

Sazba: Zuzana Šindlerová

Technický redaktor: Jiří Matoušek

Objednávky knih:

<http://knihy.cpress.cz>

www.albatrosmedia.cz

eshop@albatrosmedia.cz

bezplatná linka 800 555 513

ISBN 978-80-251-3727-7

Vydalo nakladatelství Computer Press v Brně roku 2012 ve společnosti Albatros Media a. s. se sídlem Na Pankráci 30, Praha 4. Číslo publikace 16 103.

© Albatros Media a. s. Všechna práva vyhrazena. Žádná část této publikace nesmí být kopírována a rozmnožována za účelem rozšiřování v jakékoli formě či jakýmkoli způsobem bez písemného souhlasu vydavatele.

1. vydání


ALBATROS MEDIA a.s.

Obsah

Úvodem	13
Komu je kniha určena	13
Zpětná vazba od čtenářů	13

KAPITOLA 1

Zakládáme e-shop	15
Papírování a papírování	15
Opravdu chcete prodávat na internetu?	16
Podnikatelský záměr	17
Právní forma podnikání	18
Jak na zřízení živnosti	20
Zdravotní a sociální pojištění	23
Ukončení a přerušení živnosti	24
Počáteční kapitál	24
Finanční prostředky	25
Nemovitosti	28
Další formy majetku a zřizovacích výdajů	29
Tvorba cen	29
DPH – daň z přidané hodnoty	30
Proč se vyhnout nejnižším cenám?	33
Výběr zboží	35
Obrázky zboží	36
Popisky zboží	37
Dodavatel	38
Dovoz zboží	39
Clo – celní poplatek	39
Povinná registrace k DPH při dovozu zboží z členské země	41
Evropská unie	42
Ostatní země	44

KAPITOLA 2

Technické řešení	47
Doména a webhosting	47
Výběr vhodného jména domény	48
Ověřování dostupnosti a registrace domény	50
Certifikáty vlastnictví	51
Kdo je vlastníkem domény?	52
Finanční otázka	53
Domény a subdomény	53
E-maily pro zasílání informací	54
Kapacity webhostingu	54
Dostupnost webu	55
Funkce e-shopu	55
Běžné funkce	55
Nadstandardní funkce	57
Realizace technického řešení	58
Open source	59
Volně dostupné služby	60
Programování na zakázku	61
Pronájem	61
Ochrana dat proti vykrádání	62
Ochrana textu	62
Ochrana grafiky	63
Ochrana obrázků	63
Tvorba obsahu webu – copywriting	64
Vaši zákazníci a jejich potřeby	65
Využití klíčových slov v textu	66
Požadavky na vzhled a obsah textu	74
Blogy	75
Uživatelské testování	77
A/B testování	78
Heat mapa – teplotní mapa	79
Multivariantní testování	80
Jak provést domácí testování	81
Vzhled a obsah webu	81
Jak zvýšit důvěru návštěvníků stránek	81
Jak zvýšit atraktivitu stránek	83
Největší chyby e-shopů	83

KAPITOLA 3

Propagujeme e-shop	87
Kde vzít návštěvnost	87
Vyhledávače zboží	88
Tematické magazíny	88
Jak nastartovat e-shop	91
Povědomí o vzniku nových stránek – vyhledávače	92
SERP	94
Jednotlivé části SERP	95
Pozici v SERP si nekoupíte	96
Reklama na internetu	97
Bannery	97
Zápisy do katalogů	98
SEO	103
Analýza klíčových slov	104
On-page faktory SEO	114
Off-page faktory SEO	119
Linkbuilding	119
Zakázané techniky SEO	126
Seomaty	128
Domácí SEO nebo od profesionála	130
Jak vybrat firmu pro SEO	131
Analýza stránek konkurence	132
Nejčastější chyby	133
SEM	133
Co patří do SEM?	134
Vyhledávače zboží	134
Heuréka	134
Zboží.cz	143
PPC reklama	158
Princip činnosti	159
Reklamní inzeráty	161
PPC systémy	163
PPC agentury	165
Sociální sítě	167
Význam sociálních sítí pro váš prodej	167
Facebook	168

E-mailing	177
K čemu použít e-mailing?	179
Spam	180
Budování databáze kontaktů	181
Zasílání e-mailů	182
Nástroje pro rozesílání e-mailů	184
Jak to vypadá v praxi	192
Affiliate systém	194
Budování vlastního affiliate systému	194
Soutěže	195
Propagace soutěže	195
Pozor na loterie	196
Slevové weby	197
Skrytá úskalí	197
Vouchery	199
Kde můžete nabízet	199
Certifikáty	201
Asociace pro elektronickou komerci (APEK)	201
Sdružení obrany spotřebitelů (SOS)	204
Heuréka	205
Google Analytics	206
Zdroje návštěvnosti	214
URL Builder	218
Co je konverze	221
Konverzní poměr	222

KAPITOLA 4

Provozujeme e-shop	227
Logistika	227
Doklady	228
Spotřební materiál	228
Fixační materiál	228
Obalový materiál	230
Lepicí pásky a další spojovací materiál	231
Ostatní druhy materiálů	231
Nákup spotřebního materiálu	232
Úkony pracovního dne	232
Objednávkový proces	234

Faktory ovlivňující nákupní rozhodnutí	234
Nedokončená objednávka	236
Další chyby v objednávkovém procesu	237
Automatické e-mail	237
Způsoby platby	238
Osobní odběr	238
Platba na dobírku	239
Platby kartou	239
Platba předem	240
Platební tlačítka	241
Elektronické peněženky	242
Dropshipping	243
Podstata obchodní činnosti	244
Obchodní model přeposílání objednávek	244
Reklamáce a odstoupení od smlouvy	245
Statistiky	246
Sezónní nákupy	246
Podkopávači cen	247
Kdo spadá do této kategorie lidí?	247
Co může být podnětem ke vzniku nejnižší ceny?	247
Kamenná prodejna	248
Skryté úskalí cen	248
Zkušenosti z praxe	249
Podpora prodeje	250
Věrnostní programy	250
Vzorky	252
Slevy	254
Kupony	256
Akční balíčky	258
Soutěže	259
Crosseling	259
Up selling	260
Prodloužení některých zákonných lhůt	261
Dostupnost zboží na e-shopu	262
Prodáváme jen dostupné zboží	263
Uvádíme dostupnost u zboží	263
Když není zboží skladem	264
Kodex terminologie lhůt dodání dle APEK	265

KAPITOLA 5

Zasílání zboží k zákazníkovi	271
Přepravní společnosti	271
Česká pošta, s.p.	271
PPL	274
DPD	275
Další přepravní společnosti	275
Uloženka.cz	275
Jak to funguje?	276
Parametry zásilky	276
Vracené balíky	277
Kupní smlouva	277
Zákonné odstoupení do 14 dnů bez udání důvodu	279
Co ještě říká občanský zákoník	282
Zákazník si nevyzvedl balík	283
Pár tipů pro prevenci nevyzvednutých balíků	283
Péče o zákazníky	284
Usilujte o pravidelného zákazníka	284
Podíl stálých zákazníků na obratu e-shopu	285
Aby to nevypadalo tak složité	287
Zasílání zboží na Slovensko	288
Právní aspekty	288
Doručení zásilky a platební metody	290

KAPITOLA 6

Právo a podnikání	291
Účetnictví	291
Daňová evidence	292
Paušální uplatňování výdajů	293
Fyzická osoba jako účetní jednotka	294
Doklady	295
Plátcí a neplátcí DPH	298
Prodej e-shopu	299
Vysoký obrat nemusí znamenat vysoký zisk	299
Hospodářský výsledek v podobě zisku či ztráty	300
Výsledná kupní cena	301
Nezapomínejte si informace ověřovat	302

Písemná podoba smlouvy	302
Marketing e-shopu	302
Padělký	302
Duševní vlastnictví	303
Úřad průmyslového vlastnictví	303
Licenční smlouva	305
Reklamace	306
Odstranitelné a neodstranitelné vady	306
Jaké jsou typy záruky a kdy začíná běžet záruční doba?	307
Reklamace zboží a místo jejího přijetí	308
Délka doby na vyřízení reklamace	309
Průběh vyřizování reklamace	309
Reklamovat lze i zlevněné zboží	310
Záruční list a doklad o prodeji	310
Obchodní podmínky – nákupní řád obchodu	311
Nezapomínejte na 14 denní lhůtu na odstoupení od smlouvy	311
Obsah obchodních podmínek	311
Na závěr 9 rad pro vás	322

PŘÍLOHA

Informační zdroje a zajímavé články	323
Internetové články	323
Slovníček pojmů	326
Rejstřík	329

Naše velké poděkování patří těmto lidem...

Michal Janík, za otázky z oblasti marketingu a reklamy

www.michaljanik.cz

Manon Peterková, za otázky z oblasti účetnictví

www.manonucto.cz

David Kirš, za otázky z oblasti e-mailingu

www.smart-e-mailing.cz

Jiří Koutný, za otázky z oblasti SEO

www.collabim.cz

Marcela Tomaščáková v zastoupení SOS JmK, za otázky z oblasti práva

www.asociace-sos.cz

Tomáš Horký, za otázky z oblasti praktického provozu e-shopu

www.hsport.cz

... za jejich cenné rady a připomínky, které měli v průběhu vzniku této publikace.

Úvodem

Píše se leden roku 2011. Právě jsem dočetl zajímavou knihu o prodeji. V hlavě mi utkvěla její zajímavá myšlenka – Jak „to“ dostat mezi lidi ve známost? Také se vám stalo, že jste se do něčeho pustili, ale záhy jste zjistili, že na to nemáte, protože jste přecenili svoje síly? Nebo protože jste měli nedostatek informací a zkušeností? Občas se to stává. E-shopů je jak hub po dešti, ale málokterý přežije první rok života. Proč? Protože jejich majitelé přecenili na začátku svoje síly. Nechcete-li dopadnout stejně, čtěte dál.

Miroslav Sedlák

Ve škole mě naučili spoustu věcí, mnoho z nich jsem dosud nepoužila. Zatím žádná škola vás dnes nenaučí podnikat, nesdělí vám informace tak, abyste je ihned pochopili a mohli okamžitě využít. Když se pak rozhodnete pro životní krok podnikat prodejem na Internetu, zjistíte, že jste na začátku měli zkreslené představy. Navíc vás to stojí nemalé peníze. Je mým přáním, aby se prostřednictvím této publikace vaše zkreslené představy staly reálnými.

Petra Mikulášková

Komu je kniha určena

- Těm, kdo si chtějí založit vlastní e-shop
- Těm, kdo chtějí znát možnosti propagace e-shopu
- Těm, kdo hledají odpověď na otázku, co obnáší provoz e-shopu
- Těm, kdo nerozumí informacím kolem svého e-shopu

Zpětná vazba od čtenářů

Nakladatelství a vydavatelství Computer Press, které pro vás tuto knihu přeložilo, stojí o zpětnou vazbu a bude na vaše podněty a dotazy reagovat. Můžete se obrátit na následující adresy:

Computer Press
Spielberk Office Centre
Holandská 3
639 00 Brno

nebo

sefredaktor.pc@albatrosmedia.cz

Zakládáme e-shop

V této kapitole se dozvíte:

- Papírování a papírování
- Počáteční kapitál
- Tvorba cen
- Výběr zboží
- Dovoz zboží

Každý dnes používá Internet. Každý dnes na něm nakupuje. Internet je také příležitostí, jak získat peníze. Jednou z možností je provoz e-shopu. Jak je to ale s právní otázkou podnikání? Pokud nemáte patřičné podnikatelské znalosti, je tato kapitola určena právě vám.

Papírování a papírování

Na počátku všeho jsou nápady a pak i úřady. Pokud má být vaše živnost, a tím i provoz e-shopu v souladu s dnešními zákony, budete muset dát o sobě vědět na několika místech. Podnikatelská činnost je náročná na čas a skrývá v sobě nejen spoustu překážek, ale i příležitostí. Buďte na to zavčas připraveni.

Opravdu chcete prodávat na Internetu?

Zcela jistě se každým dnem najde člověk, který se nadchne pro myšlenku prodeje na Internetu. Mnoho z těchto lidí žije touto myšlenkou a nepřemýšlí více nad pozadím celého problému. Pokud i vy patříte mezi ty, kteří chtějí mít vlastní e-shop, prostřednictvím něj prodávat a mít z toho peníze, tak se zamyslete hlouběji nad vším, co to obnáší:

Obecné otázky:

- Má být pro vás e-shop hlavním zdrojem příjmu?
- Máte prostředky pro jeho počáteční rozjezd?
- Kolik času si můžete denně dovolit věnovat obsluze?
- Kdo za vás e-shop bude řídit, když se vám něco stane?

Nabízený sortiment:

- Víte, jaký druh zboží chcete prodávat?
- Hodí se vámi vybrané zboží pro prodej na Internetu?
- Jaké ceny chcete pro toto zboží nasadit?
- Kolik produktů chcete nabízet?

Marketing a vaši zákazníci:

- Komu chcete prodávat?
- V čem budete odlišní od konkurence?
- Jak chcete svůj e-shop propagovat?
- Jak budete motivovat zákazníky k dalším nákupům?

Vaši dodavatelé:

- Kdo bude vaším dodavatelem?
- Jak často vám bude dodavatel expedovat zboží?
- Jak rychle vám dodavatel toto zboží vyexpeduje?
- Jak budete řešit vadné zboží?

Přeprava zboží a reklamace:

- Jaký obalový materiál použijete pro přepravu?
- Kdo bude dodávat zboží vašim zákazníkům?
- Jak budete postupovat při reklamaci zboží?
- Co budete dělat s reklamovaným zbožím?

Technické otázky:

- Chcete e-shop na míru od firmy, nebo použijete jinou variantu?
- Jak se bude váš e-shop jmenovat, jaký bude název domény?

- Co všechno by měl e-shop zvládat?
- Kdo vám pomůže s technickými problémy při provozu?

Na co ještě nesmíte zapomenout:

- Kdo se bude starat o chod e-shopu?
- Kdo vám pomůže s technickými záležitostmi?
- Jak vidíte vývoj vašeho e-shopu do budoucna?
- Jste ochotni připustit, že nějakou dobu budete pracovat zadarmo?

Podnikatelský záměr

Rozhodli jste se podnikat prodejem na e-shopu? První krok, který byste měli učinit při každém začátku podnikání, je sepsání podnikatelského záměru (plánu). V této souvislosti se rozlišuje zkrácený a plný podnikatelský záměr. Zkrácený je součástí plného podnikatelského záměru.

Pro mnoho z vás, kteří začínáte, to bude znít jako práce navíc. Každý úspěšný podnikatel ví, že bez plánování a stanovení si cílů se hůře podniká. A navíc v případě, že oslovíte investora, aby vám poskytl finanční prostředky, bude jeho první věta znít: „Ukažte mi váš podnikatelský plán.“

Kdo po vás může tento dokument chtít?

- Banka, od které si chcete půjčit peníze na financování vašeho podnikání.
- Investor, který vám přislíbil či přislíbí finanční prostředky.
- Stát, pokud jej žádáte o dotace. Zde platí specifické podmínky pro jeho zpracování.

Co do podnikatelského záměru určitě napsat?

- Charakteristika vaší činnosti – právní forma, předmět podnikání
- Osoba podnikatele – údaje o vaší osobě
- Cíle vaší činnosti
- Popis vašich produktů či služeb
- Organizační uspořádání – popis vašeho týmu
- Marketingová otázka
- Rozpočet – finanční plán
- Zdroje financování
- Důvody pro investování do vašeho podnikání
- Přílohy (certifikáty, životopisy, zkrácený podnikatelský záměr apod.)

Ve svém plánu se zaměřte podrobně na řešení problémů při neziskovosti. Tím už hned na začátku pocítíte, jaké to je, když vaše podnikání neplní svůj účel. Současně přemýšlíte, jak se z této nesnáze dostat, čímž pozitivně ovlivníte svoje jednání do budoucna.

Standardní podnikatelské záměry se skládají z těchto částí:

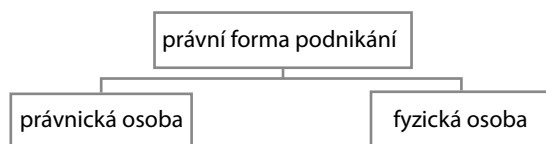
- Elevator Pitch (souhrn, který má zaujmout)
- Executive summary (zkrácená verze plánu)
- Zkrácený podnikatelský plán
- Plný podnikatelský plán
- Produkt/slужba
- SWOT analýza
- Prodejní a marketingová strategie
- Hotovostní toky – Cash Flow
- Zakončení
- Přílohy
- Podnikatelský plán v případě žádosti o dotace



Tip: Bližší charakteristiku zpracování vašeho záměru najdete v jakékoliv publikaci, která se zabývá startem či rozvojem podnikání. Čerpat můžete z www.czechinvest.org/data/files/podnikatelsky-plan-48-cz.pdf nebo na www.educanet.cz/showfile.php?item=2493.000000. Dalším vhodným zdrojem jsou články z www.ipodnikatel.cz.

Právní forma podnikání

Ze začátku byste se měli rozhodnout, jakým způsobem budete svoji podnikatelskou činnost evidovat a jakým způsobem budete vystupovat při jednání s úřady i se svým okolím. Z hlediska právní formy podnikání máte dvě možnosti: stát se fyzickou nebo právnickou osobou. Oba termíny se hodně vyskytují v zákonech ČR, které souvisí s podnikáním.



Obrázek 1.1 Právní formy podnikání

Právnická osoba

Právnická osoba je subjekt, který zastupují fyzické osoby. Všechny právnické osoby mají povinnost zápisu do obchodního rejstříku. Právnickou osobou se stanete tehdy, když si založíte obchodní společnost, např.:

- Společnost s ručením omezeným
- Veřejně obchodní společnost

- Komanditní společnost
- Akciovou společností

Všechny tyto právnické subjekty se stávají účetní jednotkou, což znamená, že musí vést povinně účetnictví. Dnes se účetnictví vede často pomocí softwaru (např. Pohoda, Money S3 a další). O způsobu založení těchto právnických subjektů zde nebudeme blíže pojednávat, protože to je poměrně rozsáhlá problematika nad rámec této publikace.



Poznámka: Hodně se při podnikání využívá společnost s ručením omezeným. Důvodem je způsob ručení v případě vzniku škod a úpadku. Fyzická osoba ručí celým svým majetkem, kdežto u právnické osoby ručí společnost jako taková celým svým majetkem. Více se o způsobu ručení můžete dočíst na www.business.center.cz/business/pravo/formypodn/sro/ruceni-za-zavazky-sro.aspx.

Fyzická osoba

Pokud nepracujete jako zaměstnanec či nemůžete zahrnout svůj obchodní záměr do provozu již vzniklé obchodní společnosti či živnosti, je na místě, abyste provedli ohlášení živnosti. Toto ohlášení živnosti provádí i právnické osoby. Jako fyzická osoba se tak stáváte OSVČ a spadáte do kategorie osob, jejichž příjmy jsou dle zákona o dani z příjmu příjmem z podnikání a jiné samostatné výdělečné činnosti.



Poznámka: Vedle příjmů z podnikání a jiné samostatné výdělečné činnosti jsou předmětem daně z příjmu fyzických osob i příjmy ze závislé činnosti a funkční požitky, příjmy z kapitálového majetku, příjmy z pronájmu a ostatní příjmy dle §3, odstavce 1, písmena a – e zákona o daních z příjmů.

Váš zisk z prodeje na e-shopu je předmětem daně z příjmu. Blíže k daním a způsobům zdanění zisku je pojednáno v kapitole o Právu a podnikání.



Upozornění: Živností se rozumí podnikatelská činnost, jejímž cílem je dosažení zisku. Tuto činnost provozujete samostatně, na vlastní jméno i odpovědnost. Zákon, který tuto problematiku upravuje, je zákon č. 455/1991 Sb., o živnostenském podnikání.

Všechny fyzické osoby, které provozují živnost, se zapisují do živnostenského rejstříku. Tento zápis nahradil dřívější vydávání živnostenského listu. Údaje z tohoto rejstříku jsou dostupné i na Internetu. Jako právnická osoba musíte nejdříve provést zápis do živnostenského rejstříku (podléhá-li obor vašeho podnikání tomuto zápisu) a teprve potom můžete založit obchodní společnost (např. společnost s ručením omezeným).

Úvodní stránka » Vyhledání subjektu

Vyhledání podnikatelského subjektu

Hledat podle: ☒ subjektu ☐ osoby

Údaje subjektu

Identifikační číslo:

Podnikatel: ☐ začínající na...

Adresa

Okres:

Obec:

Část obce:

Ulice:

Č. orientační: (znak)

Číslo domovní:

Omezení platnosti: ☒ pouze platné ☐ platné i neplatné

Tipy pro hledání

V textových položkách se nerozlišují malá a velká písmena, diakritika je ignorována a nezáleží na pořadí slov.

Nelze použít speciální (zástupné) znaky jako *, ?, % nebo _.

Je-li vyplněno **Identifikační číslo**, ostatní kritéria jsou ignorována.

Do položky **Podnikatel** vyplňte obchodní firmu, jméno a příjmení fyzické osoby, nebo název právnické osoby.

Podrobný popis položek a vlastností vyhledávání získáte v [náповědě](#).

[Vyčistit formulář](#)

Obchodní rejstřík - hledání | Portál pro podnikatele - BusinessInfo
Ministerstvo průmyslu a obchodu | Prohlášení o přístupnosti
Vyvinuto ICZ a.s.

Obrázek 1.2 Živnostenský rejstřík na adrese www.rzp.cz

Jak na zřízení živnosti

V dnešních dnech je proces zřízení živnosti mnohem jednodušší a rychlejší, než tomu bylo v předchozích letech. Dříve se čekalo na vydání živnostenského listu, v současnosti se žádný živnostenský list nevydává. Pro zřízení živnosti musíte navštívit CRM – centrální registrační místo. Tímto místem je obecný živnostenský úřad. Dřívější praxe byla taková, že jste museli zajít na příslušný živnostenský úřad, který spadal do působnosti vašeho trvalého bydliště. Dnešní podmínky umožňují, abyste zašli na kterékoliv CRM.

Paragraf 45a živnostenského zákona říká, že na živnostenském úřadě můžete současně s ohlášením živnosti také:

- podat přihlášku k daňové registraci nebo příslušné oznámení,
- oznámit zahájení samostatné výdělečné činnosti,
- podat přihlášku k důchodovému pojištění,
- podat přihlášku k nemocenskému pojištění,
- oznámit vznik volného pracovního místa nebo jeho obsazení,
- podat oznámení podle zákona o veřejném zdravotním pojištění.

Alternativou k návštěvě živnostenského úřadu je návštěva kontaktního místa veřejné správy – Czech POINT. Těchto míst je na území České republiky hodně. Zde provedete ohlášení živnosti – odevzdáte vyplněný **jednotný registrační formulář**. Můžete zde také nahlašovat změny ve vašem živnostenském podnikání.

Formulář je poměrně rozsáhlý. Přestože má zaručovat, že nebudete muset navštívit další úřady, na které v minulosti bylo nutné chodit, v praxi se často stává, že příslušné úřady budete muset stejně navštívit. To stejné platí i v případě návštěvy živnostenského úřadu.



Upozornění: Rozhodnete-li se pro živnostenské podnikání, zaplatíte za ohlášení živnosti poplatek ve výši 1 000 Kč. Za ohlášení další živnosti se vybírá 500 Kč bez ohledu na to, kolik jich v žádosti uvedete. Přerušení živnosti není zpoplatněno.

Díky jednotnému registračnímu formuláři:

- ohlásíte živnost,
- zaregistrujete se pro platbu daně z příjmu fyzických osob,
- zaregistrujete se pro platby na zdravotní a sociální pojištění.

Pokud budete mít ve svém formuláři nějaké chyby, příslušný úřad vás vyzve, abyste tyto chyby odstranili. V konečném důsledku to znamená, že když si nevíte rady s vyplněním jednotného registračního formuláře, budete muset navštívit nejen živnostenský úřad, ale i zdravotní pojišťovnu, pobočku ČSSZ či finanční úřad.



Poznámka: Czech POINT znamená Český Podací Ověřovací Informační Národní Terminál. Přímou na webových stránkách www.czechpoint.cz si můžete najít vaše nejbližší místo s touto službou. Tuto službu najdete na každém obecním úřadě, ale i na pobočkách české pošty.

Místa Czech POINTU jsou označena specifickým modrým symbolem s totožným nápisem. Tento symbol bývá vylepen na viditelném místě, např. na skle přepážky či na dveřích.



Obrázek 1.3 Symbol Czech POINTU

Czech POINT

Kromě ohlášení živnosti můžete také na kontaktních místech žádat o tyto informace:

- Výpis z katastru nemovitostí
- Výpis z obchodního rejstříku
- Výpis z živnostenského rejstříku
- Výpis z rejstříku trestů
- Výpis z insolvenčního rejstříku
- Výpis z bodového hodnocení řidiče
- Zřízení datové schránky a další

Na prodej prostřednictvím e-shopu stačí ohlášení volné živnosti

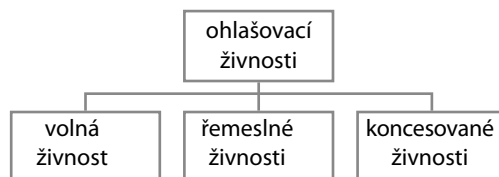
Termín volná živnost dnes zastřešuje více oborů živností. Tyto živnosti nevyžadují, abyste byli profesně či jinak odborně způsobilí. Pro jejich udělení je třeba, abyste splnili tyto podmínky:

- Dolní věková hranice je 18 let.
- Musíte mít způsobilost k právním úkonům.
- Váš trestní rejstřík by měl být bez záznamu (případně nesmíte mít záznam, který se bezprostředně dotýká předmětu vaší živnosti).

Při vyplňování jednotného registračního formuláře uvedete čísla oborů volné živnosti, ke kterým chcete mít živnostenské oprávnění. Mezi vhodné obory živnosti při provozování e-shopu patří minimálně:

- 48 – Velkoobchod a maloobchod
- 66 – Reklamní činnost, marketing, mediální zastoupení
- 80 – Výroba, obchod a služby jinde nezařazené

Kromě volné živnosti existují živnosti vázané a řemeslné. Pro jejich udělení musíte splnit nejen podmínky pro volnou živnost, ale i další, mezi něž může patřit patřičná délka praxe a příslušné vzdělání. Živnost volná a živnosti řemeslné a vázané spadají do kategorie ohlašovacích živností. Druhou velkou skupinou jsou koncesované živnosti.



Obrázek 1.4 Diagram typů živností



Tip: Veškeré záležitosti ohledně ohlášení či změny v živnostenském podnikání můžete provádět i elektronicky na portálu Veřejné správy České republiky (www.portal.gov.cz). Podmínkou pro podávání elektronických žádostí je registrace.

Zdravotní a sociální pojištění

Stát se osobou samostatně výdělečně činnou znamená provést změny ve „způsobu“ hrazení zdravotního a sociálního pojištění, protože se mění zdroj vašich příjmů. Výše stanovených záloh na zdravotním a sociálním pojištění je různá. V případě, že svoji podnikatelskou činnost nenahlásíte, vystavujete se riziku uložení pokuty.

Dokud jste zaměstnanec v pracovním poměru, hradí za vás zdravotní a sociální pojištění zaměstnavatel. V případě ztráty zaměstnání jej za vás hradí příslušný úřad práce, jste-li na něm zaregistrován. Pokud na něm nejste zaregistrován, stáváte se OBZP (osoba bez zdanitelných příjmů). V pozici OBZP máte povinnost odvodu záloh pouze na zdravotní pojištění ve výši 1 080 Kč.



Poznámka: Výše měsíčních plateb zdravotního i sociálního pojištění je ovlivněna tím, jestli je vaše živnostenské podnikání hlavní zdroj příjmu, nebo vedlejší.

Zdravotní pojištění

Do osmi dnů od zahájení živnosti musíte oznámit změnu ve způsobu placení zdravotního pojištění své zdravotní pojišťovně. V případě, že vyplňujete jednotný registrační formulář, provedou tuto změnu za vás úřady.

Výše minimálních měsíčních záloh je v roce 2012 stanovena na částku 1 697 Kč. Tuto částku budete odvádět v případě, že živnost je vaším hlavním zdrojem příjmu. V případě, že vaše živnost je vedlejší zdroj příjmu (např. platbu pojistného za vás vykonává zaměstnavatel z minimálního vyměřovacího základu pro pojistné), nejsou pro vás určeny žádné minimální platby na pojistném.

Zdravotní pojištění u OSVČ, pro které je živnost vedlejším zdrojem příjmu, se vypočítává jednou ročně podle skutečně dosaženého zisku. Vypočítanou částku následně dodatečně doplatíte. Abyste nemuseli jednou ročně platit tuto sumu, můžete dobrovolně každý měsíc poukazovat platbu své pojišťovně. Výše takto poukazované částky je dobrovolná.



Upozornění: Platbu záloh na zdravotní pojištění z pozice OSVČ i z pozice zaměstnance si důsledně hlídejte. V praxi se vyskytují případy, kdy zaměstnanec spoléhá na to, že zaměstnavatel za něj odvádí zálohy, ovšem z pojišťovny vám po nějaké době přijde dopis s tím, že dlužíte na zdravotním pojištění. Proč? Protože zaměstnavatel se nenahlásil jako plátcе vašeho pojištění. Dluhy bohužel musíte uhradit vy.

Sociální pojištění – důchodové pojištění

Ohlášení na ČSSZ musíte provést nejpozději do osmého dne kalendářního měsíce následujícím po měsíci, v němž jste zahájili svoji živnost. To znamená, že např. v červnu ohlásíte svoji

živnost a nejpozději 8. července ohlásíte změnu na ČSSZ. Opět platí, že v případě vyplnění jednotného registračního formuláře si tuto informaci vymění úřady mezi sebou navzájem.

Sociálním pojištěním se týká plateb záloh na důchodové pojištění. Výše minimálních měsíčních záloh na důchodovém pojištění je v roce 2012 stanovena na částku 1 836 Kč. OSVČ vykonávající svoji činnost jako vedlejší mají v roce 2012 stanovenou částku 735 Kč. Tuto částku budete platit pouze v některých případech (viz. www.cssz.cz/cz/pojisteni-osvc/ucast-na-pojisteni/povinna.htm).

Dobrovolné nemocenské pojištění

Vedle záloh na důchodové pojištění si můžete dobrovolně sjednat i platby záloh na nemocenské pojištění. Pro rok 2012 je jeho minimálně výše 115 Kč měsíčně. Toto nemocenské pojištění je důležité obzvláště u žen, protože se z něj vyplácí peněžitá pomoc v mateřství (PPM). Aby ženy měly nárok na tuto dávku, musí odvádět zálohy minimálně po dobu 180 dnů v období jednoho roku před nástupem na PPM.

Ukončení a přerušení živnosti

Přerušit živnost lze na libovolnou dobu. V případě přerušení živnosti se předpokládá, že ji v budoucnu opět obnovíte. Přerušení živnosti nastane dnem, který uvede v žádosti při ohlášení změny.

Naproti tomu ukončením živnosti se rozumí její definitivní zánik. Ukončit živnost lze dvěma způsoby: zánikem nebo zrušením. Mezi těmito pojmy je rozdíl.

Příčinou zániku živnosti může být např.:

- vaše smrt,
- rozhodnutí živnostenského úřadu o zrušení vaší živnosti,
- uplynutím sjednané doby v případě, že vaše živnost je na dobu určitou.

Zrušení živnosti provádí živnostenský úřad a jeho důvody mohou např. tyto:

- sami zažádáte o zrušení své živnosti,
- přestanete být způsobilý k právním úkonům,
- přestanete splňovat podmínku bezúhonnosti.

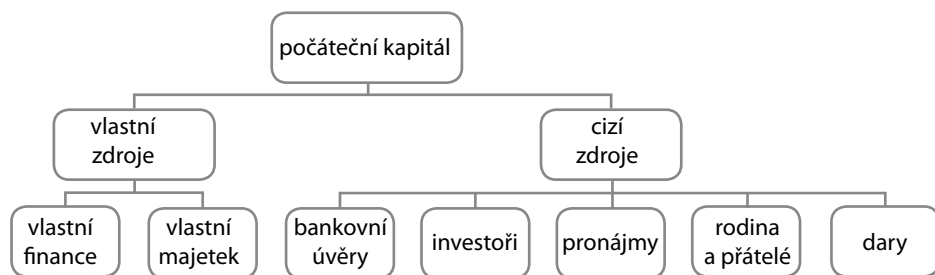


Upozornění: Žádost o zrušení či přerušení živnostenského podnikání musí být vždy v písemné podobě. Tyto úkony lze provést na příslušném živnostenském úřadě nebo i na kontaktním místě se službou Czech POINT.

Počáteční kapitál

Každá podnikatelská činnost vyžaduje neustálý zdroj v podobě peněžních a naturálních prostředků. Počátečním kapitálem se v našem případě rozumí finanční i naturální prostředky, které

hodláte vnést do svého podnikání. Tyto prostředky jsou nutné pro počáteční rozjezd vašeho e-shopu. Formy počátečního kapitálu a jeho příklady vám ukazuje diagram.



Obrázek 1.5 Diagram forem kapitálu

Pro rozjezd e-shopu můžete také využít pomoci investora. Zpravidla je vhodné vybírat takového, který má zkušenosti s oborem vašeho podnikání a který vám můžete pomoci při řešení obtíží. Investor může po vás požadovat určitý procentuální podíl na řízení, který mu zaručí, že se mu jeho prostředky, které vám poskytl, v budoucnu vrátí.

Finanční prostředky

Počáteční sumu peněz, kterou budete potřebovat investovat, si předem naplánujte. Je účelné počítat s finanční rezervou. Počáteční provozování e-shopu je nákladné, a než začnete být ziskoví, může to trvat týdny, měsíce, někdy i léta. Nemůžete počítat s tím, že budete ziskoví po několika týdnech.

Kde můžete čerpat finance?

- Příbuzní a přátelé
- Obchodní partneři
- Bankovní subjekty
- Investoři
- Úřady práce
- Dotace

Využití těchto finančních prostředků je různé. Pro představu si zkuste jednoduchou kalkulaci vstupních nákladů v tabulce. Využijte pouze ty položky, které by se mohly promítnout do vašeho podnikání.

Položka	ANO	NE	Předpokládané finance
nákup zboží (výroba zboží)			
skladování zboží			
obalový a balicí materiál			

Položka	ANO	NE	Předpokládané finance
doprava zboží			
reklama			
zhotovení e-shopu			
provoz e-shopu			
zaměstnanci			
pronájem prostor			
vedení účetnictví			
výdaje za právníka			
pojištění			
licence			
CELKEM			

Nákup zboží a jeho uskladnění

V případě, že se rozhodnete zboží kupovat za účelem jeho dalšího prodeje, bude vaší největší položkou náklad na jeho pořízení. Dále budete muset uvažovat, kde toto zboží uskladnit. Podstatnou otázkou je, jak velké prostory k uskladnění budete potřebovat.

Výroba zboží

Vhodným příkladem je výroba triček s potisky. Zde musíte kalkulovat jednak s nákupy triček, jednak s jejich potiskem. Může se stát, že než zboží prodáte konečnému zákazníkovi, projde u vás nějakou výrobní operací – odložte si finanční prostředky na nákup případných strojů a zařízení.

Obalový a balicí materiál

Vedle samotného sortimentu budete potřebovat materiál, do kterého zboží zabalíte. O současných dostupných obalových materiálech se dočtete v podkapitole o spotřebním materiálu. Tento materiál, stejně jako zboží k prodeji, potřebuje svoje místo na uskladnění.

Doprava zboží

Zboží putuje jak k vašemu zákazníkovi, tak i k vám. To se týká i výrobců, protože také potřebují zajistit dodávku materiálu potřebného pro výrobu. Proveďte si ocenění přepravních nákladů jednotlivých druhů balíků, které budete posílat. Převážní společnosti mohou vyžadovat uzavření smlouvy.

Zhotovení a provoz e-shopu

Cenu za zhotovení e-shopu vám předloží každý oslovený zhotovitel. Po jeho zhotovení počítejte s prostředky do jeho propagace. Marketing je podstatnou součástí toho, abyste měli zisk z prodeje.

Zaměstnanci

Provozovat e-shop jako jedinec je časově náročné. Rozhodnete-li se přijmout pracovní sílu, počítejte s dalšími náklady. Tyto náklady si předem propočítejte. Každý typ pracovního vztahu má odlišné finanční náklady.

Pronájem prostor

Pokud nemáte možnost mít provozovnu i sklad přímo v místě, kde bydlíte, je namístě využití pronájmu skladu. Tyto prostory by měly být dobře dostupné jak pro vaše dodavatele, tak i zákazníky (možnost osobního odběru zboží).

Vedení účetnictví

V počátcích provozu e-shopu můžete využít služeb externí firmy. Tito účetní mají rozsáhlé znalosti nejen v evidenci podnikatelské činnosti, ale také vám mohou pomoci se skladovým hospodářstvím, vzhledem faktur či s účetními doklady.

Výdaje za právníka

Právník vám pomůže při přípravě obchodních podmínek, zodpoví vám otázky ohledně řešení reklamací a vedení sporů. Pomůže vám sestavit případné kupní smlouvy.

Bankovní úvěry

Každá banka má individuální podmínky čerpání úvěru pro podnikatelské účely. Dle způsobu využití se tyto úvěry člení na provozní a investiční. Provozní využijete např. při nákupu zboží či refinancování dříve poskytnutého úvěru. Investiční úvěry využijete např. pro nákup skladu, ve kterém uložíte své zboží.

Při jakémkoliv půjčce by vás měla zajímat následující fakta:

- RPSN – roční procentní sazba nákladů,
- délka splatnosti úvěru,

- zajištění úvěru a případná pojištění,
- možnost předčasného splacení dlužné částky,
- podmínky čerpání,
- postupy v případě neschopnosti splácet,
- znění podmínek smlouvy.



Upozornění: V případě investičních úvěrů po vás banka může vyžadovat zpracování projektu, kde blíže specifikujete, k čemu chcete peníze použít.

Nemovitosti

Máte-li k dispozici vlastní prostory pro uskladnění zboží, provoz kanceláře nebo výdejní místo, ušetříte některé provozní náklady. Výše pronájmů je závislá na lokalitě, aktuálních cenových hladinách na trhu a také na technickém stavu dané nemovitosti.



Poznámka: Dobrý realitní makléř vám zjistí, jaké jsou aktuální ceny pronájmu v lokalitě, o kterou máte zájem.

Pokud se rozhodnete vést účetnictví, tj. stanete se účetní jednotkou, můžete odpisy nemovitosti zahrnout do účetních a daňových odpisů. Nemovitosti jsou totiž zahrnuty do dlouhodobého hmotného majetku firmy. Díky tomu si snížíte jak výši vašeho účetního zisku, tak i výši daně, kterou následně platíte správci daně (finanční úřad).

Každý sklad, každá kancelář i výdejní místo musí podléhat určitým bezpečnostním podmínkám provozu. Na možná rizika pak musíte upozorňovat pomocí bezpečnostních tabulek. Tyto tabulky musíte umístit na dobře viditelná místa. Různé vyhlášky a nařízení vlády blíže specifikují, co a kam umístit. Všeobecně se rozlišují tyto typy tabulek:

- Příkazové tabulky – např. Použijte ochrannou přilbu při pohybu ve skladě
- Tabulky bezpečí – např. Označení únikového východu
- Tabulky informační – např. Označení jednotlivých druhů místností
- Výstražné tabulky – např. Dané zařízení je pod napětím
- Zákazové tabulky – např. Zákaz kouření v daném úseku



Poznámka: Zákonné úpravy, které by vám mohly přiblížit tuto oblast, jsou nařízení vlády č. 11/2001 o požadavcích na umístění značek a značení a vyhláška č. 246/2001 o požární prevenci.

Vy i vaši pracovníci musíte dodržovat různé bezpečnostní pokyny. Souhrnně se tato problematika označuje jako BOZP – bezpečnost a ochrana zdraví při práci. Za porušení norem BOZP vám hrozí pokuty v různé výši a v závislosti na tom, co jste porušili. Dalším kritériem k posouzení výše pokuty je to, jestli jste právnická, nebo fyzická osoba.

Zákony, které by vás mohly zajímat v souvislosti s bezpečností a ochrannou zdraví, jsou tyto:

- Zákon č. 309/2006 Sb., kterým se upravují další požadavky bezpečnosti a ochrany zdraví při práci v pracovněprávních vztazích a o zajištění bezpečnosti a ochrany zdraví při činnosti nebo poskytování služeb mimo pracovněprávní vztahy (zákon o zajištění dalších podmínek bezpečnosti a ochrany zdraví při práci)
- Zákon č. 258/2000 Sb., o ochraně veřejného zdraví



Tip: Kontrolu provádí i Živnostenské úřady; zajímavé informace k tomu podává článek na <http://www.mesec.cz/clanky/zivnostensky-urad-pravomoci-a-udileni-pokut/>.

Další formy majetku a zřizovacích výdajů

Nemovitosti a finance nejsou jediné položky, které tvoří počáteční kapitál. Všeobecně sem patří veškeré formy dlouhodobého majetku. Zařadit sem můžete např. i tyto věci:

- Automobily a další dopravní prostředky
- Stroje a zařízení
- Různé druhy softwaru

Tyto prostředky můžete získat darem, převedením z osobního užívání do podnikání, nákupem, ale i pronájmem (leasing).

Leasing – rychlá cesta k pořízení majetku

Leasingové společnosti vám dnes nabízí dvě formy leasingu: finanční a operativní. Prvotní rozdíl mezi nimi je v tom, kdo je vlastník daného majetku. V případě finančního leasingu je vlastníkem společnost, teprve v momentě splacení celé kupní ceny se stáváte majitelem vy.

U operativního leasingu je majitelem předmětu i po ukončení smlouvy leasingová společnost. Zjednodušeně řečeno je to „pronájem na dobu určitou“.

Tvorba cen

Kalkulace ceny (cenotvorba) je jedním z důležitých prvků při tvorbě zisku. Cesta nízkých cen a nízkých přírůstků vede k nízkému zisku a často i k ukončení provozu e-shopu. Dlouhodobě je stav nízkých cen neudržitelný a ničí trh. Správně kalkulovaná cena je jedním z elementů, který rozhoduje o tom, zdali si zákazník u vás zboží koupí či ne. Rozhodně není pravdou, že nejlevnější cena vede k největšímu počtu objednávek.

Cena prodávaneho zboží se skládá z následujících složek:

- Kupní, respektive pořizovací cena (částka, za niž jste zboží koupili, respektive výrobní cena)
- Přírážka (váš zisk z kupní ceny)
- DPH (při splnění některých podmínek daných zákonem o DPH)

Přirážka je v procentech vyjádřený podíl z ceny zakoupeného zboží. Zboží koupíte za 50 Kč a přirážku stanovíte na 10%, což odpovídá 5 Kč. Prodejní cena pak bude 55 Kč. Přirážku počítáme z kupní (výrobní) ceny zboží, čili 10% z 50 Kč.

Marže je rozdíl mezi kupní a konečnou prodejní cenou. Při použití předchozího příkladu, kdy kupní cena je 50 Kč a prodejní cena je 55 Kč, činí výsledná marže 9,1% z prodejní ceny. Marži počítáme z konečné prodejní ceny, tj. zjišťujeme, kolik procent je 5 Kč z 55 Kč.

Rabat je sleva (srážka) z prodejní ceny zboží, kterou můžete poskytnout kupujícímu. Opět podle předchozího příkladu prodáte zákazníkovi zboží za 55 Kč se slevou 10%, což odpovídá 5,5 Kč. Tato sleva je rabat a zjistíme ji tak, že určíme 10% z 55 Kč. Rabatem ovšem může být i množstevní sleva, kdy ke třem kusům přidáte čtvrtý zdarma.

DPH – daň z přidané hodnoty

V roce 2012 máme dvě sazby daně z přidané hodnoty, a to základní ve výši 20% a sníženou ve výši 14%. Seznam veškerého zboží i služeb, které podléhají snížené sazbě, najdete v příloze zákona o dani z přidané hodnoty.

Plátcem DPH se stanete povinně, když splníte některou z podmínek daných zákonem o dani z přidané hodnoty. Mezi tyto podmínky patří např.:

- váš obrat za předchozích 12 měsíců překročí částku jednoho milionu korun,
- přijmete službu od zahraniční osoby (např. Google Adwords, Facebook reklama),
- poskytnete některou službu zahraniční osobě,
- nakoupíte v zemích EU zboží v hodnotě vyšší než 326 000 Kč,
- koupíte v zemích EU auto nebo zboží se spotřební daní.

Výčet těchto zákonných podmínek není úplný. Jejich bližší popis najdete ve zmiňovaném zákoně o DPH. Plátcem DPH se můžete stát také dobrovolně.



Poznámka: V praxi se často stává, že neplátcí DPH se snaží svými cenami vyrovnat plátcům DPH. Budete-li jako plátcé prodávat zboží za 100 Kč a daň bude činit při 20% sazbě 20 Kč, cena pro kupujícího je 120 Kč. Váš konkurent, neplátcé DPH, by to stejné prodával za 100 Kč, tedy levněji. Ale protože se chce cenami srovnat s vámi, zvedne cenu na 120 Kč. Nyní nabízíte za stejnou cenu stejné zboží, ale vy máte nižší zisk, protože část ceny tvoří DPH. Stanete-li se plátcem DPH a zachováte stejné ceny, jako když jste byli neplátcí, váš zisk mírně poklesne.

Povinná registrace k DPH při překročení obratu

Při začátkách své obchodní činnosti budete možná uvažovat o tom, že nechcete být plátcí DPH, protože budete předpokládat, že váš obrat bude minimální. To je zcela pochopitelné, ovšem v momentě, kdy součet vašeho obratu za předchozích nejvýše 12 kalendářních měsíců převýší částku jednoho milionu korun, stáváte se povinně plátcem DPH. K tomu se vyjadřuje zákon o DPH v § 6, odstavec 1:

Osoba povinná k dani, která má sídlo nebo místo podnikání v tuzemsku, je osvobozena od uplatňování daně, pokud její obrat nepřesáhne částku 1 000 000 Kč za nejvýše 12 bezprostředně předcházejících kalendářních měsíců, pokud tento zákon nestanoví jinak (§ 94).

Překročíte-li tento obrat, musíte se povinně registrovat do patnáctého dne následujícího měsíce a plátcem se stáváte od třetího měsíce po měsíci, kdy váš obrat v součtu překročil částku jednoho milionu korun. Dle § 6, odstavce 2:

Obratem se pro účely tohoto zákona rozumí souhrn úplat bez daně, včetně dotace k ceně, které osobě povinné k dani náleží za uskutečněná plnění, kterými jsou dodání zboží, převod nemovitosti a poskytnutí služby, s místem plnění v tuzemsku, jde-li o úplaty:

- a) zdanitelná plnění,
- b) plnění osvobozená od daně s nárokem na odpočet daně,
- c) plnění osvobozené od daně bez nároku na odpočet daně podle § 54 až 56, jestliže nejsou doplňkovou činností uskutečňovanou příležitostně.

Do obratu se nezahrnuje platba z prodeje dlouhodobého majetku.



Poznámka: Dejme tomu, že od ledna bude každý měsíc váš obrat činit 350 000 Kč. Už v březnu přesáhnete částku 1 000 000 Kč (tehdy bude váš obrat v součtu 1 050 000 Kč). Nejpozději do 15.4. se musíte registrovat u správce daně (finanční úřad) a plátcem se stáváte od 1.6.

Zdanitelná plnění v tuzemsku mezi plátcí a neplátcí

Zajímavostí v oblasti DPH je postup účtování konečných cen mezi plátcí a neplátcí DPH. Toto schéma vám vysvětlíme na zboží, které jste zakoupili od výrobce za 500 Kč a rozhodnete se je prodávat konečnému zákazníkovi s přírážkou 100 Kč. Při řešení příkladu budeme vycházet z toho, že zboží podléhá základní sazbě DPH ve výši 20 %.

Případ 1 - Nikdo není plátce DPH

Účastník případu	VSTUP - nákup	VÝSTUP - prodej	Daňová povinnost vůči FÚ
	Náкупní cena zboží	Prodejní cena zboží	
Výrobce	-	500,- Kč	-
Vy	500,- Kč	$500 + 100 = 600,-$ Kč	-

Cena pro vašeho zákazníka = 600,- Kč

Případ 2 - Vy jste plátce DPH

Účastník případu	VSTUP - nákup		VÝSTUP - prodej		Daňová povinnost vůči FÚ
	Cena bez DPH	Daň 20%	Cena bez DPH	Daň 20%	
Výrobce	-	-	500,- Kč	-	-
Vy	500,- Kč	-	600,- Kč*	120,- Kč	120,- Kč

Cena pro vašeho zákazníka = 720,- Kč

* Cena, za kterou jste zboží koupili od výrobce a ke které jste připočítali vaši přírážku.

Případ 3 - Výrobce je plátce DPH

Účastník případu	VSTUP - nákup		VÝSTUP - prodej		Daňová povinnost vůči FÚ
	Cena bez DPH	Daň 20%	Cena bez DPH	Daň 20%	
Výrobce	-	-	500,- Kč	100,- Kč	100,- Kč
Vy	600,- Kč		$600 + 100 = 700,-$ Kč		-

Cena pro vašeho zákazníka = 700,- Kč

Případ 4 - Oba jste plátcí DPH

Účastník případu	VSTUP - nákup		VÝSTUP - prodej		Daňová povinnost vůči FÚ
	Cena bez DPH	Daň 20%	Cena bez DPH	Daň 20%	
Výrobce	-	-	500,- Kč	100,- Kč	100,- Kč
Vy	500,- Kč	100,- Kč	600,- Kč*	120,- Kč	20,- Kč**

Cena pro vašeho zákazníka = 720,- Kč

* Cena, za kterou jste zboží koupili od výrobce a ke které jste připočítali vaši přírážku.

** Váš odvod DPH finančnímu úřadu snížený o DPH, které už odvedl výrobce, když vám prodal svoje zboží ($120 - 100 = 20,-$ Kč)

Jak často se platí DPH správci daně?

V situacích, kdy jste plátcí DPH, musíte povinně správci daně (finanční úřad) tuto daň odvést. Frekvence odvodů jsou závislé na výši vašeho obrátu. Standardně se platí vždy do 25 dnů po skončení zdaňovacího období, za které tuto daň počítáte:

- Při obrátu do 2 000 000 Kč budete daň přiznávat a hradit čtvrtletně.
- Při obrátu v rozmezí od 2 000 000 až do 10 000 000 Kč můžete přiznávat a hradit čtvrtletně nebo měsíčně. Budete-li podávat daňové přiznání za leden až březen, daň musíte spočítat a odvést do 25. dubna v případě, že uplatňujete čtvrtletí přiznávání daně.
- Při obrátu nad 10 000 000 Kč se přiznává a hradí měsíčně. Budete-li podávat daňové přiznání za období ledna, daň musíte spočítat a odvést do 25. února.



Poznámka: Definici jednotlivých zdaňovacích období, která jsou uvedena výše v odrážkovém seznamu, najdete v § 99 – Zdaňovací období, odstavec 1 až 3 dle zákona o DPH. O splatnosti daně se dočtete v § 101 – Daňové přiznání a splatnost daně, odstavec 1 zákona o DPH.

Proč se vyhnout nejnižším cenám?

Strategie nejnižších cen má často opačný účinek, než mnozí předpokládají. Mít nejnižší cenu má pouze jednu výhodu, a to tu, že jste nejlevnější. Být nejlevnější neznamena mít nejvíce zákazníků. Mezi tři největší problémy nízkých cen patří:

1. **Specifický okruh zákazníků.** Lidé, kteří jdou po nejnižší ceně, mohou také způsobit velké množství vrácených balíků. Někteří zákazníci, kteří preferují nejnižší cenu, mohou být hodně nároční.
2. **Nedostatečný zisk.** To se pojí jednak s nízkou přírážkou, jednak s vrácenými balíky. Abyste zaplatili prostředky vložené do reklamací a nevyzvednutého zboží, musíte prodávat ve velkém objemu.
3. **Nestabilita trhu.** Výkyvy v cenách určitého produktu mohou v extrémních případech snížit jeho prodej na celém trhu za předpokladu, že tento nejlevnější produkt je velmi nekvalitní. Zákazníci tak mohou ztratit důvěru v nákup tohoto zboží.

Nejnižší cena za zboží, které je součástí jiného zboží

Význam nejnižší ceny zboží na trhu může přinést pozitivní efekt tehdy, když prodáváte ve velkém objemu (to si mohou dovolit velké obchodní řetězce) nebo když se toto zboží stane přidanou hodnotou k jinému druhu zboží.