

Shoptet partnerský tým vede nově Jan Krupica. S čím přichází?

30.1.2025 - Kateřina Linhartová | [Blog.shoptet](#)

Propojovat e-shopaře a e-commerce specialisty a také budovat komunitu lidí, kteří platformu Shoptet perfektně znají a klientům pomáhají. Taková je mise partnerského týmu Shoptetu, který od ledna vede Jan Krupica.

Shoptet Partneri jsou klíčoví nejen pro e-shopy, ale také pro Shoptet. V dennodenní komunikaci je s nimi partnerský tým, který do konce roku dočasně vedla Head of Onboarding Vendula Gregorová a od nového roku jej převzal Jan Krupica. Ohlédli jsme se společně za rokem 2024 a vyptali se na další plány. Na co se mohou Shoptet Partneri těšit v roce 2025?

Vendy, jaký byl pro partnerský tým Shoptetu rok 2024?

Rok 2024 byl pro náš partnerský tým dost dynamický, plný změn, novinek a aktivit, které nám v následujících letech pomohou vylepšit partnerský program. Klíčovou změnou bylo, že tým partnershipu a zákaznického onboardingu budou fungovat odděleně. Partnershipu se chceme naplno věnovat, rozvíjet spolupráce s našimi stávajícími partnery. Ale chceme budovat i nová partnerství, proto potřebujeme posílit tým a mít i dedikovaného člověka, který tým povede. Připravili jsme strategii na následující 3 roky a začali revidovat naše interní procesy.

Pracovali jsme i na budování komunity, seznamovali jsme partnery s plánovanými produktovými novinkami, dělali jsme edukativní setkání.

Celkem jsme uspořádali 8 partnerských setkání, čtyři v Praze a čtyři v Bratislavě. Účastnili jsme se řady zajímavých e-commerce akcí, počínaje českým Reshoperem přes E-commerce day až po skvělé networkingové akce na Slovensku jako třeba Upterdam nebo Shopmasters. Mimochodem další Shopmasters se konají za několik dní, 13. 2. 2025, tentokrát opět v Praze, konkrétně v nových holešovických kancelářích Shoptetu (pozn. Port7, Pod Dráhou 1637/6, budova E3).

Přínos partnera je nejen v dovednostech, ale i zkušenostech

Honzo, ve světě e-commerce se pohybuješ zhruba 8 let a máš zkušenosti se stovkami e-shopů na Shoptetu. V čem podle tebe potřebují e-shopy nejvíce pomoci a jakou roli v tom může hrát síť partnerů a partnership tým Shoptetu, který nově vedeš?

Spousta e-shopařů potřebuje nasměrovat v tom, čemu má / nemá v dané situaci smysl se primárně věnovat. V tom pomůže právě profesionální pohled „zvenčí“. Kvalitní partner dokáže e-shopaři poradit s tím, co jeho e-shop potřebuje, a rovnou mu s tím i pomoci. Zde to tedy není pouze o dovednostech, ale i zkušenostech. Valná většina našich partnerů disponuje obojím, protože Shoptet na trhu působí už nějaký ten pátek.

Se Shoptetem jsi dlouho spolupracoval právě jako Shoptet Partner. Čím konkrétně ses zabýval a v čem vidíš svůj přesah?

Vedl jsem malou agenturu zajišťující plynulou migraci e-shopu z jiného e-shopového řešení na Shoptet s následnou tvorbou celého e-shopu od A do Z. S klienty jsme poté navazovali dlouhodobé spolupráce – týkaly se správy e-shopu, online marketingových aktivit apod. Dá se tedy říct, že jsem

přičichl snad ke všem oborům, které se založením a provozováním e-shopu souvisí.

Vhled do toho, s čím se partneři často potýkají

Velkou výhodou je, že víš, co je pro partnery důležité a kam spolupráci s partnery ze strany Shoptetu posouvat. Co nového chceš do Shoptetu přinést?

Troufnu si říct, že vedle manažerských zkušeností přináším především hodně kvalitní know how. A to jak ze vztahu partner / Shoptet, tak i partner / klient. Mám tedy vhled do toho, s čím se partneři často potýkají, což je super základ, na kterém můžeme stavět vzájemnou spolupráci.

Proč ses rozhodl pro takovou změnu?

Po 5 letech v agentuře jsem cítil, že potřebuji novou výzvu, v rámci které bych své zkušenosti dokázal lépe zúročit a sám se opět o něco posunout. Zároveň to pro mě nebyl úplný krok do neznáma, protože před pár lety jsem už v Shoptetu pracoval a teď se do něj vracím s jasnou vizí. Tu jsem ostatně nastínil i v case study, na základě které se pak obě strany utvrdily, že z této spolupráce můžou vyplynout opravdu velké věci.

Prozradíš aspoň něco z toho, na co se budete v roce 2025 zaměřovat a co mohou očekávat partneři?

Kromě optimalizace interních procesů se můžou na určité změny těšit samozřejmě i partneři. Uvidíme, kolik toho stihneme tento rok, ale půjde nám primárně o budování efektivnější spolupráce mezi partnery a Shoptetem, aby z toho obě strany mohly těžit. Obě strany jsou pro sebe totiž navzájem důležité. Můžu prozradit, že partnerský program projde celkem velkou obměnou. Víím, že jde o docela obecné informace, ale detaily si zatím nechám pro sebe. Vše ale budeme průběžně komunikovat a hlavně tvořit na základě zpětné vazby právě od partnerů.

<https://blog.shoptet.cz/shoptet-partnership-jan-krupica>