

S růstem e-shopu kondik.cz nám pomohl Shoptet. Dobře fungující vyhledávání šetří investice do PPC

17.2.2025 - | [Blog.shoptet](#)

Začal podnikat hned, kdy mu bylo osmnáct. A rovnou si založil e-shop. Co říká Lukáš Hliněný po deseti letech podnikání a čtyřech letech, kdy má na Shoptetu e-shop, kde prodává elektronické součástky?

Co přesně vaše firma dělá a co jsou vaše hlavní produkty?

V e-shopu kondik.cz se zabýváme prodejem elektronických součástek a příslušenství k nim, jako je základní nářadí pro elektrikáře, chemie, baterie, osvětlení a podobně. Podnikáme od roku 2014, kdy jsme začali prodejem elektronických součástek.

Za 4 roky na Shoptetu se podařilo dosáhnout:

Jak jste se k podnikání dostal?

Už na základní škole mě fascinovala představa, že bych mohl prodávat elektronické součástky. Když mi bylo 18 let, založil jsem si živnost a postupně začal budovat svůj první e-shop.

Začal jste rovnou prodávat online?

Ano, hned od 18 let, kdy jsem spustil svůj první e-shop, takže v tom v roce 2014. Provozovali jsme i kamennou pobočku, ale tu jsme teď koncem roku zavírali, online prodej je pro nás výhodnější.

Na jaké platformě jste začínal?

Tehdy jsem nepoužíval žádnou běžnou e-shop platformu jako dnes. Využil jsem řešení od místní firmy, která nabízela základní e-shop propojený se skladovým a fakturačním systémem Profact. E-shop vypadal dost zastaralý, jako by byl z roku 2005, ale fungoval. Propojení se skladem bylo jednoduché, ale zákaznická přívětivost a vyhledatelnost nebyly ideální. Firma navíc nedržela krok s technologickým vývojem, takže jsem musel přejít jinam.

V roce 2017 jsme přešli na krabicové e-shopové řešení, ale po nějaké době nám přestalo vyhovovat, a tak jsme se nakonec v roce 2020 rozhodli přejít na Shoptet. A od ledna 2021 naši zákazníci nakupují přes vaši platformu.

Velký růst přišel během pandemie, pomohly automatizace

Jak přechod na Shoptet probíhal?

Přechod byl poměrně hladký. Jsme technicky zdatní, takže jsme si vygenerovali XML soubory a přenesli data. Jen fotky jsme museli nahrát ručně, ale aspoň jsme to využili k optimalizaci jejich kvality.

Jaké technologické výzvy jste během přechodu řešili?

Největší boj byl s napojením na nějaký účetní systém. Do doby než jsme přešli na Shoptet, jsme využívali systém Profact, do kterého jsme stahovali objednávky z e-shopového řešení. To mělo své

výhody, ovšem znamenalo to i velké časové zdržení. U Shoptetu byla výhoda automatizované fakturace objednávek, tudíž stačilo pouze někam stahovat faktury. Zde jsme laborovali s různými doplňky a možnostmi, ale optimální řešení ještě hledáme.

Na Shoptet jste přecházeli během pandemie covidu, ovlivnilo to nějakým způsobem provoz e-shopu?

Během pandemie jsme zaznamenali velký růst. Předtím jsme měli průměrně 20 objednávek denně, ale během ní se počet objednávek zvýšil až na 50 denně. Řešení, na kterém jsme byli před Shoptetem, nemělo skladový systém, takže jsme museli objednávky zpracovávat ručně, což zabíralo spoustu času. Přechod na Shoptet nám tuto práci značně zjednodušil. Díky automatizaci, která vystaví fakturu ihned po zkompletování objednávky.

Zmiňujete skladový systém, jak řešíte distribuci a skladování?

Máme vlastní sklad, na kterém jsem si vždy zakládal. Na skladě máme přes 13 500 aktivních položek. Využíváme pozicování, které Shoptet umožňuje. V letošním roce chceme expedici ještě více zefektivnit a plánujeme nasazení Brani Baliče. Expedici řešíme s pomocí všech hlavních dopravců, například GLS, DPD, Balíkovna a Zásilkovna.

Váš segment je B2C nebo B2B?

Převážně B2C, ale máme i B2B zákazníky.

Jaké další služby od Shoptetu využíváte?

Hned jak Shoptet uvedl na trh Shoptet Pay, přešli jsme. Ze služeb Shoptet Pay využíváme propojení s bankou, platební terminál a QR platbu.

Dříve jsme používali platební bránu, kde jsme neměli nejlepší zkušenosti se zákaznickým přístupem a k odchodu nás přiměla i složitá administrace. Teď máme vše v jednom systému, což nám ušetřilo hodně času. Další velkou výhodou je, že kromě mě nemusí nikdo chodit na bankovní účet. Představa, že by mi pět lidí koukalo na účet kvůli platbám za objednávky, je hrozná.

Výhodou je párování plateb, pokud zákazník vyplní vše správně, což v 90% případů vyplní, se platba automaticky spáruje s objednávkou a díky automatizaci se objednávka obratem dostane do expedice. To znamená, že do 30 minut od vytvoření může být objednávka vyexpedována.

Jak by podle vás měli o platebním řešení přemýšlet lidé, když e-shop na Shoptetu zakládají nebo teprve zvažují?

Jednoznačně bych doporučil Shoptet Pay, protože vše funguje v rámci jednoho systému. Nastavení je jednoduché a integrace plateb proběhne rychle. Ano, poplatky jsou o něco vyšší než u konkurence, ale za tu jednoduchost a spolehlivost to stojí, zejména pro začínající e-shopy, které neřeší tisíce objednávek denně.

Shoptet Pay bych doporučil, protože vše funguje v rámci jednoho systému.

Lukáš Hliněný, majitel kondik.cz

Můžete uvést nějaká zajímavá čísla o růstu vašeho e-shopu?

V roce 2021, což byl náš první rok na Shoptetu, jsme měli 11 070 objednávek s obratem 4,6 milionu

Kč. V loňském roce 2024 jsme vyřídili 21 439 objednávek, což celkově vygenerovalo obrát ve výši 10 milionů Kč. Na počtu objednávek je to nárůst o více než 90 % proti 2021.

Průměrná hodnota objednávky za rok 2024 byla 400 Kč. Prodáváme primárně malé položky, takže se zákazníci snažíme motivovat k nákupu více kusů.

Co vám nejvíce pomohlo k takovému růstu?

Jednoznačně platforma Shoptet. Dobře funguje organické vyhledávání, což nám šetří investice do PPC reklam. Zákazníci nám také často chválí design e-shopu, který jsem si navrhoval sám úpravou šablony Merkur. Kromě toho Shoptet nabízí spoustu doplňků, které nám umožňují přizpůsobit e-shop našim potřebám.

Jakou radu byste dal začínajícím e-shopařům?

Rozhodně se vyhněte placení drahých školení a rad od koučů. Většina informací je dostupná zdarma na internetu, třeba v Shoptet Univerzitě (pozn. red. najdete ji v administraci každého Shoptet e-shopu). Raději investujte do reklamy nebo zboží než do nesmyslných kurzů. Také doporučuji webináře od Shoptetu, které jsou velmi užitečné.

Účastníte se našich webinářů?

Ano, webináře jsou skvělé, navíc jsou zdarma. Doporučuji je všem, zejména těm, kdo začínají.

Měl jste už možnost vyzkoušet Shoptet Kampaně nebo Shoptet Balíky?

Od listopadu využíváme služeb Shoptet Balíky (Napojení) a jsme spokojeni, až na pár drobností, které se ladí, vše funguje správně a hlavně zdarma, to je ten největší benefit. Čekáme už jen na zprovoznění dopravce DPD.

Jak řešíte marketing? Interně nebo s agenturou?

Marketing si už řešíme interně. Dříve jsme spolupracovali s agenturou, ale ta si s naším specifickým sortimentem moc nevěděla rady. Takže jsme se rozhodli najmout interního člověka, který zná náš produkt a zároveň má zkušenosti s marketingem.

To je skvělý přístup. Máte nějaký další tip pro e-shopy, jak uspět v konkurenčním prostředí?

Pokud zakládáte e-shop, musíte se nějak odlišit. Buď přijít s něčím jedinečným, nebo vyplnit mezeru na trhu. Například já znám spoustu lidí, kteří chtějí zakládat e-shopy s běžnými produkty, jako jsou doplňky do domácnosti. Takových e-shopů je ale plno. Raději přemýšlejte nad něčím, co se běžně neprodává.

<https://blog.shoptet.cz/pribeh-e-shop-kondik>