

Shoptet Balíky a Shoptet Pay nám šetří čas. U obsluhy zásilek je to až 90 %. E-shop Daillo věří automatizaci

28.11.2025 - David Koller | [Blog.shoptet](#)

Petr Novák z e-shopu Daillo nemohl dlouho narazit na vůni do auta, která by mu sedla, a tak se rozhodl vytvořit vlastní. Z osobní potřeby se stal promyšlený projekt a Petr po dvou a půl letech vývoje začal prodávat online. Jak značka vznikla, jaký přínos pro něj má Shoptet a proč je pro efektivní fungování e-shopu klíčové mít propojený ekosystém služeb?

Můžeš popsat, jak Daillo vzniklo? Co tě k tomu vedlo?

Bylo to vlastně prosté. Chyběla mi vůně do auta, která by mi opravdu sedla. Vyzkoušel jsem snad všechno, co se dalo sehnat, ale pokaždé mě něco zklamalo. Vadil mi vzhled, intenzita nebo materiál. V jednu chvíli jsem si řekl, že to zkusím udělat sám, přesně podle svých představ.

Z původní vlastní potřeby se nakonec stala několikaletá mise. Dva roky jsem testoval materiály, kombinace vůní, intenzitu i výdrž. Až po dvou a půl letech práce jsme pustili první produkty na trh, e-shop jsme spustili v září 2024 a se Shoptetem jsem spokojený. V porovnání s jinými platformami mi pořád vychází jako nejlepší a nejstabilnější řešení.

Co bylo při vývoji nejnáročnější?

Jednoznačně výroba. Pocházím z digitálního prostředí, kde se věci dějí rychle, ale u fyzických produktů to neplatí. Každý krok trvá týdny a někdy i měsíce. Často zjistíš až po dlouhé době, že jsi šel špatným směrem a musíš začít znovu. Vyvíjeli jsme všechno úplně od začátku, od dřeva a vůně až po obal a způsob, jak má vůně vzlínat. Byla to škola trpělivosti, kterou jsem si musel projít od nuly.

Cesta k dodavatelům a spolupracím

Jak jsi hledal dodavatele, když jsi s výrobou začínal?

Když jsem začínal, tak ještě neexistovaly AI nástroje, takže jsem to dělal oldschoolově. Google, telefonáty, e-maily. Zní to jak deset let zpátky, že? Často jsem se dostal až na čtvrtou stránku výsledků hledání, volal lidem, ptal se a zkoušel. Většinou to byly malé rodinné konzervativní firmy. Hledal jsem partnery, kteří se nebojí vývoje a chtějí tvořit společně. Trvalo to dlouho, ale stálo to za to.

Kolik dodavatelů jsi vystřídal?

Dost. Ale u vůní jsme měli obrovské štěstí hned napoprvé. Z prvního kontaktu se stala dlouhodobá spolupráce a nakonec i partnerství, protože výrobce vůní Mandario, se stal později i investorem. U výrobců dřevěných komponent, výrobců lahviček, grafiků nebo fotografií to ale tak hladké nebylo a několik spoluprací jsem musel vyměnit. Věřím, že každý článek řetězce musí ladit s ostatními stejně jako nástroj v orchestru. Když neladí jeden nástroj, celek ztratí rytmus a je potřeba ho nahradit.

Proč Shoptet a jaký byl začátek

Proč sis vybral pro svůj e-shop právě Shoptet?

Měl jsem zkušenost s vlastním vývojem a považuju ho za ekonomickou likvidaci. U menšího byznysu nedává smysl vytvářet vše od nuly, když existuje hotové řešení, které se dá upravit podle potřeby. Shoptet mi od začátku dával jistotu, že všechno bude fungovat. Navíc jsem znal profesionály, kteří se specializují na úpravy šablon, takže to byla přirozená volba. Vybrali jsme šablonu Disco, která se nejvíce hodila pro prezentaci našeho jednoúčelového produktu. Před spuštěním jsme si i pár věcí upravovali.

Jak probíhalo spuštění e-shopu?

Překvapivě hladce. Spolupracoval jsem s odborníky ze sítě Shoptet partnerů, kteří se postarali o design i technické nastavení. Konkrétně web a custom úpravy řešil Petr Páral. Grafický design a UX jsme doladili s Radkem Schramhauserem. To bylo na několik kol a nasazení celého e-shopu trvalo přibližně tři týdny. Všechno fungovalo bez problémů. Kdybych to měl dělat sám, ztratil bych spoustu času, ale s pomocí zkušených partnerů to byla rychlá a téměř bezstarostná práce.

Prozradil bys orientačně, kolik stojí e-shop s customizací, jakou máš na e-shopu ty?

Celkem mě tvorba e-shopu vyšla na přibližně 80 000 korun bez DPH, včetně práce partnerů. Nejnákladnější byla customizace, ale stojí za to si na začátku připlatit a být nekompromisní.

"Se Shoptet Balíky se celý proces výrazně zjednodušil. Dnes skladník jen otevře objednávku, klikne na tisk štítku a je hotovo."

Petr Novák, majitel e-shopu Daillo

Které doplňky máš aktivní a bez kterých bys už nechtěl fungovat?

Používám jich poměrně hodně. Některé kvůli vzhledu a usnadnění práce s produkty, jiné kvůli správě objednávek a logistiky. Třeba Dotyková galerie produktových fotografií je doplněk, který jsem si oblíbil, protože díky němu vypadají stránky živěji a přehledněji. Dále používáme například Pobo, napojení na Ecomail a Abru, Slevové kupony, Skladové hospodářství, Cizí měny, Cizí jazyky. Z těch klíčových věcí mám zapnuté Shoptet Balíky a Shoptet Pay. Dohromady to tvoří ucelený systém, který drží e-shop pohromadě.

Se Shoptet Balíky logistika dává smysl

Jak jsi řešil logistiku předtím, než jsi přešel na Shoptet Balíky?

Na začátku jsme všechno dělali ručně. Pracovali jsme přímo v systémech přepravek, exportovali a importovali objednávky přes CSV soubory. Skladníkům jsem musel neustále vysvětlovat, proč se něco neimportovalo, a každý krok znamenal několik kliknutí navíc. Byla to upřímně noční můra. Se Shoptet Balíky se celý proces výrazně zjednodušil. Dnes skladník jen otevře objednávku, klikne na tisk štítku a je hotovo. Jediné, co řešíš, je, jestli je dobře nastavená tiskárna.

Jak velký rozdíl to u tebe udělalo?

Obrovský. Úspora času u varianty s obsluhou zásilek ze systému přepravek je zhruba osmdesát až

devadesát procent. Dřív bylo potřeba udělat desítky úkonů, dnes jen dva. A hlavně mám všechno v jednom systému. Nemusím používat externí nástroje ani se přihlašovat do administrací jednotlivých přepraveců. Právě tahle jednoduchost a propojení je pro mě největší přínos.

Jak probíhala aktivace služby?

Velmi jednoduše. Přihlásil jsem se, vybral přepravce a mohl začít posílat zásilky. U Napojení stačí vyplnit ID a API klíč, nic víc. Komplet byl ještě jednodušší, tam si jenom zažádáš o smlouvu, počkáš na schválení, nastavíš přepravní služby a rovnou posíláš. Zvládneš to sám během pár minut a nestojí to nic, protože Balíky jsou zdarma.

Jaké přepravce využíváš a co si zákazníci vybírají nejčastěji?

Aktuálně kombinuji přepravce ze služeb Komplet pro dopravu do boxů a Napojení pro dopravu na adresu. Je super, že Shoptet tuto kombinaci umožňuje, protože si mohu vybrat, jaká varianta je pro mě nejvýhodnější. Do zahraničí využíváme kombinaci služeb Komplet a Napojení podle toho, jaké přepravce má Shoptet v dané zemi k dispozici.

Zákazníci nejčastěji volí boxy. Dává to smysl, i já sám oceňuji flexibilitu vyzvednutí si zásilky, kdy se mi to hodí.

Jaké funkce z Shoptet Balíků používáš nejčastěji?

Hodně pracuju se statistikami doručování. Sleduju, jak dlouho přepravci doručují zásilky, a podle toho hodnotím jejich spolehlivost i výkon skladu. Průměrná doba doručení je teď zhruba jeden a půl dne. Zásilkovna aktuálně doručuje kolem 1,9 dne, PPL doručuje v průměru do jednoho dne, což je skvělé, zákazníci si to pochvalují. Potvrzení toho, že jsme si vybrali správně a nemusíme mít ze sezónního náporu obavy, je pro mě to, že i teď v sezoně PPL deklaruje dodání do druhého dne.

A z pohledu e-shopu je u Balíků obrovská výhoda, že mám všechno přehledně na jednom místě a rychle vidím, jestli sklad odevzdává zásilky včas a kde se případně tvoří prodlevy.

A jak zvládáte sezónu?

Zásoby, sklad i logistika jedou naplno. Přepravci nás dopředu upozorňují, že se rozvážky budou posouvat, takže s tím počítáme. Snažíme se být vstřícní a udržovat s řidiči dobré vztahy. Občas jim přibalíme vůni do auta jako poděkování, což vždycky potěší. Pomáhá to udržet dobrou náladu a zároveň si tím trochu pojistíme, že se k nám rádi vracejí.

Jednoduché platby bez přepínání

Používáš i Shoptet Pay. Co ti na něm vyhovuje?

Budu se opakovat, ale hlavně to, že mám všechno na jednom místě. Nechci přepínat mezi několika systémy, sledovat platby zvlášť v bance a v administraci e-shopu. Když je všechno propojené, šetří mi to čas i nervy. Můžu třeba vrátit platbu jedním kliknutím nebo si jednoduše nastavit, jak často chci vyplácet peníze. Mám pohromadě výpisy, poplatky za transakce, částky čekající na vyplacení a podobně.

Byl pro tebe přechod od jiného poskytovatele složitý?

Vůbec ne. Byl to přirozený krok. Shoptet Pay byl na začátku o něco dražší, co se týče transakčních poplatků, ale s rostoucími obraty se i ty daly individuálně upravit, a dnes to dává naprostý smysl i z

hlediska poplatků. Nejvíc oceňuju, že mám jeden kontakt na všechno, ať už jde o platby, fakturaci nebo podporu. Díky tomu mám jistotu, že se vždy dovolám tam, kam potřebuji.

Plány do budoucna a expanze

Kam Daillo plánuješ posouvat?

Už dnes prodáváme na Slovensku a v Polsku a další země máme v plánu. Zajímá mě, jak si Shoptet poradí s růstem a rozšířením služeb, hlavně v oblasti logistiky. V Polsku nám třeba chybí napojení na InPost, který je tam jedničkou mezi dopravci. Bylo by skvělé mít i takové partnery dostupné přímo přes Shoptet, abychom mohli všechno řešit z jednoho místa.

TL;DR Co si z příběhu Daillo o založení e-shopu odnést?

Daillo je důkazem, že technologie nemusí být složitá, aby fungovala. Když propojíte platby a logistiku v rámci Shoptetu:

- ušetříte čas nad správou e-shopu, ale i ve skladu,
- omezíte chyby,
- získáte přehled nad celým e-shopem.

Kde hledat výhody a úsporu času podle majitele e-shopu Petra?

U Shoptet Balíky je obrovská výhoda: mám všechno přehledně na jednom místě a rychle vidím, jestli sklad odevzdává zásilky včas a kde se případně tvoří prodlevy.

U výběru platebního řešení Shoptet Pay je výhoda: mám všechno na jednom místě. Nechci přepínat mezi několika systémy, sledovat platby zvlášť v bance a v administraci e-shopu. Když je všechno propojené, šetří mi to čas i nervy. Můžu třeba vrátit platbu jedním kliknutím nebo si jednoduše nastavit, jak často chci vyplácet peníze.

Aktivujte si **Shoptet Balíky** a **Shoptet Pay** a soustředte se na to, co děláte nejlépe, tedy na svůj produkt a zákazníky.

<https://blog.shoptet.cz/pribeh-daillo>