

Čmuchací koberečky pro psy: Nápad, kterému nikdo nevěřil, ale objednávky chodily hned

19.1.2026 - Kateřina Linhartová | Blog.shoptet

V novém díle Shoptet podcastu Z garáže na miliardu jsme přivítali majitele e-shopu Čmuchací koberečky. Jejich příběh začal v psím útulku a díky nápadu, který na českém trhu chyběl.

Impuls zkusit prodávat čmuchací koberečky pro psy přišel poté, co si Pavel a Ivana z útulku dovezli jezevčici Cindynku, které dali vlastnoručně vyrobený čmuchací kobereček. „Viděli jsme, že to naši adoptovanou jezevčici Cindynku baví a hned jsme začali přemýšlet, že bychom koberečky mohli prodávat, protože na trhu to nebylo,“ prozrazuje Ivana Potěšilová, majitelka e-shopu Čmuchací koberečky.

V podcastu uslyšíte:

- „**Čmuchací kobereček** je podložka s třásněmi z flísu, do kterých se schovávají pamlsky. Pejsek si je **vyčmuchá** – pomáhá to i hltounům nebo při separační úzkosti.“
- „Já jsem byla **skeptická**, šla jsem do toho s **nulovým očekáváním**.“
- „**Žijeme tím**. Já jsem spíš impulzivní, Pavel je splachovací. **Doplňujeme se**.“
- „**Alfa a omega** všeho je **dobře si to spočítat**. Nejen materiál, ale i práci, obaly, marketing... **halíře dělaj talíře**.“

Pust'te si podcast s e-shopem Čmuchací koberečky

Do podcastového studia Ivana dorazila i s manželem Pavlem, který se stará o marketingový „support“. Probrali jsme, jaké to je podnikat v manželství a jak si rozdělují role. Jak se v praxi doplňuje „workoholička“ s „věčným optimistou“? A jakých chyb by se měl začínající e-shopář vyvarovat, zvlášť pokud něco **vyrábí**? To všechno zazní v epizodě – Shoptet Podcast Z garáže na miliardu můžete odebrat ve svých oblíbených podcastových aplikacích jako Spotify nebo přes Apple Podcasts, poslouchat můžete i přímo v přehrávači:

V podcastu uslyšíte i tohle:

Jak rychle jste se od nápadu dostali k fungujícímu e-shopu a s jakou investicí?

Ivana: „Měli jsme už zkušenosti z onlinu, takže začít pro nás nebylo tak těžké. Já jsem tomu ale zpočátku nevěřila, šla jsem do toho s nulovým očekáváním.“

Pavel: „Za měsíc od nápadu jsme byli v provozu. Prvotní investice byla do pěti tisíc – materiál na kobereček a Shoptet. A upřímně, reklamy jsme občas museli i tlumit, protože se nestíhalo vyrábět.“

Rady pro začínající e-shopáře

Co byste poradili začínajícím e-shopářům, hlavně těm, kteří něco vyrábějí?

Ivana: „Alfa a omega je **dobře si to spočítat**. Nejen materiál, ale i práci, čas, obalový materiál,

kartičky, marketing, provoz... Všechno.“

Pavel: „Halíře dělaj talíře. A zamyslete se hned nad názvem a URL. Vyberte něco univerzálního a zapamatovatelného, bez pomlček a kudrlinek. Myslete na růst.“

Poslechněte si epizodu Shoptet podcastu Z garáže na miliardu.

<https://blog.shoptet.cz/shoptet-podcast-cmuchaci-koberecky>