

BiznisWeb.sk

AKO A V ČOM ZAČAŤ PODNIKAŤ?



Chceš vedieť, ako na to? :)
Klikni na button PLAY a pozri si naše video:



OBSAH

ÚVOD	4
1. NAJVVYŠŠÍ ČAS ZAČAŤ SI BUDOVAŤ SVOJ SEN, NEMYSLÍTE?	5
2. VÝHODY PODNIKANIA	6
3. NEVÝHODY PODNIKANIA	7
4. V ČOM PODNIKAŤ?	8
5. AKO SA NA PODNIKANIE PRIPRAVIŤ?	9
6. ČO OBSAHUJE PODNIKATEĽSKÝ PLÁN?	10
7. PODNIKAŤ SÁM, ALEBO S NIEKÝM?	11
8. AKÚ FORMU PODNIKANIA ZVOLIŤ?	12
9. KOĽKO STOJÍ ZALOŽENIE ŽIVNOSTI A S.R.O.?	15
10. ODKIAĽ VZIAŤ PENIAZE NA PODNIKANIE?	16
11. ČO ODPORÚČAJÚ TÍ, KTORÍ SA UŽ ROZHODLI A DNES ÚSPEŠNE PODNIKAJÚ?	18
12. SLOVO NA ZÁVER	24
13. ZDROJ	26

AKO A V ČOM ZAČAŤ PODNIKAŤ?

**„Ak si nevybuduješ svoj sen,
niekto iný ťa najme, aby si mu pomohol vybudovať ten jeho.“**

Tony A. Gaskins

*Áno, budete zrejme v okolí počúvať, že začiatky sú ťažké.
Veď v dnešnej dobe podniká už takmer každý.
A každý vám povie: „Dobre si to premysli.“*

Ja môžem povedať len jedno:

**Nevzdávajte sa!
Chodte za svojim snom a urobte preň všetko.**



Peter Polakovič, CEO BiznisWeb.sk

1. OPTIMIZMUS

V genetickej výbave by ste mali mať optimizmus. Mne nechýba silná dávka, hoci som ako 11-ročný prekonal Guillan-Barrého syndróm (GBS). Prakticky zo dňa na deň som ochrnul. Nikdy som sa nezmieril s tým, že budem pripútaný na lôžko, hoci prognózy lekárov boli desivé.

2. ODHODLANIE

V roku 2002, kedy bol na Slovensku jeden jediný poskytovateľ internetu, ktorého si málokto mohol dovoliť, lebo ponúkal predražený net s nízkym výkonom, sme sa s kamarátom, Jurajom Bystrickým, odhodlaní ísť si za svojim cieľom, rozhodli založiť združenie na podporu internetizácie Slovenska - Internet pre všetkých.

3. BEH CEZ PREKÁŽKY

Nebudem vám hovoriť, čím všetkým sme prešli, ale prekážky sa nám nevyhýbali, ale posúvali nás vpred. V roku 2003 sme už mali aj prvých klientov. Hoci som zápasil a stále zápasím so zdravotnými ťažkosťami, bežne sme pracovali aj 10 hodín. Hneď, ako sme vstali, zapli sme počítač, vyriešili maily, komunikovali s klientmi.

4. TRPEZLIVOSŤ

Až potom sme si mohli dovoliť ísť na rande, na pivo s kamarátmi. Pre nás to však nebol problém, ale hnací motor. Boli sme radi, že klienti boli spokojní, dokázali našu prácu ohodnotiť a odporúčali nás ďalej.

Paradoxne, vôbec nám nezáležalo na peniazoch, vyplatili sme to najnutnejšie – jedlo, nájom a zvyšok investovali hneď do firmy. Hľadali sme nové priestory, kolegov, skúšali sme reklamu, ale nestáli sme ani chvíľu, snažili sme sa stále kráčať vpred. A vyplatilo sa.

NAJVYŠŠÍ ČAS, ZAČAŤ SI BUDOVAŤ SVOJ SEN, NEMYSLÍTE?



Aj vy sa zamýšľate nad tým, či je klasické zamestnanie pre vás to pravé orechové? Alebo už nemáte nervy na neustále striedanie zamestnaní? Zdá sa vám, že najlepšie si dokážete šéfovať sami? Tak potom prichádza ten správny čas začať podnikať a stať sa sám sebe pánom.

Ak ste práve na rozhraní a uvažujete:

- ❓ či sa pustiť do podnikania,
- ❓ aký odbor si pre svoj biznis vybrať,
- ❓ akú formu podnikania zvoliť,
- ❓ kde získať financie na začiatok, tak čítajte ďalej



Presne odpovede na tieto otázky nájdete v tomto ebooku.

Je rozdiel medzi zamestnancom a podnikateľom. Aké výhody a nevýhody má pozícia zamestnanca, to ste sa už určite presvedčili na vlastnej koži. Zistíte teraz, či máte predpoklady na to, viesť vlastný biznis a profitovať v ňom.

VÝHODY PODNIKANIA



- + možnosť ponúkať svoje služby rôznym obchodným partnerom – potenciál vyššieho zisku,
- + možnosť odpísať výdavky z prevádzkovania živnosti zo základu dane,
- + nižšie odvody – 1. rok podnikania nemusí živnostník platiť odvody do Sociálnej poisťovne (resp. Samostatne zárobkovo činnéj osobe vzniká povinné nemocenské poistenie a povinné dôchodkové poistenie spravidla od 1. júla kalendárneho roka nasledujúceho po kalendárnom roku, za ktorý jej príjem z podnikania a z inej samostatnej zárobkovej činnosti podľa osobitného predpisu alebo výnos súvisiaci s podnikaním a s inou samostatnou zárobkovou činnosťou je vyšší ako 12-násobok platného vymeriavacieho základu).

TIP

Najmite si skúseného účtovníka, ktorý vám vysvetlí, čo je to daňová optimalizácia a pomôže vám vyťažiť z podnikania maximum

- + spolupráca s obchodnými partnermi a prípadne "komplikovanými" klientmi sa dá jednoduchšie a rýchlejšie ukončiť,
- + väčšia sloboda – na začiatku podnikania však musíte počítať so zvýšenými nárokmi na váš čas, o dovolenke sa vám spoiatku môže len snívať, no akonáhle sa váš biznis rozbehne, niet pochýb o tom, že sa stanete pánmi svojho času a budete si prácu (a rovnako tak aj dovolenku) organizovať tak, ako vám bude vyhovovať.

NEVÝHODY PODNIKANIA

Každá minca má 2 strany, áno, prevádzkovanie živnosti má aj negatíva:

- nižšie odvody sa odrazia na výške dôchodku,
- nižšia nemocenská,
- za všetky záväzky budete ako živnostník ručiť svojim majetkom,
- minimum "zamestnaneckých" výhod – pracovná doba, absentuje 13. plat, príspevok na stravu a pod.,
- administratívne úkony navyše – vedenie účtovníctva, daňové priznanie, zúčtovanie poistenia a pod.

Ak ste zobrali do úvahy tieto za a proti, skúste zistiť, či sa nájdete v charakterových črtách podnikateľa, ktorému sa bude dariť.

Všetci, ktorí sa rozhodnú podnikat', by mali byť:

1. V prvom rade rozhodnutí pre prácu, ktorá bude vaším poslaním, nie povoláním. Mali by ste si vybrať niečo, čo budete robiť zo srdca a oduševnene, aby bolo z vašej práce cítiť, že to, čo robíte, vám robí radosť a vyznáte sa v tom.
2. Spoločenský a sympatický, aby ste dokázali komunikovať s ľuďmi osobne, telefonicky aj online. Mali by ste mať schopnosť budovať vzťahy a vytvárať neformálnu atmosféru, v ktorej sa dobre pracuje a obchoduje.
3. Pozitívne myslíaci, nemôžu vás odradiť prekážky, tým sa žiaden podnikateľ nevyhne.
4. Ctižiadostiví, aby ste si dokázali ísť za svojim cieľom a posúvali sa stále ďalej.
5. Pracovití, aby ste boli ochotní stále sa vzdelávať a pracovať na sebe. Tiež fyzicky pracovať, ak na to príde, súvisí to s prácou, ktorú ste si vybrali.
6. Empatický, aby ste sa vedeli vžiť do role zákazníka, ktorému chcete predávať a komunikovať s ním jeho jazykom.
7. Aseratívni, aby ste svojim obchodným partnerom vedeli formulovať požiadavky, príp. aj svojim zamestnancom.
8. Kreatívni, aby ste prichádzali s nápadmi a dokázali ich aj zrealizovať. Aby ste kráčali s dobou a boli moderní a inovatívni.
9. Logicky zmýšľajúci, aby ste vedeli analyzovať a spracovávať výsledky, spätnú väzbu od zákazníkov a na základe toho váš biznis stále zdokonaľovať.
10. Vytrvalí a trpezliví, pretože len disciplínou a dennou prácou sa možno dopracovať k výsledkom.
11. Flexibilní, mali by ste byť ochotní prispôbiť sa požiadavkám trhu, pretože v ňom vládne konkurencia, nech robíte čokoľvek.
12. Zodpovední, veci doťahovať do konca, dodržať slovo a dať zákazníkovi minimálne to, čo ste im sľúbili, v lepšom prípade viac.

V ČOM PODNIKAŤ?

Nie je pravda, že úspech podnikania závisí najmä od vášho podnikateľského talentu. Dôležité je práve odvetvie, pre ktoré sa rozhodnete. Ponúkame vám pár tipov, ktoré vás môžu inšpirovať.

1. Najčastejšie začíname podnikateľ práve **v branži, ktorú sme opustili**. Je to samozrejmé, veď, prečo by sme nezúročili dlhoročné skúsenosti a vzdelanie? Pozor ale na korektné ukončenie vzťahov so zamestnávateľom. Overte si, že v pracovnej zmluve nie je klauzula o tom, že istý čas nesmiete podnikateľ v rovnakej branži. Ak nie, tak do toho!
2. Ďalšou početnou skupinou začínajúcich podnikateľov sú nadšenci, ktorí svoje **hobby** povýšia na **živobytie**. Nemusí sa jednať výlučne o home-made produkty alebo pestovanie ovocia či zeleniny.
3. Treťou možnosťou, ako nájsť inšpiráciu pre začiatok podnikania, je **hľadanie nových príležitostí**. Snažte sa prísť s niečím novým, inovatívnym, príp. rozširujúcim.



Ak ste vymysleli niečo originálne, chráňte svoj nápad či vynález, skôr než vám ho niekto legálne ukradne. Zabezpečte si radšej [patent](#) alebo požiadajte [Úrad priemyselného vlastníctva SR](#) o ochranu [duševného vlastníctva](#).



Ak ste pre svoje podnikanie zvolili originálny názov, neváhajte ani s [registráciou ochrannej známky](#) ako naši klienti. Viac informácií o registrácii ochrannej známky nájdete aj [v článku od JUDr. Róberta Bánosa](#).



4. Ak vám nevyhovuje ani jeden z predošlých nápadov, skúste odkúpiť **napr. franšizu - podnikanie na kľúč**.

ČO JE FRANCHISING?

Franchising poznáme už od 19. storočia. Ide o dohodu medzi výrobcom, teda poskytovateľom (franchisor-om) a prijímateľom, nezávislým podnikateľom (franchisant-om), ktorý odkúpi práva na poskytovanie rovnakých služieb alebo výrobkov, používanie know-how a značky.

Ak vám stále nič nenapadlo, možno je niečo, čo sa uchytilo v zahraničí, ale u nás ešte v tejto oblasti nikto nepodniká. Alebo sa inšpirujte oblasťou, ktorá je už na Slovensku, je vám blízka, ale viete ju vylepšiť a priniesť ľuďom niečo viac, ako im doteraz ponúkala konkurencia.

AKO SA NA PODNIKANIE PRIPRAVIŤ?



Predtým, ako začnete podnikat', pár praktických rád:

- ✓ Vyberte si ten **správny odbor** pre svoje podnikanie.
- ✓ Vyčleňte si na podnikanie **rozpočet** – zistíte, koľko vás podnikanie bude stáť, aké výdavky (odvody, daň) sú s tým spojené.
- ✓ Vyberte si **vhodné meno**, ktoré vás bude reprezentovať.
- ✓ Dohľadajte si na internete čo najviac informácií a zanalyzujte si oblasť, pre ktorú ste sa rozhodli.
- ✓ Urobte si **prieskum trhu**. Zistíte čo najviac o konkurencii, zistíte, čo viete vylepšiť a čo naopak, neviete robiť tak dobre, ako oni. Zistíte, čo platí na vašich potenciálnych zákazníkov, čím žijú, čo ich baví, kde sa pohybujú, zistíte o nich maximum.
- ✓ Spíšte si na papier silné a slabé stránky – [SWOT analýza](#).
- ✓ **Naučte sa hovoriť** so zákazníkmi tak, aby vám rozumeli a aby im bolo jasné, že aj vy rozumiete ich potrebám, buďte k zákazníkom ústretoví.
- ✓ Pripravte si **web a sociálne siete**, kde si budete budovať značku, renomé a vzťahy so zákazníkmi. Inšpirujte sa: [ako založiť eshop](#), [ako vytvoriť webstránku](#) sa dočítate aj na blogu o podnikaní na internete:
 - [Ako začať podnikat' na internete](#),
 - Aký systém pre tvorbu e-shopu a webstránky vybrať – Open Source alebo Closed CMS [1. časť](#) a [2. časť](#).
- ✓ **Prozákaznícky prístup** musí byť samozrejmosťou v každej situácii – staré zlaté motto preferované v minulom režime “naš zákazník, náš pán” je tou správnou cestou.
- ✓ Všetky vaše nápady na podnikanie **si starostlivo zapisujte** - na papier, do smartphonu, príp. použite napr. myšlienkový diagram [Coggle](#) alebo [Trello](#).

ČO OBSAHUJE PODNIKATEĽSKÝ PLÁN?



Zjednodušene povedané, vypracujte si plán svojho podnikania, ktorý vám pomôže dosiahnuť vytýčené ciele.

EXISTUJÚ 3 TYPY PODNIKATEĽSKÝCH PLÁNOV (PP)

ZAKLADATEĽSKÝ	STRATEGICKÝ	ZAKLADATEĽSKÝ PP
analýza, v čom chcete podnikáť, aké ciele chcete dosiahnuť atď. vid' nižšie	analýza trhu, podnikateľské prostredie, vaša konkurencia, ekonomické trendy v tejto oblasti podnikania	interný dokument pre potreby firmy, banky, investorov - napr. aké sú podmienky trhu, výška zisku, očakávaný rast financií, návratnosť vašich investícií.

Ak len začínate podnikáť, stačí vám zakladateľský PP, ktorý vám pomôže zosumarizovať podnikateľskú myšlienku – poskytne odpovede na nasledujúce otázky a posluží ako návod a kontrola vášho podnikania. Znie to možno trochu náročne, ale nič náročné to nie je.

Správne si vypracovať plán sa vám oplatí, získate odpovede na otázky:



- 1. Čo chcem robiť** – aké služby/produkty chcem ponúkať?
- 2. Pre koho** – kto je moja klientela?
- 3. Aký zmysel a úžitok pre zákazníkov má moje podnikanie?**
- 4. Akým spôsobom chcem podnikanie realizovať** – akými prostriedkami a metódami?
- 5. Ako začnem?**
- 6. Aký je môj rozpočet?**
- 7. Aké sú riziká spojené s mojim podnikaním?**

[Vzory podnikateľských plánov](#) nájdete aj na internete – napr. [na podnikajte.sk](http://na.podnikajte.sk).

PODNIKAŤ SÁM, ALEBO S NIEKÝM?



Zvažujete, či podnikat sám, alebo vo dvojici? Ak si vyberiete správneho sparringpartnera, môže byť takéto biznis spojenie pre obe strany výhodné a prínosné:

1. **Sparingpartner** – ak si vyberiete naozaj dôsledne, váš partner v podnikaní vás dokáže posúvať ďalej, potrebujete niekoho, kto vám dokáže dať úprimnú spätnú väzbu, s kým dokážete tráviť aj voľný čas, s kým sa viete navzájom dopĺňať a kto vás zároveň aj riadi.
2. **Delba práce** – máte možnosť rozdeliť si kompetencie a zodpovednosť za jednotlivé činnosti, taktiež by ste sa mali vedieť zastúpiť počas dovoleniek a pod.
3. **Morálna a emocionálna podpora** – podnikateľská cesta vie byť náročná a je skvelé mať niekoho, komu sa dokážete nielen vyspovedať, ale nájsť aj spoločné riešenie problému.
4. **Pôsobíte presvedčivejšie** aj na investorov, obchodných partnerov, ak pridete aj so spoluzakladateľom či spoločníkom.
5. **Rozdelenie kompetencií** – autonómia v rozhodovacom procese je síce oslobodzujúca, ale ešte lepšie sa budete cítiť, ak na všetko nebudete sami, najmä na začiatku podnikania musíte urobiť kopec rozhodnutí.

Dôležité je však, vedieť si správne vybrať partnera pre svoj biznis, s ktorým to spolu potiahnete, aby sa nestalo, že všetko ostane len na jednom z vás.

AKÚ FORMU PODNIKANIA ZVOLIŤ?



Správne rozhodnutie na začiatku podnikania vám ušetrí kopec problémov. Spýtali sme sa preto **JUDr. Róberta Bánosa** z renomovanej advokátskej kancelárie Banos.sk:



ODBORNÍK

RADÍ

„Volba formy podnikania závisí od mnohých faktorov a nie je možné jednoznačne povedať, ktorá forma podnikania je výhodnejšia a ktorá nie. Preto odporúčam prekonzultovať túto vec s odborníkom, nakoľko výber formy podnikania možno považovať za najkľúčovejšie rozhodnutie budúceho podnikateľa.

Najprv je potrebné položiť si otázku, či chcete podnikat ako fyzická osoba (v tomto prípade prichádza do úvahy živnosť), alebo ako právnická osoba (na výber máte obchodnú spoločnosť alebo družstvo).

S tým súvisí aj ďalšia okolnosť, a síce, či chcete podnikat samostatne (tu je možnosť voľby medzi živnosťou alebo tzv. „jednoosobovou“ spoločnosťou s ručením obmedzeným), alebo spolu s inými.

Taktiež je potrebné zvážiť ďalšiu skutočnosť, tou je ručenie za záväzky. Zatiaľ čo, napríklad, živnostník ručí za záväzky z podnikania celým svojím majetkom, akcionár akciovej spoločnosti neručí za záväzky spoločnosti vôbec.

Čo sa týka administratívneho zaťaženia v súvislosti so zakladaním či už živnosti, obchodnej spoločnosti alebo družstva, najjednoduchšie a najlacnejšie je založenie živnosti. Výhodou taktiež je, že živnosť môžete kedykoľvek prerušiť prípadne zrušiť. Zakladanie obchodných spoločností a družstiev už so sebou prináša väčšiu administratívnu náročnosť.

V súvislosti so spôsobom vedenia účtovníctva je výhodou živnosti, že si môžete vybrať, či budete viesť jednoduché alebo podvojné účtovníctvo. Obchodné spoločnosti a družstvá sú povinné viesť podvojné účtovníctvo. Veľmi významným faktorom pri výbere formy podnikania je aj povinnosť tvoriť základné imanie. Povinnosť tvorby základného imania sa zo zákona vzťahuje na spoločnosť s ručením obmedzeným, akciovú spoločnosť a družstvo.

Daňová a odvodová povinnosť je nepochybne ďalším faktorom ovplyvňujúcim výber formy podnikania. Nedá sa však jednoznačne uviesť, ktorá právna forma je v tejto súvislosti výhodnejšia, nakoľko to závisí od individuálnych skutočností ako napríklad výška nákladov, obratu atď.“



ŽIVNOSŤ

Živnostenské podnikanie môže prevádzkovať fyzická aj právnická osoba.

Aby ste ho mohli vykonávať, potrebujete:

- + živnostenské oprávnenie
- + dosiahnutý vek 18 rokov
- + spôsobilosť na právne úkony
- + bezúhonnosť
- + a v prípade remeselnej a viazanej živnosti aj preukázanie odbornej spôsobilosti.

Na základe podmienok pre získanie živnostenského oprávnenia rozlišujeme 3 druhy živností:

1. **Volné živnosti** – napr. chov vybraných druhov zvierat, odevná výroba či výroba obuvi...
2. **Remeselné živnosti** – napr. zámočníctvo, kovoobrábanie, diagnostika a opravy cestných motorových vozidiel... Podmienkou remeselnej živnosti je vyučenie v odbore.
3. **Viazané živnosti** – ich prevádzkovanie je podmienené okrem splnenia všeobecných podmienok aj odbornou spôsobilosťou na základe vyučenia v odbore. Jedná sa napr. o očné optiku, zubnú techniku alebo inštruktorov autoškoly.

POZNÁMKA

Pre aktuálne zoznamy odporúčaných označení voľných, remeselných a viazaných živností a ich bližšie vymedzenie odporúčame kontaktovať **Ministerstvo vnútra SR, sekciu Verejnej správy, odbor živnostenského podnikania.**

Ak chcete rozbehnúť **vlastný biznis bez spoločníkov**, táto forma podnikania je pre vás najvhodnejšia. Nemáte povinnosť vytvárať základné imanie, ale **za záväzky ručíte celým vaším majetkom.**



SPOLOČNOSŤ S RUČENÍM OBMEDZENÝM

Môžete založiť aj sami alebo s najviac 50 spoločníkmi, pričom spoločník zodpovedá za záväzky spoločnosti do výšky svojho nesplateného vkladu. Spoločnosť s ručením obmedzeným je povinná vytvárať základné imanie vo výške najmenej 5000 € a nemôže ju založiť osoba s daňovým nedoplatkom vo výške viac ako 170 €. Minimálny vklad jedného spoločníka je 750 € a môže sa jednať aj o nepeňažný vklad (pozemky, výrobné zariadenia a pod.). Ak by ste sa ako jednotlivec rozhodli založiť s.r.o., musíte celé základné imanie splatiť pred zápisom do Obchodného registra. Jedná sa o najrozšírenejšiu formu obchodnej spoločnosti na Slovensku.

AKCIOVÁ SPOLOČNOSŤ

Ako názov napovedá, základné imanie je rozvrhnuté na konkrétny počet akcií s menovitou hodnotou. Kapitál získavajú zakladatelia a.s. predajom akcií akcionárom. Akcionár neručí za záväzky spoločnosti.

VEREJNÁ OBCHODNÁ SPOLOČNOSŤ (V.O.S)

Jedná sa o druh obchodnej spoločnosti, ktorú zakladajú minimálne 2 spoločníci. Za záväzky spoločnosti ručia spoločníci celým svojím majetkom. Samotný kapitál tvoria ich vklady. Ak v spoločenskej zmluve nie sú podmienky determinované inak, spoločnosť nemusí vytvárať základné imanie.

KOMANDITNÁ SPOLOČNOSŤ

Predstavuje hybridnú verziu medzi v.o.s a s.r.o. Združuje 2 druhy spoločníkov – **komplementárov** (ručia za záväzky spoločnosti neobmedzene, celým svojím majetkom a keďže majú vyšší podiel na zisku, sú oprávnení na obchodné vedenie spoločnosti) a **komanditistov** (ručia len do výšky svojho kapitálového vkladu).

DRUŽSTVO

Vznikne, ak súkromní vlastníci (min. 5 fyzických osôb alebo 2 právnické osoby) dobrovoľne združia svoj majetok za účelom spoločného využívania. Základný kapitál musí dosiahnuť minimálne 1250 €. Výhodou je neobmedzené maximálne množstvo členov a možnosť prístúpenia alebo vystúpenia z družstva kedykoľvek.

KOLKO STOJÍ ZALOŽENIE ŽIVNOSTI A S.R.O.?



Poplatky za založenie živnosti sa odvíjajú od predmetov podnikania a ich počtu. Predmety podnikania patria pod voľné, remeselné alebo viazané druhy živnosti.

Ak sa rozhodnete živnosť ohlásiť osobne na živnostenskom úrade, resp. na okresnom úrade, odbore živnostenského podnikania, za každú **voľnú živnosť** platíte správny poplatok **5 €** a za každú **remeselnú alebo viazanú živnosť 15 €**.



Elektronické ohlásenie živnosti je lacnejšie – za každú remeselnú a viazanú živnosť platíte **7.50 €** správny poplatok. Za voľnú živnosť sa žiadny poplatok nevyberá. Pre online ohlásenie živnosti odporúčame portál Slovensko.sk. Tu nájdete aj všetky potrebné doklady k začiatku podnikania a oznamovacie povinnosti.

Uvedené poplatky sú jednorazové, platíte ich teda len pri zakladaní živnosti.

KOLKO STOJÍ S.R.O.?

Ak sa obávate jednotlivých krokov pri založení spoločnosti, môžete využiť služby à la **založenie spoločnosti s ručením obmedzeným na kľúč** alebo **tzv. asistované založenie s.r.o.**, kedy za vás časť úkonov spraví firma a vy už len zapíšete s.r.o. do Obchodného registra.

Na internete nájdete veľa firiem, ktoré sa tým zaoberajú. **Za kompletne založenie s.r.o. aj so zápisom do obchodného registra zaplatíte od 199 - 249 €.**

Za asistované založenie s.r.o. zaplatíte od **79 €**. Na vás potom ostáva **elektronický zápis s.r.o. do Obchodného registra** – 150 €, overenie podpisu na matrike – 1,50 € za 1 podpis na matrike a kúpa kolkov na Živnostenskom úrade – za každú voľnú živnosť 5 € kolok.



Takáto firma vám dokáže zabezpečiť napr. aj zmenu sídla spoločnosti, zmenu spoločníka, prevod obchodného podielu, zvýšenie či zníženie vkladu spoločníka, zmenu obchodného mena alebo zmenu rozšírenia predmetov podnikania a pod.

Výhoda

- ✓ odpadnú vám starosti spojené, napr. s vypracovaním všetkých listín a oprávnení a v rekordne krátkom čase (do 2 týždňov alebo do mesiaca) už môžete začať podnikáť,
- ✓ potrebnú minimálnu výšku základného imania (5000 €) nemusíte fyzicky zložiť na bankový účet, nakoľko vám spoločnosť vypracuje dokument, ktorý akceptuje ORSR.

ODKIAL' VZIAŤ PENIAZE NA PODNIKANIE?



A. Požičať si z banky

B. Získať príspevok od Slovak Business Agency

C. Vybaviť príspevok z Úradu práce, sociálnych vecí a rodiny

D. Získať grant alebo nájsť investora

A. PÔŽIČKY PRE ZAČÍNAJÚCICH PODNIKATEĽOV A ŽIVNOSTNÍKOV

patria medzi špecifické bankové produkty, keďže sú vysoko rizikové. Odporúčame nechať si vypracovať ponuky na podnikateľský úver z viacerých bánk a porovnať si ich.

B. SBA (SLOVAK BUSINESS AGENCY)

- ✓ podporuje v podnikaní aj **tzv. marginalizované skupiny** – ženy, mladých, seniorov, handicapovaných alebo migrantov,
- ✓ poskytuje tzv. mikropôžičky od 2500 € do maximálnej výšky 50 000 € so splatnosťou max. 48 mesiacov a so zvýhodnenými podmienkami v porovnaní s bankami, viac informácií o mikropôžičke nájdete [tu](#).

Výhoda mikropôžičky:

- ✓ môžete ju získať aj ako začínajúci podnikateľ bez podnikateľskej histórie,
- ✓ v prípade, že by nastala situácia, kedy nie ste schopný splácať podľa stanoveného splátkového kalendára, máte možnosť požiadať o odklad splátok istiny po dobu 6 mesiacov,
- ✓ o mikropôžičku môžete požiadať aj na [kontaktných miestach](#),
- ✓ viac informácií o mikropôžičke od SBA nájdete aj [tu](#).

C. PRÍSPEVOK NA SAMOSTATNÚ ZÁROBKOVÚ ČINNOSŤ (SZČ) OD UPSVAR

Na ten máte nárok, ak splníte nasledovné podmienky:

- ✓ ste minimálne 3 mesiace v evidencii uchádzačov o zamestnanie (UoZ),
- ✓ boli ste v evidencii uchádzačov o zamestnanie najmenej 12 mesiacov v prípade, že ste v období 6 mesiacov pred zaradením do UoZ pozastavili alebo ukončili SZČ,
- ✓ požiadate o príspevok písomne,
- ✓ zaviazete sa, že budete SZČ prevádzkovať minimálne 3 roky.

Všetky potrebné podklady a výšku aktuálneho príspevku nájdete na stránke upsvar.sk.

D. GRANTY A INVESTORI

Pokiaľ vám nevyhovuje ani jedna z uvedených možností, môžete sa pokúsiť **získať grant alebo osloviť investorov**, vydať sa populárnou cestou startupu, príp. vyskúšať [akcelerátor podnikania](#) alebo [Startup centrum TUKE](#), alebo [mikropôžičku](#) na zakúpenie franchisingovej licencie a štartovacieho kapitálu.

Ďalšia z možností je súťaž [Podnikateľský nápad roka](#), ktorá oceňuje podnikateľov na začiatku kariéry alebo nápady, ktoré dosiaľ neboli prezentované na verejnosti, resp. uvedené na trh.

AKO A KDE ZÍSKAŤ INVESTORA?

Aby ste si hľadanie čo najviac uľahčili, skúste navštíviť nasledujúce portály:

KDE ZÍSKAŤ INVESTORA

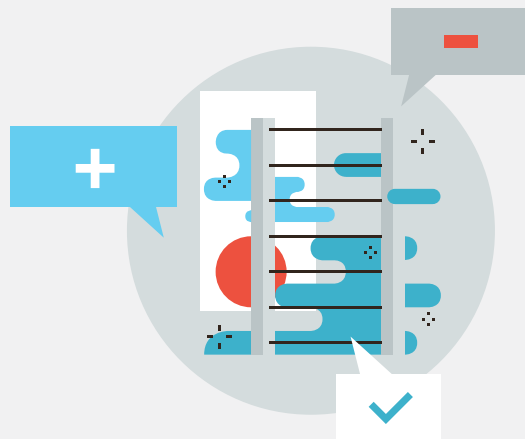
Neulogy.com	42angels.com
Hľadáminvestora.sk	STARTitUP.sk
Tvojinvestor.sk	Businessangels.sk
G4.sk	

Ak potrebujete investora pre váš biznis zacielený na český trh, môžete osloviť napr. venture kapitálový fond podľa vzoru Silicon Valley - CredoVentures.com. Orientujú sa predovšetkým na internetové, IT a zdravotnícke startupy. Alternatívou sú napr. Startup Weekendy alebo Campy, či StartupAwards.sk.

ZOZNAM ČESKÝCH PORTÁLOV, KDE MÔŽETE ZVEREJNIŤ VÁŠ INZERÁT

www.penizeprofirmy.cz/hledam-investora	busyman.cz
www.investora.cz/hledam-investora	jic.cz
byzoon.cz	www.hledaminvestora.biz
aaapoptavka.cz	

ČO ODPORÚČAJÚ TÍ, KTORÍ SA UŽ ROZHODLI A DNES ÚSPEŠNE PODNIKAJÚ?



Ešte stále neviete, s čím začať podnikáť na internete a či do toho vôbec ísť, alebo nie? Najlepšie je inšpirovať sa tými, ktorí už majú začiatky úspešne za sebou.

UROBTE TO LEPŠIE

Majte oči otvorené. Máte negatívnu skúsenosť s nákupom na e-shope? Možno práve to je tá správna inšpirácia.



PRÍBEH

„Asi najväčším stimulom bolo objednanie rastlín z jedného nemenovaného zásielkového obchodu. Ešte v zime sme si objednali muškáty, ktoré boli krásne nafotené. Prišli nám v júni, kedy sme už aj zabudli, že sme si niečo objednávali. Samozrejme, prišli bez akéhokoľvek upozornenia, že obchod našu objednávku odoslal. V neposlednom rade to boli neskutočne mladé, iba odrezky muškátov, ktoré konečne začali kvitnúť až v auguste.

Tak som si povedal, že toto dokážem aj ja, ale rozhodne lepšie, s lepšou informovanosťou a oveľa lepšou kvalitou rastlín :)”

Igor Čerešňák, [SKALNIČKY.eu](https://www.skalničky.eu)

[Celý príbeh nájdete tu.](#)

OPUSTIŤ ZAMESTNANIE NIE JE VŽDY NUTNÉ

Ste zamestnaní a ešte stále sa rozhodujete, či s tým skončiť a začať niečo svoje? Vlastný biznis môžete rozbehnúť aj ako zamestnanec inej firmy. Ak zamestnávateľ akceptuje vašu živnosť a vybavíte si všetky náležitosti, nič vám nebráni začať podnikáť aj popri zamestnaní. Dokonca ani to, že nemáte skladové priestory. Skvelým príkladom sú manželia Dvořákovci z Trenčína, ktorých obývačka sa po pracovnej dobe mení na distribučné stredisko e-shopu, fotoateliér a zároveň manufaktúru na pelechky pre domácich miláčikov. Presne tak funguje nielen MONAVERA.sk ale napr. aj originálny nápad bradáča Michala Jaroša s prípravkami pre ďalších bradáčov na BEARDGURU.sk:



PRÍBEH

[Prečítať príbeh MONAVERA.sk](http://MONAVERA.sk)



PRÍBEH

[Prečítať príbeh BEARDGURU.sk](http://BEARDGURU.sk)

ZAČNITE A NÁPADY, INŠPIRÁCIE, NOVÉ MOŽNOSTI PRÍDU SAMÉ

Naozaj rozprávkové podnikanie zažijete vtedy, ak si vyberiete oblasť, ktorá vás baví, je vaším koníčkom a skvele sa pri nej odreagujete. Približne 75% našich klientov má to šťastie, že ich biznis je ich srdcovka. Ako napr. aj 1. slovenská Jumping® inštruktorka, Vierka Gimecká, ktorá od školení Jumpingu® prešla k vlastnej kolekčii športového oblečenia.



“V roku 2009 som si povedala, že budem inštruktorka aerobiku. V máji 2010 som sa ocitla na školení Jumpingu v českom Táboře. To som prvýkrát videla trampolínu a prvým skokom som sa jednoducho zamilovala. Bola som prvá Slovenka – Jumping inštruktorka. Dostala som ponuku zastupovať Českú republiku na Slovensku. Ponuku som prijala a 6. 6. 2010 sa uskutočnila prvá lekcija Jumpingu na Slovensku. V roku 2012 som odkúpila licenciu Jumpingu pre územie Slovenska. Od tohoto času som sa začala venovať aj [predaju Jumping oblečenia](#), ktoré som dovážala z Čiech. Tu som si povedala, prečo by sme nemohli oblečenie šiť na Slovensku?

Dať prácu slovenským krajčírkam a mať svoje vlastné slovenské oblečenie? Tak začala vznikať moja vlastná kolekcia športového oblečenia. Najskôr to bola kolekcia pre Jumping, ale postupne aj pre iné druhy športov.” [Vierka Gimecká, VIGI.sk](http://VierkaGimecka.VIGI.sk)

Zaujal vás Vierkin príbeh? [Prečítajte si, ako sa dopracovala k novým nápadom tu.](#)

NÁPAD

BUĎTE STÁLE V POHYBE, NIKDY NEPREŠĽAPUJTE NA MIESTE

Rovnako zanietene robia svoj biznis športovci z Cykloartu v českej Kopřivnici. Už podľa ich motta „Na našich vecičkách ujedete“, je jasné, že nuda s nimi nebude. Prvotriedne služby, vybavenie pre rôzne druhy športov a každé ročné obdobie, profi poradenstvo a servis, sú samozrejmosťou. Ich mechanici sú pečení varení na školeniach priamo u výrobcov niekoľkokrát do roka a makajú na sebe denne, aby boli zákazníci spokojní a nakupovali u nich znova a znova.



„Ak nie ste veľký e-shop ako napr. MALL, mali by ste mať aj kamenné predajne. V našom obore je nevyhnutný aj servis. Zákazníci si vyhliadnu bicykel na e-shope, prečítajú si o ňom všetky dostupné informácie, ale pre istotu sa na ňom chcú aj previezť. Preto prídu k nám na predajňu – to je dôležitý moment.“

Ďalej sledujú recenzie servisu, chcú mať totiž istotu, že sa im bike nepokazí niekde na výlete. Naši mechanici musia neustále chodiť na školenia, pretože cyklistika a technológie idú míľovými krokmi dopredu. Napríklad kľúč, ktorý sme používali celý rok, už nepasuje na ďalší model. Jeden z našich mechanikov u nás pracuje už takmer 25 rokov, za ten čas opravil už niekoľko stoviek tisíc bicyklov.“
Jaromír Ožana, [Cykloart](#).

[Prečítajte si celý rozhovor s Jaromírom Ožanom](#) a dozviete sa aj to, ako sa vám zákazníci odvdčia za kvalitný zákaznícky servis a prečo kamennú predajňu rozšíriť o e-shop.

STAŇTE SA NA CHVÍĽU VAŠIM ZÁKAZNÍKOM

Ak sa úprimne zaujímate o zákazníkov, chcete si ich udržať aj zajtra a pozajtra, poznáte ich potreby, budete to mať v podnikaní o poznanie ľahšie. A nielen to, ak sa skúsíte na váš biznis dívať očami zákazníka a stanete sa ním na chvíľu, určite zistíte, čo by ste od dodávateľa, ako ste vy očakávali, aby si vás získal. Jednoduché, však?



PRÍBEH

Veľmi dobre si to uvedomuje aj Igor Čerešňák zo [SKALNIČKY.eu](#):

„Pre našich zákazníkov vyberáme tie najlepšie rastliny z najlepších. Dodržiujeme prísne štandardy, ktoré máme stanovené. Keď s rastlinkou nie sme sami spokojní, ani ju nezašleme.“



NÁPAD

Ale aj Michal Jaroš z [BEARDGURU.sk](#):

„Ja osobne nemám rád, ak si niekde niečo objedná a potvrdenie objednávky mi príde až na druhý deň. Potom ďalšie 2-3 dni čakám, kedy príde tovar. Informovať zákazníka o všetkom potrebnom je bezpodmienečné (hlavne, ak dopredu za objednávku zaplatí). Ale všetko s mierou, zákazník nesmie mať pocit, že ho obchod spamuje. Podľa mňa by mal zákazník obdržať 3 emaily, aby bol informovaný o objednaní, o odoslaní a obdržal faktúru. Dôležité je byť online a odpovedať na emaily hneď, ako je to možné, byť dostupný na telefóne aspoň v pracovnom čase. Ale mnoho ľudí ocení odpoveď aj vo večerných hodinách, prípadne počas víkendu (skúsenosť so zákazníkom, ktorý sa na druhý deň ženil:).“

NEBOJTE SA VLASTNEJ VÝROBY

Prečítajte si príbeh Jaroslava Kvasnicu z FARMÁRIK.sk, ktorý na e-shope od Bizniswebu predáva aj vlastné výrobky.



SRDC OVKA

„Ako obchodník žijúci v Prahe a neustále cestujúci po celej EÚ, som mal na jednej strane dosť rušného života a túžbu vrátiť sa a tvoriť niečo doma na Slovensku. Na druhej strane som počas častých ciest videl kopec inšpirácií vo svete a hovoril si, že prečo to ide tam a nie u nás? Mám na mysli existenciu veľkého množstva menších výrobných prevádzok, ktoré vyrábajú tradičné regionálne výrobky, na ktoré je naviazaný aj zážitkový cestovný ruch.“

Tým, že okrem zariadení máme aj vlastné výrobky – šťavy, sušené ovocie, Cider, džemy, tak v dnešnej dobe máme už širokú škálu stálych zákazníkov, či už ľudí hľadajúcich kvalitné výrobky, ako aj množstvo malo a veľkoobchodných zákazníkov, ktorí naše výrobky predávajú vo svojich predajniach, kaviarniach a reštauráciách.“

[Ak zvažujete začať niečo vyrábať, možno vám pomôže práve tento príbeh.](#)

BUĎTE REALISTA, NEČAKAJTE ZÁZRAKY Z VEČERA DO RÁNA

Ak neprídete ako podnikateľ s niečím prevratným, čo na Slovensku ešte nemáme, alebo... budme k sebe úprimní, ak aj prídete s niečím novým, nemôže očakávať v prvom mesiaci desiatky/stovky objednávok.

Treba byť realista - vybudovať si dobré meno, dôveru, to chce čas. Pomôžu vám ale určite **produktové porovnávače s recenziami, sociálne siete a osobný prístup. Nebojte sa zverejniť na webe info o sebe, pridajte reálnu fotku, kto sa o obchod stará.** Budete pôsobiť transparentne, dôveryhodne a obchod zviditeľníte, ale počítajte s tým, že určite nie zo dňa na deň.

Dôležité je vedieť argumentovať, mať odpovede na otázky typu: Prečo by mali u vás ľudia nakúpiť a nie u konkurencie, ktorá je možno aj lacnejšia? Dajte im dôvody rozhodnúť sa pre vás, ubezpečte ich napr., že vy im zdvihnete telefón a poviete o produkte čo najviac, že kúpou vaša starostlivosť o nich nekončí a budete tu pre nich aj naďalej. Povedzte im, čo všetko kúpou u vás získajú...

TIP

PREČO NAKUPOVAŤ NA STEVULA.sk?

30 dní na vrátenie



Doprava ZADARMO



100 % BAVLNA



Všetko skladom



Slovenská značka



5 jednoduchých argumentov, ktoré jasne a zrozumiteľne vysvetľujú pozitíva nákupu vo vašom e-shope.



PRÍBEH

„Pri tvorbe nášho obchodného modelu sme sa zamýšľali, čo dokážeme našim zákazníkom ponúknuť navyše oproti konkurencii a čo sú hlavné argumenty, pre ktoré by sa mali rozhodnúť u nás nakúpiť. Sami nakupujeme v e-shopoch a tak sme hľadali argumenty, ktoré nás najviac rozčuľujú a tie sa snažili vylepšiť. Nakupovanie na internete má byť rýchle, jednoduché a príjemné, z tepla domova alebo z práce. Napríklad, zákonná 14 denná lehota na výmenu tovaru niekedy nestačí.“

Predstavte si, že obchodne cestujete a jednoducho sa vám stane, že túto lehotu prešvihnete. Alebo chcete kúpiť darček, ale nie na poslednú chvíľu. Aj preto sme zvolili 30 dní na vrátenie. Ďalšou veľkou výhodou je doprava zadarmo. Nemám rád, keď sa na e-shope v treťom kroku košíka dozviem, že ešte musím za dopravu zaplatiť 3,95 €... Tak prečo by sme to robili našim zákazníkom? Ako nová a neznáma značka alebo e-shop je ťažké si získať zákazníkovú dôveru,“ vysvetľuje svoje rozhodnutie Michal Števíla zo STEVULA.sk.

SLEDUJTE **ONLINE TRENDY** A VYTVORTE SI **MARKETINGOVÝ MIX**, ŠITÝ VÁM NA MIERU



NÁPAD

„Na každý výrobok funguje niečo iné. Povedal by som, že dôležitá je kombinácia všetkého a postupne to zdokonaľovať. Za absolútnu nevyhnutnosť považujeme registráciu do katalógov, kľúčové slová a SEO optimalizáciu. Predaj cez internet je aj o cene – takže v prvom rade treba mať slušný konkurenčný výrobok. Ak ho máte a viete to, tak sa oplatí investovať do PPC kampaní. Pri výrobkoch, ktoré treba ľuďom predstaviť, je PPC kampaň neefektívna, tam skôr treba robiť facebookovú kampaň, články, newsletter.“

Nemôžem povedať, že by nám niečo výrazne pomohlo, ale je to o postupnej mravenčej práci,“ Ing. Jaroslav Kvasnica, FARMÁRIK.sk.

ĽUDÍ OKOLO SEBA A PARTNEROV SI ZODPOVEDNE VYBERAJTE

To, že máte byť realisti, neznamená, že úspech nechá na seba dlho čakať. Dôležité je obklopiť sa tými správnymi ľuďmi a partnermi, na ktorých sa dá spoľahnúť, ktorí vás radi podržia a podporia. Rovnako tak pri výbere spoločníka, kolegov, dodávateľov či obchodných partnerov.



„Na začiatku sme neverili v rýchly nástup objednávok, samozrejme, sme sa učili a teraz je konečne miesto pre moje poďakovanie za veľkú trpezlivosť a profesionalitu s postupným doladovaním e-shopu od ľudí z BiznisWebu.“

Vďaka tomu ideme, predávame a sme úspešní.“ Jaromír Ožana, eshop.CykloArt.cz.

DAJTE ZÁKAZNÍKOVI VŽDY VIAC AKO OČAKÁVA

My v BiznisWebe pravidelne informujeme klientov a nabádame newslettermi a informáciami [na blogu](#) k tomu, ako byť bližšie k zákazníkom, ako zvýšiť predaj a získať nových zákazníkov. Vie o tom svoje aj 1. slovenská Jumping® inštruktorka, [Vierka Gimecká](#).



„Snažíme sa o to, aby naši zákazníci našli medzi produktami to, čo hľadajú. Za vernosť ich odmeňujeme darčekmi a motivujeme k cvičeniu vo farbách. E-shopu sa venujeme dennodenne, snažíme sa, aby sa v ňom klienti ľahko orientovali, aby sme im čo najviac uľahčili nákup. Podporujeme Slovenskú republiku a chceme vytvárať pracovné možnosti práve pre slovenských výrobcov. Samozrejme, náš klient vyhľadáva aj zľavy, akcie, na ktoré určite nezabúdame. Najviac nových zákazníkov máme z radov nových inštruktorov jumpingu, to sú tie najlepšie figuríny našich produktov.“

A my dodávame, že:

Skvelým spôsobom, ako si tvorbu e-shopu na začiatku uľahčiť a ušetriť kopec času, je [napojenie na XML feed dodávateľa](#). Takto ponúkame pre našich českých klientov na [ByznysWeb.cz](#) import a automatickú aktualizáciu produktov AUTHOR Agang. Skvelé je, že môžete predávať aj vaše ďalšie produkty, napojenie na dodávateľa na váš sortiment nemá žiaden negatívny vplyv. Napríklad ako [eshop.CykloArt.cz](#).

SLOVO NA ZÁVER



Toto bolo len pár príbehov z mnohých, ktoré vám potvrdia, že rozhodnutie začať podnikáť na internete je správne, pretože internet hýbe svetom a všetci sme online.

Ja sám som si vysníval svoj sen o podnikaní na internete a vďaka skvelým kolegom a našim klientom sa mi ho darí plniť.

V BiznisWebe máme totiž jeden jasný cieľ - ponúkať **redakčný systém od ľudí pre ľudí**. Teda pre vás, **bežných používateľov, žiadnych profíkov**, grafikov, programátorov a iných odborníkov. Taký, s ktorým sa nebudete trápiť, taký, v ktorom je tvorba vášho e-shopu či webstránky rýchla a jednoduchá a výsledok skvelý.

K tomu, aby ste vybudovali úspešný biznis je potrebné sa vyzbrojiť skutočným odhodlaním a potom už len k vášmu inovatívne nápadu:

- ✓ premyslieť dobrú stratégiu,
- ✓ vytýčiť ciele,
- ✓ vybrať vhodného dodávateľa e-shopu či webstránky,
- ✓ poznať vašu cieľovú skupinu,
- ✓ vybrať si efektívne marketingové aktivity.

Prečo je dôležité rozhodnúť sa pre správneho dodávateľa e-shopu?

Nájsť kvalitného a spoľahlivého dodávateľa e-shop systému je naozaj **klúčové rozhodnutie**.

Oceníte, ak si zvolíte taký redakčný systém, ktorý bude pre vás jednoduchý, intuitívny a zároveň pre vašich zákazníkov atraktívny, praktický, aby sa im ľahko a s radosťou nakupovalo. To, že aj na mobilných zariadeniach musí byť nákup pre zákazníka komfortný, má byť dnes už samozrejmosť.

V konečnom dôsledku vám práve táto, zdanlivo nevinná položka, celý e-shop, dokáže:

- ✓ poriadne predražiť,
- ✓ alebo podnikanie na začiatku značne znechutiť a možno vás aj odradiť,
- ✓ či naopak, veľmi uľahčiť a pozitívne ho naštartovať.

Preto sa neoplatí výber dodávateľa web/e-shop systému podceňiť.

Zo skúsenosti odporúčame hotové e-shopové riešenie a naozaj, nájsť si čas na podrobné otestovanie. Poriadne si preklepnite úroveň a rýchlosť zákazníckej podpory, samotné funkcie a vyberajte aj podľa toho, či máte možnosť osobného stretnutia.

Osobne som zástancom toho, že:

- ✓ raz vidieť je lepšie ako 100x počuť,
- ✓ správnou voľbou je vybrať si spoločnosť, ktorá má zázemie a ideálne aj históriu.

Veľmi dôležitým bodom sú aj bezplatné aktualizácie a funkcie, vďaka ktorým váš biznis bude dynamicky rásť a posúvať sa vpred.

Veľa úspechov od samého začiatku podnikania a iba tie správne rozhodnutia, ktoré vás dovedú nielen k vašim očakávaniam, ale ich aj ďaleko prekročia.

Bude mi veľkou ctou, ak vám na tejto ceste pomôže [BiznisWeb](#) alebo naši [overení experti](#).



Váš Peter Polakovič

ZDROJ

<http://www.biznisweb.sk/faq?category=174>

<http://blog.biznisweb.sk/2016/06/od-skakania-na-trampoline-az-po-vlastnu-znacku-sportoveho-oblecenia/>

<http://blog.biznisweb.sk/2016/11/keby-tak-santa-jeho-brada-vedeli-ze-je-tu-beardguru-sk/>

<http://blog.biznisweb.sk/2016/07/viete-kde-najdete-uspesnych-farmarov-na-farmarik-sk/>

<http://blog.biznisweb.sk/2016/09/na-zaciatok-staci-aj-obyvacka-ako-zacat-podnikat-na-internete-ak-nemate-priestory/>

<http://blog.biznisweb.sk/2016/12/ten-pocit-ked-vam-e-shop-kvitne-pod-rukami-ako-skalnicky-eu/>

<http://blog.biznisweb.sk/2016/11/aj-krakonos-si-vybral-lyze-e-shope-cykloart/>

<https://www.ezeny.sk/e-poradna>

http://www.upsvar.sk/sluzby-zamestnanosti/nastroje-aktivnych-opatreni-trhu-prace/prispevky-pre-obcana/prispevok-na-samostatnu-zarobkovu-cinnost-49.html?page_id=13191

<https://www.podnikajte.sk/start-podnikania/c/2448/category/zivnost/article/ako-zalozit-zivnost-2016.xhtml>

<http://www.davehaynes.co/5-reasons-to-see-a-co-founder>

<https://www.pricemaniaacademy.sk/2016/5/30/priprava-a-podnikatelsky-plan-ako-zalozit-e-shop-1-cast>

<https://www.pricemaniaacademy.sk/2016/6/13/nazov-firmy-vyber-domeny-a-tvorba-loga-ako-zalozit-e-shop-2-cast>

<https://www.pricemaniaacademy.sk/2016/6/29/tvorba-e-shopu-a-technicke-riesenie-ako-zalozit-e-shop-3-cast>

<https://www.pricemaniaacademy.sk/2016/7/14/dizajn-e-shopu-ako-zalozit-e-shop-4-cast>

<https://www.pricemaniaacademy.sk/2016/7/28/obchodna-a-marketingova-strategia-ako-zalozit-e-shop-5-cast>

<https://www.pricemaniaacademy.sk/2016/8/10/zvysovanie-doveryhodnosti-e-shopu-ako-zalozit-e-shop-6-cast>

<https://www.pricemaniaacademy.sk/2016/9/7/vytvaranie-a-komunikacia-konkurencnych-vyhod-ako-zalozit-e-shop-7-cast>

<https://www.pricemaniaacademy.sk/2016/10/13/zakaznicka-podpora-ako-zalozit-e-shop-8-cast>

<https://www.pricemaniaacademy.sk/2016/11/16/nakupny-proces-ako-zalozit-e-shop-9-cast>

<https://www.pricemaniaacademy.sk/2017/1/17/marketing-a-pr-ako-zalozit-e-shop-10-cast>