

“

Ihned po zavedení chatu nám vzrostly objednávky o 10 procent.

Linda Vavříková
spolumajitelka společnosti Allegria - Firma na zážitky

FOTO: HN - DAVID TURECKÝ

44. ZAVEĎTE NA INTERNETOVÝCH STRÁNKÁCH ON-LINE CHAT

Jestliže v rámci svého podnikání provozujete e-shop, zamyslete se nad možností zřídít na jeho stránkách on-line chat. Pomůže zejména ve chvíli, kdy nabízíte řadu různých produktů a zákazník se při jejich výběru může cítit poněkud ztracený. „Naše firma nabízí tisíc zážitků a hlavní cílovou skupinou jsou lidé hledající originální dárek. Klienti se mohou obrátit kdykoliv na naše operátorky, které jim pomohou a poradí s výběrem správného dárku. Denně přes chat řešíme stovky dotazů. Zákazník dostane odpověď ihned, nemusí volat ani čekat na e-mail. Zpětná vazba je vynikající. Ihned po zavedení chatu nám vzrostly objednávky o 10 procent,“ popisuje své zkušenosti **Linda Vavříková, spolumajitelka společnosti Allegria - Firma na zážitky.**

45. USPOŘÁDEJTE REKLAMNÍ SOUTĚŽ A VÝHRU UPLATNĚTE V DAŇOVÝCH NÁKLADECH

Uspořádejte pro své zákazníky reklamní soutěž, která nepodléhá pravidlům loterijního zákona, a uplatněte náklady na výhru jako daňově účinné náklady na reklamu a propagaci. Nepřevyšší-li cena z reklamní soutěže 10 000 korun, je u fyzické osoby osvobozena od zdanění. Pokud je výhra vyšší než 10 000 korun a výhercem je fyzická osoba, podléhá taková výhra srážkové dani 15 %. Z pohledu plátce DPH je třeba se vypořádat s přiznáním daně z nepeněžní výhry,“ říká **daňový poradce Miloslav Hnátek ze společnosti ESAP.**

46. VYDÁVEJTE FIREMNÍ ČASOPIS

„Už třetí rok nám komunikaci se zákazníky usnadňuje firemní časopis. Uveřejňujeme v něm odborné články, rozhovory s lékaři i výsledky srovnávacích studií. Seznamujeme klienty s děním ve firmě i s lidmi, kteří pro nás pracují. Naši zákazníci tak nejen dostávají podrobné informace o přístrojích z naší nabídky, ale také mají lepší představu o firmě,“ popisuje výhody firemního časopisu **Michal Továrek, obchodní ředitel společnosti QuickSeal International.**

47. ODEPIŠTE SI NÁKLADY NA VZDĚLÁVÁNÍ ZAMĚSTNANCŮ

Vzdělávání zaměstnanců související s předmětem činnosti zaměstnavatele je daňově účinným nákladem včetně nákladů na středoškolské a vysokoškolské vzdělávání. Na straně zaměstnance jde o příjem osvobozený od daně z příjmů a zákonného pojištění. Nikdy nebylo uplatňování nákladů na vzdělávání tak běžné jako v současné zákonné úpravě,“ říká **daňový poradce Miloslav Hnátek.**

48. VSAĎTE NA POCTIVÉ SUROVINY

„Když jsme začínali, lidé si klepali na čelo, že chceme prorazit se sirupy dražšími, než jsou ty běžně nabízené v supermarketech. Nedali jsme se odradit, zaplnili díru na trhu a vyplatilo se to,“ říká **podnikatel Jan Vokurka z jablonecké společnosti Kiti,** která vyrábí domácí sirupy a medicínální vína. „Vysadili jsme také vlastní bio bezový sad, abychom věděli, co lidem nabízíme,“ dodává Vokurka.

49. NEBOJTE SE BÝT PRŮKOPNÍKY

„Když jsme v roce 2010 do vzdělávacího systému Duhovka přidali základní školu, bylo třeba ji převést na česko-anglický Montessori koncept. Stáli jsme před rozhodnutím, jak našim učitelům poskytnout jednotné vzdělání, neboť na českém trhu žádný Montessori výcvik vedený v angličtině nebyl. Nakonec jsme se rozhodli založit vlastní mezinárodní vzdělávací institut, který získal akreditaci American Montessori Society. Krátkodobě to bylo sice nejdražší řešení, ale v relativně krátkém čase jsme vybudovali jednotnou základnu, na níž teď stavíme,“ říká **generální ředitelka společnosti Duhovka Group Ivana Janečková.**

50. HLEDEJTE LIDI SE STEJNOU DNA

Úspěch firmy je kolektivní dílo. Každý člen týmu přispívá, proto musí umět svou profesi, hořet pro věc a hlavně lidsky pasovat. Neberte tedy do týmu kolegy, kteří i když mají skvělé vzdělání a na papíře výborné zkušenosti, pokud to mezi vámi obsahově nezajiskří. Bylo by to na úkor rozvoje firmy. Pokud pak společná DNA začne padávat, zaměstnanec propadne osobní pyšce či pocitu nenahraditelnosti, urychleně o propuštění,“ radí **Jaroslav Řasa, zakladatel společnosti Abra Software.**