

PREDAJ DIGITÁLNYCH PRODUKTOV

+ DIVERZIFIKÁCIA PRÍJMOV

PRE UMELCOV A HANDMADE TVORCOV



MARIA KURTY

VITAJ VO SVETE PREDAJA DIGITÁLNYCH PRODUKTOV!

Tento e-book vznikol ako sumár mojich poznatkov a skúseností, o ktoré som sa delila v rámci môjho pravidelného newslettera (nielen) pre začínajúcich tvorcov.

Nájdeš v ňom tipy, ako rozšíriť svoje zdroje príjmov, s hlavným zameraním na predaj digitálnych produktov, pretože práve ten ti môže poskytnúť pravidelný pasívny príjem, slobodu a flexibilitu nielen v podnikaní, ale aj v osobnom živote.

Prejdeme si predaj cez microstock stránky, predajné platformy ako Creative market či Etsy, priblížime si predaj cez POD (Print on demand) stránky a na záver ti predstavím niekoľko riešení, ako a kde začať s predajom online kurzov.

V e-booku nezachádzam do úplných detailov, mojím cieľom je ponúknuť ti prehľad dostupných možností a pomôcť ti vybrať si tú, ktorá najviac vyhovuje tvojim potrebám. Verím, že ti tento e-book ušetrí čas, dodá sebavedomie a inšpiruje ťa urobiť prvý krok na tvojej ceste k úspechu.

Majka



ČO JE DIVERZIFIKÁCIA PRÍJMOV A PREČO JE DÔLEŽITÁ?

Diverzifikácia príjmov

Zdroje príjmov sú rôzne spôsoby, akými môžeš zarábať peniaze zo svojej tvorby. A ich diverzifikácia znamená, že nemáš len jeden zdroj, z ktorého získavaš peniaze, ale máš ich niekoľko.

Je to **dôležité najmä z hľadiska stability príjmu**. Ak ti totiž jeden z týchto zdrojov z nejakého dôvodu vypadne, stále máš ostatné, ktoré ťa podržia, kým si nevytvoríš ďalší zdroj príjmov.

Napríklad: Živíš sa šitím na objednávku. Dlhodobo ochorieš a nie si schopná šitím nič zarobiť. Avšak môžeš napríklad predávať strihy, alebo vlastné kurzy šitia.

Alebo dokonca môžeš mať ďalší zdroj príjmov z niečoho, čo z tvojou prácou vôbec nesúvisí.

Napríklad: Kreslíš ilustrácie a popritom robíš inštruktorku skupinového cvičenia. Keď nechodia objednávky na ilustrácie, stále si aspoň niečo zarobíš ako inštruktorka cvičenia.

Možnosti príjmov pre kreatívnych podnikateľov

1. Predaj originálnych diel:

To sú diela, ktoré robíš ručne – maľované obrazy, šité/háčkované vecičky, výrobky z keramiky atď.

2. Licencovanie prác:

Ak digitálne kreslíš, môžeš svoje diela licencovať na rôznych platformách ako Shutterstock alebo Adobe Stock (ako to robím ja). Licencovanie je skvelý pasívny príjem, keďže predávaš rovnaké dielo viackrát.

Moja skúsenosť: Mám účet na Adobe Stocku a Shutterstocku, na ktoré som v začiatkoch mojej tvorby (2019 - 2020) pridala asi 100 vzorov rôznej kvality. Od roku 2020 som na tieto stránky nič nepridala, napriek tomu som na týchto dvoch

platformách za tých 5 rokov zarobila cca 1500€. Keď sa to rozráta na roky nie je to veľa, ALE – od roku 2020 som nepohla ani prstom a každý rok som zarobila cca 300€.

3. Komisné práce (na objednávku):

Vytváranie diel na mieru pre konkrétnych klientov je ďalší spôsob, ako si zarobiť, no vyžaduje si čas a prispôsobenie sa požiadavkám.

Moja skúsenosť: *Toto je momentálne môj hlavný zdroj príjmu ako dizajnéry, avšak je to presne ten prípad, kedy za mňa prácu nikto neurobí a ak ochoriem, alebo z nejakého iného dôvodu nebudem môcť prijímať objednávky, ostanem bez príjmu.*

4. Online kurzy a workshopy:

Ak máš špecifické zručnosti, ktoré by mohli zaujať iných, online kurzy sú skvelý spôsob, ako zdieľať svoje vedomosti a zarobiť.

Moja skúsenosť: *Toto je môj druhý potenciálny zdroj príjmu - tvorenie kurzov ma veľmi baví, snažím sa prostredníctvom nich odovzdať svoje vedomosti a navyše ich môžem predávať aj počas choroby. Príprava je síce dosť náročná, ale potom ich môžem predávať donekonečna.*

5. Tvorba merchandisu:

Predaj produktov s tvojimi ilustráciami alebo grafikami na tvojej stránke, na sase alebo napríklad cez platformy ako Printful alebo Redbubble môže byť ďalším príjmom, ktorý si buduješ popri hlavnej činnosti. Funguje to podobne ako pri licencovaní cez Adobe Stock alebo Shutterstock.

6. Tvoje vlastné členstvo:

Ak máš svojim zákazníkom čo ponúknuť, môžeš si založiť členstvo, ktoré bude fungovať na pravidelnej báze. Ty budeš pridávať zaujímavý obsah výmenou za menší mesačný poplatok. Alebo si môžeš založiť klub a členovia tvojho klubu výmenou za mesačný/ročný alebo iný poplatok dostanú rôzne výhody – napríklad obsah/produkty, ktoré bežne nie sú dostupné, alebo nejakú zľavu, alebo niečo iné, špeciálne. Na založenie členstva môžeš využiť napríklad platformu Patreon.

Moja skúsenosť: *Toto je môj tretí (zatiaľ len vysnívaný) druh príjmu, no verím, že sa mi raz podarí založiť vlastný klub pre všetky kresleniachtivé ženy, kde si budeme spoločne kresliť, učiť sa nové veci a vybudujeme podporujúcu komunitu.*

7. Affiliate marketing a spolupráce:

Ak už máš väčšiu databázu kontaktov, môžeš využiť aj affiliate marketing a spolupráce s rôznymi firmami. Odporúčam propagovať len výrobky, a služby, ktoré súvisia s tvojou tvorbou, máš ich odskúšané a si s nimi naozaj spokojná.

8. Konzultačné služby:

Ak máš odborné znalosti vo svojej oblasti, môžeš ponúkať konzultácie pre iných kreatívcov alebo podnikateľov, ktorí potrebujú radu pri rozbehu vlastného biznisu alebo tvorbe.

Moja skúsenosť: *Tie ponúkam aj ja, ako môj posledný zdroj príjmu.*

9. Mentoring a koučing:

Ponúkanie mentoringu alebo koučovských služieb je ďalším skvelým spôsobom, ako speňažiť svoje skúsenosti. Môžeš poskytovať individuálnu podporu začínajúcim umelcom či kreatívcem, ktorí chcú rozvíjať svoje zručnosti alebo budovať značku.

10. Predaj digitálnych produktov:

Digitálne obrázky, opakovateľné vzory ale aj návody, e-booky, pdfká s rôznymi materiálmi na tvorenie, tutoriály, kurzy... Všetko, čo vieš vytvoriť v PC, môžeš následne predávať na svojej stránke + na platformách ako Etsy, Creative Market, Patreon, Gumroad...

Obrovskou výhodou digitálnych produktov je, že keď ich raz vytvoríš, môžeš ich predávať opakovane bez potreby ďalších úprav kdekoľvek na svete. Nevyžadujú fyzickú výrobu, skladovanie ani logistiku. Digitálne produkty sa dajú ľahko prispôbiť, aktualizovať a inovovať bez veľkých nákladov.

Preto si na nasledujúcich stránkach povieme niečo viac o tom, ako a kde svoje digitálne produkty predávať.

AKO A KDE PREDÁVAŤ DIGITÁLNE PRODUKTY?

Aké digitálne produkty môžeš predávať?

V prvom rade si podme povedať, aké digitálne produkty môžeš ako ilustrátor alebo handmade tvorca predávať.

Skús sa zamyslieť nad tým, čo z toho, čo aktuálne robíš by si vedela premeniť na digitálny produkt. Pod pojmom **“Digitálny produkt”** rozumej všetko, čo vieš dať do digitálnej podoby a následne predávať v tejto forme bez ďalších nevyhnutných zásahov.

Môže to byť online kurz, e-book, video návod alebo klasický návod vo formáte pdf, rôzne plánovače, kalendáre, aktivity pre deti aj pre dospelých, ale aj digitálne ilustrácie, opakovateľné vzory, fotografie, mockupy, krátke umelecké videá, hudba alebo nástroje do grafických programov, ako cliparty, štetce do Procreate, Adobe Photoshopu či Illustratora, fonty písma, modely do 3D programov...

Ak zistíš, že nič z toho, čomu sa venuješ ako umelec alebo handmade tvorca zatiaľ nevieš premeniť na digitálny produkt, pokojne skús vymyslieť niečo z inej oblasti tvojho života.

Kde môžeš predávať svoje digitálne produkty?

Na predaj svojich digitálnych produktov môžeš využiť svoj vlastný e-shop, alebo platformy na to určené. Ja by som ich rozdelila takto:

- microstock - platformy špecializované na predaj digitálneho umenia, hudby, foto a videa
- platformy na predaj ostatných digitálnych produktov
- platformy na predaj digitálnych produktov vytlačených na fyzické produkty (Print on demand stránky - POD)
- platformy špecializované na predaj online kurzov

Podme si ich teda teraz spolu rozobrať.

Microstock - Ako predávať svoje digitálne diela cez Shutterstock a Adobe Stock?

• Shutterstock

Shutterstock je globálna online platforma, ktorá ponúka licencované fotografie, ilustrácie, videá a hudbu. Fotografi, ilustrátori a dizajnéri tu môžu predávať svoje diela, a to tak, že sa stanú prispievateľmi (contributors) a nahrávajú svoj obsah na túto platformu. Tento obsah si potom sťahujú zákazníci s rôznym druhom predplatného a podľa druhu a výšky tohto predplatného tvorca dostávajú provízie z predaja svojich produktov.

Výhody:

- **Globálna viditeľnosť:** Veľké publikum a zákaznícka základňa z celého sveta.
- **Pasívny príjem:** Obsah nahraný raz môže generovať predaje opakovane.

Nevýhody:

- **Konkurenčné prostredie:** Vysoký počet prispievateľov znamená, že sa musíš prebojovať k viditeľnosti.
- **Nízke provízie:** Výška provízií na Shutterstocku môže byť nízka, hlavne pre nových prispievateľov. SS má provízie založené na určitých míľnikoch, ktoré nepravidelne mení, raz je to počet stiahnutí, momentálne je to tvoj celkový zárobok na SS, kedy sa výška pohybuje od 15% pre nových prispievateľov až po 30% pre prispievateľov s celkovým zárobkom nad 10000USD.

Požiadavky na súbory:

Každý súbor, ktorý na tieto platformy nahráš prechádza schvaľovacím procesom. Aby ti bolo nahranie súboru a jeho predaj schválený, musia súbory spĺňať určité požiadavky:

- **Fotografie a rastrové ilustrácie a vzory (napríklad tie vytvorené v Procreate alebo vo Photoshope):** Minimálna veľkosť 4 megapixely, formát JPEG.
- **Vektorové súbory** vytvorené v programe Adobe Illustrator, Corel Draw, Affinity Designer alebo v inom vektorovom programe: Musia byť nahrané vo formáte EPS (Illustrator 8.0 a vyššie).
- **Videá:** Minimálne rozlíšenie Full HD, formát MOV alebo MP4.
- **Hudba:** Musí byť nahraná vo formáte MP3 alebo WAV, s minimálnou kvalitou 44,1 kHz.

Postup na vytvorenie účtu na Shutterstocku a začiatok nahrávania

1. Vytvorenie účtu na Shutterstocku:

- Choď na stránku [Shutterstock Contributor](#).
- Klikni na tlačidlo **Sign up** alebo **Join now**.
- Vyplň požadované údaje, ako je meno, emailová adresa a heslo.
- Over svoj email kliknutím na odkaz, ktorý ti príde na e-mail.
- Po overení budeš presmerovaná na tvoj **Contributors Dashboard**, kde vidíš svoje nahrané súbory, štatistiky predaja a pod.

2. Nastavenie profilu:

- Prihlás sa do svojho účtu a prejdi na sekciu **Account settings**, kde vyplníš základné údaje o sebe.
- Ak chceš, nahraj si profilovú fotografiu a vyplň detaily o svojich záujmoch a odborných znalostiach, aby si upriamila pozornosť na svoje zameranie v tvorbe.
- Nezabúdaj, že tu **ide o seba prezentáciu**, takže sa snaž pôsobiť profesionálne. Texty odporúčam písať v angličtine. Ak po anglicky nevieš, pomôž si Google prekladačom, do angličtiny prekladá celkom dobre.

3. Nahrávanie digitálnych produktov:

- Po prihlásení klikni na **Upload**.
- Nahraj svoj súbor (fotografiu, vektorovú alebo rastrovú ilustráciu, video, atď. podľa podmienok uvedených vyššie).
- Po nahraní musíš vyplniť podrobnosti o súbore: názov, popis a kľúčové slová. Kľúčové slová musia byť v angličtine, aby ich potenciálni zákazníci mohli ľahko nájsť.
- Vyber vhodnú kategóriu pre svoj obsah, aby bol čo najlepšie zaradený.
- Potvrď, že máš všetky potrebné licencie (napr. model release, ak nahrávate fotografie s ľuďmi).

4. Schválenie obsahu:

- Každý nahraný súbor bude preverený tímom Shutterstocku, aby sa zabezpečilo, že spĺňa ich štandardy.
- Po schválení bude tvoj obsah pridaný do knižnice a dostupný na predaj.

- **Adobe Stock**

Adobe Stock je platforma od spoločnosti Adobe, ktorá umožňuje tvorcom predávať fotografie, videá, ilustrácie a vektory priamo používateľom produktov Adobe, ako sú Photoshop, Illustrator a After Effects.

Adobe Stock je priamo integrovaný do týchto programov, čo umožňuje zákazníkom jednoducho vyhľadávať a nakupovať priamo v aplikácii.

Výhody:

- **Integrované s Adobe:** Priamy prístup k veľkej základni používateľov softvéru Adobe.
- **Vyššie provízie:** Adobe Stock ponúka lepšie percento z predaja ako niektoré iné platformy (33 % pre obrázky, 35 % pre videá), Mne chodia platby od 0,89€ až po viac ako 20€ za stiahnutie, záleží od kúpenej licencie. Každopádne je to o dosť viac ako má Shutterstock aj pre svojich najlepších prispievateľov (30%).
Ďalší dôkaz, že Adobe je super!

Nevýhody:

- **Menšia zákaznícka základňa:** V porovnaní s niektorými inými platformami má Adobe Stock menej zákazníkov, čo môže znamenať menej stiahnutí, avšak kompenzuje to vyššími províziami.
- **Konkurenčný trh:** Pre začiatočníkov je ťažké získať viditeľnosť na platforme, kde už existuje množstvo kvalitného obsahu.

Požiadavky na súbory:

- **Fotografie:** Minimálne 4 MP, formát JPEG.
- **Vektory:** EPS súbory (kompatibilné s Illustratorom).
- **Videá:** Minimálne rozlíšenie 1080p, formát MP4.
- **3D modely:** Podporované sú formáty OBJ a GLTF.

Postup na vytvorenie účtu na Adobe Stock a začiatok nahrávania

1. Vytvorenie účtu na Adobe Stock:

- Navštívte stránku [Adobe Stock Contributor](#).
- Kliknite na tlačidlo **Join now** alebo **Sign up**.
- Prihlásiť sa môžete pomocou svojho Adobe ID alebo si vytvorte nový účet, ak ho ešte nemáte.
- Po overení emailu budete presmerovaní na **Contributor Portal**.

2. Nastavenie účtu:

- Po prihlásení prejdite na svoj profil a vyplňte potrebné informácie o sebe.
- Pridajte informácie o platbe, aby ste mohli prijímať zárobky.

3. Nahrávanie digitálnych produktov:

- V menu kliknite na tlačidlo **Upload** a vyberte súbory, ktoré chcete nahráť (fotografie, vektory, videá, 3D modely).
- Pri nahrávaní súborov je potrebné **vyplniť podrobnosti o súbore**: názov, popis a kľúčové slová, ktoré musia byť v angličtine.
- Vyberte príslušnú **kategóriu**, do ktorej váš obsah patrí.
- Potvrďte, že máte všetky **potrebné licencie** a povolenia (napríklad model release, ak nahrávate fotografie s osobami).

4. Schválenie obsahu:

- Po nahratí súborov váš obsah prejde procesom schvaľovania zo strany Adobe Stock tímu, ktorý skontroluje kvalitu a to, či sú splnené podmienky platformy.
- Ak je obsah schválený, bude zverejnený a dostupný na predaj na Adobe Stock.

• Ako začať s predajom na Shutterstocku a Adobe Stocku

1. V prvom rade musíš mať čo predávať, takže treba vytvoriť viacero diel s komerčnou hodnotou, to znamená takých, ktoré si budú chcieť ľudia kupovať na tričkách, šálkach, obliečkach či iných predmetoch.

- **Treba si zvážiť fakt, že ak už raz svoje dielo hodíš na jednu z microstock platforiem a bude sa predávať, nebudeš ho môcť exkluzívne licencovať.**

2. Musíš si **vytvoriť účty** na stránkach podľa návodu vyššie.

3. Tajomstvom úspechu je okrem kvalitných obrázkov aj **dobrá výber kľúčových slov**. Ako vyberať kľúčové slová? Pozri sa na svoj obrázok a predstav si, že si zákazník, ktorý hľadá presne taký istý obrázok. Čo by si zadala do vyhľadávania, aby si ho čo najpresnejšie opísala?

- **Kľúčové slová a opis obrázka treba písať po anglicky. Ak po anglicky nevieš, popros niekoho o pomoc s prekladom, alebo využij Google prekladač.**

4. Ak nevieš, čo je práve trendy na daných platformách, **pozri si na stránke najpredávanejšie diela** a skús vytvoriť niečo podobné. Rovnakým spôsobom sa môžeš inšpirovať aj pri hľadaní kľúčových slov - vyhľadaj si cudzie obrázky s tvojou témou (použi kľúčové slovo) a potom si vypíš nejaké z kľúčových slov, ktoré pri nájdených obrázkoch použili iní autori.

5. **Nečakaj zázraky.** Ono to chvíľu trvá kým sa to rozbehne a začnú ti chodiť platby. Nebudú to veľké sumy, pokiaľ tam nemáš naozaj veľa obsahu, ale pár stoviek ročne si na tom privyrobiť určite vieš. Pre väčší zárobok treba byť konzistentní a pridávať aspoň 10 a viac kvalitných súborov mesačne.

Okrem **Shutterstocku** a **Adobe Stocku** existuje mnoho ďalších microstock stránok, na ktorých môžeš predávať svoje digitálne umenie, vrátane rastrových vzorov a ilustrácií. Tu je niekoľko populárnych platforiem:

iStock (by Getty Images)

- iStock je ďalšia populárna platforma pre digitálnych umelcov. Je to jedna z prvých microstock agentúr, ktorá ponúka rôzne typy grafiky vrátane ilustrácií a vzorov. Spolupráca s Getty Images umožňuje širší dosah na klientov.

Dreamstime

- Dreamstime je microstock platforma, ktorá umožňuje predaj fotografií, ilustrácií, vektorov a ďalších digitálnych súborov. Umelec tu môže získať pasívny príjem zo svojich diel prostredníctvom licencovania.

Depositphotos

- Depositphotos ponúka možnosť predávať fotografie, vektorové grafiky a ilustrácie. Je známy pre svoj široký výber obrázkov a dostupnosť pre tvorcov digitálneho obsahu.

123RF

- 123RF je ďalšia populárna microstock agentúra, ktorá umožňuje predaj rastrových vzorov, ilustrácií a vektorov. Ponúka rôzne plány a licenčné možnosti pre kreatívco.

Pond5

- Hoci je Pond5 známy hlavne vďaka videu a hudbe, ponúka aj možnosť predávať digitálne obrázky vrátane ilustrácií a vzorov. Výtvarníci tu môžu získať až 60 % zo svojich predajov, čo je nadpriemerný podiel.

Envato Elements

- Envato je ďalšou platformou, ktorá umožňuje predávať širokú škálu digitálnych produktov vrátane vzorov, vektorov a ilustrácií. Má veľkú databázu zákazníkov a autori získavajú provízie podľa ich predaja alebo predplatného.

Bigstock

- Bigstock (súčasť Shutterstocku) ponúka možnosť predávať digitálne produkty vrátane ilustrácií a vektorov. Je ideálny pre umelcov, ktorí chcú získať expozíciu na trhu.

Každá z týchto platforiem má svoje výhody a nevýhody, takže je dobré preskúmať, ktorá najlepšie zodpovedá tvojim cieľom a potrebám. Ja mám skúsenosti s predajom na Dreamstime, Depositphotos, Bigstock a 123RF, ale počet stiahnutí na týchto platformách nebol ani zďaleka taký ako na spomínaných dvoch, takže som si tu postupne účty zrušila.

Na začiatok odporúčam **poriadne si nastaviť jednu platformu**, nahráť na ňu obsah a nechať ju pracovať a potom pristúpiť k druhej, tretej atď. Výhodou microstocku je, že **svoje diela môžeš predávať na všetkých týchto stránkach naraz** a z každej z nich môžeš mať príjem, ktorý síce nie je sám o sebe veľký, ale spoločne sa to môže celkom pekne nasčítať.

• W-8BEN formulár

W-8BEN formulár je daňový formulár, ktorý musia vyplniť všetci zahraniční prispievatelia (tí, ktorí nie sú občanmi USA). Tento formulár umožňuje spoločnostiam ako Shutterstock a Adobe Stock zadržať menej daní z tvojich zárobkov alebo ich nezadržať vôbec (toto je prípad pre SK prispievateľov) na základe medzinárodných daňových zmlúv. To znamená, že **na základe tohto vyplneného formuláru nebudeš platiť v USA daň** a príde ti na účet celá suma, ktorú na stránke zarobíš. Túto sumu by si si potom mala priznať v slovenskom daňovom priznaní a zaplatiť z nej daň na Slovensku.

Ako vyplniť W-8BEN formulár na Shutterstocku:

- Po vytvorení účtu a prihlásení sa do tvjoho **Contributors Dashboard** prejdi na sekciu **Payment Information**.
- Vyplň online **W-8BEN** formulár:
 - Zadáj tvoje osobné údaje (meno, adresu, krajinu trvalého pobytu).
 - Uveď svoje IČ DPH ak ho máš, alebo môžeš použiť aj svoje DIČ alebo rodné číslo.
 - Po vyplnení odošli formulár a Shutterstock automaticky použije daňovú sadzbu v súlade s so zmluvou, ktorú má uzatvorenú s našou krajinou.

Ako vyplniť W-8BEN formulár na Adobe Stocku:

- Prihlás sa do svojho účtu na **Adobe Stock Contributor Portal** a prejdi do sekcie **Payout Information**.
- Vyplň W-8BEN formulár priamo na platforme, kde uvedieš osobné údaje, adresu a svoje IČ DPH ak ho máš, alebo môžeš použiť aj svoje DIČ alebo rodné číslo.
- Po odoslaní formulára Adobe automaticky upraví daňové sadzby podľa platnej zmluvy medzi USA a Slovenskom.

Ako predávať svoje digitálne produkty cez Creative Market, Gumroad a Etsy

• Creative Market

Creative Market je platforma špecializovaná na predaj digitálnych produktov, ako sú grafiky (samostatné ilustrácie, opakovateľné vzory, clipart-y), fonty, rôzne šablóny a mockupy, fotografie, videá alebo napríklad aj štetce pre Procreate, Photoshop a ďalšie doplnky pre rôzne grafické programy. Je orientovaná predovšetkým na dizajnérov, kreatívcoov a podnikateľov, ktorí si tieto výrobky sťahujú a používajú ďalej pri svojej práci.

Výhody Creative Marketu:

- **Špecializovaná platforma:** Zameriava sa na výhradne na digitálne produkty.
- **Profesionálne publikum:** Kupujúci na tejto platforme často hľadajú profesionálne riešenia, takže je tu väčší potenciál predávať kvalitnejšie a drahšie produkty.
- **Vyššie ceny:** V nadväznosti na predchádzajúci bod to znamená, že so zvyšujúcou sa kvalitou digitálnych produktov si predajcovia na Creative Markete môžu nastaviť vyššie ceny ako napríklad na microstocku, kam môže prispievať každý.

Nevýhody Creative Marketu

- **Vyššie kritériá kvality:** Vzhľadom na to, že platforma je zameraná na dizajnérov, očakáva sa vyššia úroveň profesionality a kvality produktov, takže nie je úplne vhodná pre začiatočníkov.
- **Výberový proces pre predajcov:** Creative Market nie je tak otvorený pre každého predajcu ako napríklad microstock alebo Etsy, pred otvorením svojho "obchodíka" budeš potrebovať schválenie na pridanie produktov.
- **Veľká konkurencia:** Na Creative Markete je aj napriek prvým dvom bodom veľké množstvo kvalitného obsahu, takže môže byť ťažšie vyniknúť medzi konkurenciou.

Ako začať predávať na Creative Markete?

1. Registrácia účtu

- Chod' na stránku [Creative Market](#), klikni na "**Sign Up**" a začni registráciu. Zadať základné informácie, e-mailovú adresu a heslo.

2. Zaregistruj sa ako predajca

- Po vytvorení účtu môžeš požiadať o status predajcu cez "**Open a shop**". V rámci tejto fázy budeš musieť vyplniť dotazník a predložiť vzorky svojich produktov, aby sa overila ich kvalita a jedinečnosť.
- Zameraj sa na kvalitu produktov - na niektorých stránkach je výberový proces len formalitou, no nie na Creative Markete. **Tu naozaj musíš mať komerčne hodnotné diela a navyše dobre prezentované.** Pozri si produkty ostatných predajcov a priprav si mockupy a obrázky v podobnej kvalite. Do žiadosti prilož obrázky toho, čo naozaj chceš na stránke predávať vo svojej najkrajšej podobe.
- Schválenie trvá nejaký čas a info o schválení dostaneš pravdepodobne aj e-mailom. Ak týmto procesom prejdeš, môžeš pokračovať na ďalší bod.

3. Príprava produktov

- Priprav si svoje digitálne produkty, ako sú ilustrácie, grafické šablóny, fotografie, fonty, atď. Samozrejme, mali by to byť tvoje originálne diela a tiež je potrebné, aby **dodržiavali všetky technické požiadavky** platformy (formát, rozlíšenie atď. - info nájdeš priamo na stránke).
- V rámci prezentácie je tiež dobré dodržiavať **jednotný štýl** - tvoj obchodík bude pôsobiť pekne a profesionálne a zároveň si na prezentáciu produktov môžeš vytvoriť šablóny a používať rovnaké mockupy, čím si veľmi uľahčíš prácu.

4. Nahrávanie produktov

- Po schválení môžeš začať nahrávať svoje produkty. Pri nahrávaní produktov nezabudni vyplniť všetky potrebné informácie, popisy, názvy a zaradiť ich do správnych kategórií. Každý produkt by mal mať podrobný popis, ktorý zahŕňa informácie o jeho použití, formáte a výhodách. Dobre optimalizované názvy a popisy pomôžu zvýšiť viditeľnosť tvojich produktov a zvyšuje tvoju profesionalitu a dôveryhodnosť v očiach zákazníka.

5. Nastav si správne ceny

- Čo je správna cena? Cena, ktorá nie je ani príliš vysoká, aby odradila zákazníka, ani príliš nízka, aby si nebola v strate a všetka táto drina sa ti oplatila. Ja by som si v tomto prípade našla podobné produkty, ako plánujem predávať ja a ceny by som si nastavila podľa nich.

6. Čo ďalej?

- **Propaguj svoje výrobky:** Využi sociálne médiá, blogy alebo e-mailové kampane na propagáciu svojho obchodu.
- **Aktualizuj a rozširuj svoj obchod:** Pridávaj - Analyzuj - Pridávaj nové/Odstraňuj tie, ktoré sa nepredávajú a tak dookola na pravidelnej báze. Konzistentnosť je kľúčom k úspechu aj v tomto prípade.
- **Zarábaj:** Creative Market funguje na báze provízie - tvorcovia získavajú províziu vo výške 70 % z predaja ich produktov. To znamená, že autor obdrží väčšinu z každej predajnej ceny svojho diela, pričom 30 % si ponecháva platforma na pokrytie prevádzkových nákladov, ako sú hosting, spracovanie platieb a zabezpečenie platformy. Okrem provízie Creative Market zaviedol aj tzv. "Platform Fee," teda fixný poplatok účtovaný zákazníkom pri každom nákupe, ktorý ale nepokrýva autor, ale priamo kupujúci.

• Gumroad

Gumroad je jednoduchá platforma na predaj digitálnych produktov, navrhnutá tak, aby kreatívci mohli rýchlo a jednoducho predávať produkty, ako sú e-booky, plánovače, pdf aktivity pre deti alebo iné pdf súbory, šablóny a mockupy, sady štetcov a iné doplnky pre grafické programy, fotografie, videá, a tiež online kurzy v zjednodušenej podobe.

Výhody:

- **Platforma vhodná aj pre začiatočníkov:** Z začať predávať cez Gumroad je pomerne jednoduché, a tento proces je navrhnutý tak, aby bol rýchly a prístupný aj pre tvorcov digitálnych produktov, ktorí s predajom len začínajú.

Nevýhody:

- **Menej funkcií pre pokročilých predajcov:** Ak hľadáš komplexné riešenia zahŕňajúce napríklad aj marketing a pod., Gumroad nemusí byť pre teba dostatočne flexibilný.
- **Žiadne vstavané SEO funkcie:** Gumroad neponúka žiadne optimalizačné funkcie pre vyhľadávače (SEO), čo môže sťažiť predajcom nájsť svoj obchod organickými vyhľadávaniami.

Ako začať predávať cez Gumroad?

1. Vytvorenie účtu

- Choď na [stránku Gumroad](#) a zaregistruj sa pomocou svojho e-mailu alebo účtu na sociálnych sieťach. Po overení e-mailu budeš môcť prísť k vytvoreniu svojho online obchodu.

2. Nastavenie obchodu

- Po prihlásení prejdí do sekcie „**Start Selling**“ alebo „**Dashboard**“ a klikni na možnosť pridania produktu. Nastav si profil obchodu - profilový obrázok, popis a farebnú paletu.

3. Nahratie produktu

- Vyber typ produktu, ktorý chceš predávať. Gumroad podporuje širokú škálu digitálnych formátov, vrátane PDF, MP4, ZIP súborov a ďalších. Pri nahrávaní produktu vyplň popis, cenu, pridaj obrázok alebo ukážku produktu.

- Nastav si cenu, ktorá môže byť pevná alebo variabilná (umožňuje zákazníkovi zaplatiť viac, ak chce). Môžeš tiež využiť nastavenie zliav alebo poukážky na nákup v tvojom obchodíku. Gumroad prijíma rôzne spôsoby platby, vrátane kreditných kariet a PayPalu.

4. Čo ďalej?

- Po nahratí produktu a nastavení podrobností klikni na „**Publish**“ a tvoj produkt sa stane verejným. Gumroad poskytuje odkaz, ktorý môžeš zdieľať na sociálnych sieťach, vo svojich e-mailových kampaniach alebo na svojej webovej stránke a takto svoj obchodík a svoje produkty dostať k svojim zákazníkom.
- Dôležité je tiež **nastavenie platobných údajov**, aby si mohla z Gumroadu dostávať výplatu. Gumroad vypláca týždenne alebo mesačne, v závislosti od tvojho nastavenia, a to priamo na bankový účet alebo PayPal.
- Gumroad si **účtuje províziu vo výške 10 % z každého predaja** a k tomu sa pridáva **poplatok za spracovanie platby** podľa zvoleného spôsobu. Pri platbách kreditnou kartou je poplatok 2,9 % z hodnoty transakcie plus 0,30 USD za transakciu. Tieto poplatky sa odpočítajú ešte pred vyplatením prípadnej provízie pre affiliate partnerov, ak sú súčasťou predaja. Napríklad, ak predáš produkt za 10 USD, Gumroad tiz celkovej sumy odpočíta asi 1,29 USD (10 % platformový poplatok + poplatky za spracovanie).

- **Etsy**

Etsy je veľmi populárna online platforma špecializovaná na predaj ručne vyrobených, vintage a unikátnych produktov.

Je obľúbená medzi tvorcami, remeselníkmi a malými podnikateľmi, ktorí chcú ponúkať svoje výrobky globálnemu publiku. Zo začiatku bola špecializovaná len na predaj fyzických produktov, v posledných rokoch je však veľmi obľúbenou platformou aj na predaj tých digitálnych a to v ich najrôznejších podobách.

Je skvelá najmä pre handmade tvorcov, ktorí vrámci svojho obchodíka môžu predávať svoje handmade produkty a zároveň rôzne návody a iné produkty v digitálnej podobe.

Výhody:

- **Veľká zákaznícka základňa:** Etsy má silné medzinárodné publikum, takže predajcovia majú prístup k širokému spektru zákazníkov.
- **Špecializovaná platforma pre kreatívcov:** Etsy je priamo zameraná na tvorcov a unikátne produkty, čo uľahčuje predaj kreatívnych a ručne robených výrobkov.
- **Jednoduché použitie:** Užívateľsky príjemné prostredie a nástroje, ktoré pomáhajú aj začínajúcim predajcom rýchlo sa zorientovať.
- **Marketing a viditeľnosť:** Etsy ponúka možnosť propagovať produkty priamo cez platformu, takže predajcovia majú viac príležitostí zvýšiť viditeľnosť svojich produktov.

Nevýhody:

- **Poplatky:** Etsy účtuje poplatky za pridávanie produktov, transakcie a spracovanie platieb, čo môže byť pre niektorých predajcov nákladné.
- **Vysoká konkurencia:** Vzhľadom na popularitu Etsy je na platforme mnoho predajcov, čo znamená, že je potrebné vynaložiť úsilie na odlíšenie sa od konkurencie.
- **Obmedzená kontrola nad značkou:** Etsy má pevne stanovený dizajn obchodu, takže možnosti úprav sú obmedzené a predajcovia majú menšiu kontrolu nad tým, ako prezentujú svoju značku.

Ako začať predávať cez Etsy?

1. Vytvorenie účtu

- Chod' na stránku [Etsy](#) a zaregistruj sa cez "Sign in" a "Register", kde vyplň všetky požadované údaje. Vyber možnosť „Sell on Etsy“ a klikni na tlačidlo na vytvorenie obchodu.

2. Nastavenie obchodu

- **Zvoľ meno svojho obchodu.** Meno by malo byť jedinečné, zapamätateľné a malo by súvisieť s tvojimi produktmi. Etsy ti povie, či je meno voľné, a ak nie je, môžeš vyskúšať rôzne varianty.
- **Vyplň profil obchodu** - opíš, čo predávaš, prečo sú tvoje produkty jedinečné, a uveď prípadný príbeh alebo pozadie vašej značky.
- Venuj veľkú pozornosť tomuto **zoznamu**:
 - profilová fotografia – tvoje logo alebo fotografia,
 - banner – ukáž tvoje najkrajšie výrobky
 - sekcia O nás – napíš svoj príbeh, pridaj fotografie, môžeš aj videá,
 - odkazy na sociálne siete
 - predajné a reklamačné podmienky,
 - podmienky doručenia,
 - odpovede na najčastejšie otázky – inšpiruj sa otázkami, ktoré ti kladú aktuálni zákazníci

3. Nahrávanie produktov

- Použi **pekné a kvalitné obrázky**. Pri digitálnych produktoch hovoríme hlavne o mockupoch - obrázkoch, ktorý slúži na predstavenie produktu, ktorý v skutočnosti fyzicky neexistuje (napr. produkt pred jeho vyrobením, alebo digitálny produkt). Pekné šablóny a mockupy nájdeš priamo na Etsy alebo v Canve, kde si ich zároveň môžeš prispôbiť.
- **Detailne opíš produkt**, jeho použitie a technickú špecifikáciu, prípadne návod na inštaláciu alebo stiahnutie, ak ide o nejaký špecifický súbor. Popis je pri digitálnych produktoch extra dôležitý.
- **Nastav si cenu**, ktorá pokrýva tvoje náklady a zároveň zohľadňuje konkurenciu na platforme.

4. Optimalizácia kľúčových slov

- Pri pridávaní produktov venuj pozornosť výberu kľúčových slov. Použi **relevantné kľúčové slová** v názve, popise a tagoch, aby ťa potenciálni zákazníci mohli ľahšie nájsť. Inšpiruj sa predajcami, ktorí predávajú podobné produkty.

5. A čo ďalej?

- **Marketing:** Etsy ponúka možnosť propagovať produkty priamo na platforme pomocou "Etsy Ads". Môžeš investovať do reklamy a zvýšiť tak viditeľnosť svojich produktov. Samozrejme nezabudni zdieľať svoj Etsy obchod na sociálnych sieťach ako Instagram, Facebook, alebo Pinterest, aby ste prilákali nových zákazníkov.
- **Dobry zákaznícky servis:** Staraj sa o svojich zákazníkov. Je niekoľkonásobne náročnejšie presvedčiť o kúpe nového zákazníka v porovnaní s tým, ktorý už u teba nakúpil a s nákupom bol spokojný. Pomôcť k opakujúcemu nákupu môže ďakovná kartička a malá zľava, ktorú vložíte do balíčka. Rýchla reakcia na otázky a objednávky zákazníkov a pozitívna spätná väzba môže prilákať ďalších zákazníkov a zlepšiť hodnotenie tvojho obchodu.
- **Konzistentnosť:** Pravidelne pridávaj nové produkty. Čím širšia bude tvoja ponuka, tým bude vyššia šanca, že si zákazník vyberie. Zároveň tiež zvýšiš šancu, že zákazník tvoj obchodík objaví.

Ďalšie tipy:

- Aj pri predaji cez Creative Market, Etsy alebo Gumroad môže byť potrebné vyplnenie **formuláru W-8BEN**, o ktorom som písala v predchádzajúcej časti.
- Bez ohľadu na to, na ktorej platforme predávaš, **dodržuj jeden štýl fotografií/obrázok, popisov a používaj jednotnú paletu farieb**. Tvoj obchod vždy musí byť pre zákazníka prehľadný, pretože neprehľadnosť odrádza.
- Podobne ako pri microstock stránkach platí, že **najprv si poriadne priprav a začni používať jednu platformu**. A keď bude všetko nastavené a predaje sa rozbehnú, potom prejdi na ďalšiu (ak to vôbec bude potrebné).
- **Dopraj si čas na prvé zárobky**. Rozbehnúť obchod vždy chvíľu trvá. Aj ten "kamenný", aj ten virtuálny. Ak máš kvalitné produkty a dodržiš všetko spomínané vyššie, polovicu úspechu máš zaručenú. Druhá polovica úspechu spočíva v neustálom vzdelávaní, analýze obchodu a priebežnej aktualizácii.
- Keďže ide o zahraničné stránky, **budeš potrebovať aspoň základnú znalosť angličtiny**, prípadne pomoc anglicky hovoriaceho človeka alebo prekladača.

Ako si vybrať?

Pri rozhodovaní o tom, cez ktorú z týchto stránok budeš predávať svoje digitálne produkty, je dôležité zvážiť niekoľko faktorov:

1. Aký typ produktov plánuješ predávať?

- **Etsy** sa sústreďuje na ručne vyrobené produkty a tlačiteľné digitálne produkty, ako sú šablóny, pozvánky, aktivity a rôzne digitálne umenie.
- **Creative Market** je zameraný na kvalitné grafické zdroje pre dizajnérov a iných kreatívnych podnikateľov.
- **Gumroad** je flexibilný a umožňuje predávať široké spektrum digitálnych produktov, od e-kníh po videokurzy.

2. Aký model poplatkov preferuješ?

- **Etsy** si účtuje 5 % z predajnej ceny a ďalšie poplatky za spracovanie platieb.
- **Creative Market** má systém provízií, kde môžeš získať až 70 % z predaja, v závislosti od tvojjej úrovne predaja.
- **Gumroad** má jednoduchú štruktúru poplatkov, ale poplatok za spracovanie platieb a transakčné poplatky sa môžu líšiť.

3. Aké publikum chceš osloviť?

- **Etsy** priláka zákazníkov, ktorí hľadajú unikátne a kreatívne výrobky.
- **Creative Market** je obľúbený medzi dizajnérmami a podnikateľmi, ktorí potrebujú kvalitné grafické zdroje.
- **Gumroad** je vhodný pre predaj priamo spotrebiteľom, ktorí hľadajú rôznorodé digitálne produkty.

4. Ako chceš propagovať svoje výrobky?

- **Etsy** ponúka integrované nástroje na marketing a reklamu, ale konkurencia môže byť silná.
- **Creative Market** má komunitu, kde môžeš zdieľať svoje práce a získať viditeľnosť.
- **Gumroad** ti umožňuje vytvoriť si vlastný web, takže máš väčšiu kontrolu nad marketingom a predajom.

5. Ako si technicky zdatná? Máš nejakú technickú podporu?

- **Etsy** má intuitívne rozhranie, ale môže trvať určitý čas, kým si zvykneš na systém.
- **Creative Market** je navrhnutý pre dizajnérov a môže ťa vystrašiť určitými technickými požiadavkami.
- **Gumroad** je veľmi jednoduchý a umožňuje rýchlo nastaviť predaj.

Moja skúsenosť

Ja osobne zatiaľ nemám skúsenosť s predajom ani na jednej z týchto stránok. Skúšala som predaj cez Creative Market, no bolo to v mojich začiatkoch a neprešla som schvaľovacím procesom. **Urobila som totiž chybu a nepripravila sa najlepšie ako som vedela.** Vzory, ktoré som tam chcela predávať boli ok, no pohorela som na prezentácii.

Neskôr som zmenila stratégiu a zamerala sa viac na slovenský trh a tvorbu vzorov na zákazku a na tieto platformy neostával čas. Keby som si však mala vybrať, ktorej z nich sa budem v budúcnosti venovať, určite by som to s tým Creative marketom ešte skúsila. Etsy by som chcela využiť tiež, ale trochu iným spôsobom, ktorý ti priblížim v ďalšej časti.

Čo sú POD stránky a ako si pomocou nich privyrobiť

POD (čítaj pí-ou-dí), alebo **Print on demand** (tlač na objednávku) stránky sú platformy, ktoré umožňujú dizajnérom a ilustrátorom predávať svoje návrhy na rôznych produktoch, ako sú tričká, šálky, tašky, vankúše a ďalší tovar, bez toho, aby museli riešiť výrobu, skladovanie alebo prepravu.

Hlavnou výhodou je, že ako ilustrátor alebo pattern dizajnér môžeš svoje návrhy jednoducho nahrať na platformu, nastaviť ceny a nechať sa vyplatiť províziou z každého predaja.

Ako fungujú POD stránky?

Keď si zákazník objedná produkt s твоjim návrhom, stránka sa postará o celú logistiku. Vyrobí produkt (vytlačí dizajn na zvolený predmet), zabalí ho a pošle priamo zákazníkovi. Ty dostaneš províziu zo zisku, ktorá sa líši v závislosti od platformy.

Výhody a nevýhody predaja cez POD stránky

Výhody:

- 1. Žiadne investície do zásob:** Nemusíš nakupovať produkty vopred ani investovať do zásob.
- 2. Minimálna starostlivosť o logistiku:** Nemusíš sa starať o výrobu, balenie ani doručenie.

Nevýhody:

- 1. Nižšie marže:** Keďže platforma si účtuje poplatky za výrobu a doručenie, tvoj zisk môže byť nižší ako pri priamom predaji.
- 2. Vysoká konkurencia:** Na veľkých platformách je veľká konkurencia, takže na úspech je potrebný zaujímavý a originálny dizajn.

Takýchto stránok je na internete veľa. V tomto e-booku si spolu posvietime na tie, s ktorými mám vlastnú skúsenosť ja alebo niekto, koho poznám, konkrétne na Redbubble a Zazzle, Spoonflower a Printful. No na konci tejto časti nájdeš zoznam ďalších platforiem, ktoré môžeš vyskúšať.

• Redbubble a Zazzle

Obe tieto americké platformy, [Redbubble](#) aj [Zazzle](#), fungujú na rovnakom princípe, a tým je predaj výrobkov ako tričká a iné oblečenie, nálepky, hrnčeky, dekorácie do domácnosti, či kancelárske potreby a mnohé ďalšie. Ku všetkým týmto produktom si môžeš zadarmo nahráť svoj vlastný dizajn, nastaviť vlastnú maržu, ktorú potom dostaneš z predaja každého produktu s tvojim dizajnom.

V čom sa Redbubble a Zazzle odlišujú?

1. Personalizácia produktov:

- **Zazzle** umožňuje zákazníkovi prispôbiť dizajny (napr. pridať text či meniť farby), čo je lákavé pre zákazníkov, ktorí hľadajú personalizované produkty a darčeky.
- **Redbubble** túto možnosť neposkytuje, čo znamená, že zákazníci si kupujú dizajny presne tak, ako ich umelci vytvorili.

2. Sortiment produktov:

- **Zazzle** má širšiu ponuku produktov, vrátane kancelárskych potrieb, dekorácií na oslavy a dokonca aj elektronických doplnkov.
- **Redbubble** má síce menej produktov, ale stále pokrýva najžiadanejšie položky, ako sú oblečenie, nálepky, a domáce dekorácie, ktoré dobre fungujú s ilustráciami a opakovateľnými vzormi.

3. Cieľová skupina a trh:

- **Redbubble** je často navštevovaný mladšími zákazníkmi, ktorí hľadajú jedinečné, alternatívne a umelecky ladené produkty.
- **Zazzle** priláka širšie publikum, vrátane ľudí, ktorí hľadajú personalizované darčeky, svadobné oznámenia, alebo firemné produkty.

Ktorá platforma je lepšia?

Obe platformy fungujú podobne, obe majú svoje silné aj slabšie stránky, takže je len na tebe, ktorú si vyberieš.

Redbubble je jednoduchšia na používanie a vďaka tomu je vhodná pre umelcov, ktorí hľadajú rýchly štart a nevedia im obmedzená kontrola nad produktami.

Na tejto platforme majú dizajnéri stále možnosť dosiahnuť dobrý organický dosah bez väčšej marketingovej podpory.

Zazzle ponúka väčší potenciál pre personalizované produkty a širší sortiment, čo môže prilákať väčšiu základňu zákazníkov, no je vhodnejšia pre umelcov, ktorí sa neboja zložitejšieho procesu nahrávania a nastavenia cien.

Za mňa má Zazzle jednu obrovskú výhodu oproti Redbubble, a tou je okrem originál americkej aj [európska verzia Zazzle stránky](#). Ak by si si teda niečo chcela z tejto stránky objednať ty alebo niekto z tvojich blízkych, zaplatíte nižšie poštovné a podporíte európsku ekonomiku.

Postup, ako predávať na týchto stránkach, ti písať nejdem, pretože je to podobné ako pri všetkých ostatných, ktoré sme si prešli v predchádzajúcich častiach e-booku. Vytvoríš si účet, vyplníš profil, vyberieš vhodné produkty, nahráš dizajny a predávaš. A samozrejme dáš o tom vedieť všetkým tvojim followerom!

• Printful

Printful je ďalšia POD platforma, ktorá však funguje trochu inak ako predchádzajúce dve.

Na rozdiel od platforiem ako Redbubble a Zazzle, ktoré sú skôr akýmsi otvoreným trhom, kde zákazníci priamo vyhľadávajú a nakupujú produkty, je Printful skôr poskytovateľ služieb. Nezáskava zákazníkov priamo, ale namiesto toho podporuje predaj cez nezávislé e-shopy. Každý predajca si môže vytvoriť svoj e-shop a keď si u neho zákazník niečo objedná, Printful sa postará o výrobu a doručenie produktov. Printful si môžeš napojiť na svoj e-shop na rôznych platformách, napr. Shopify, Etsy, WooCommerce, Squarespace, či BigCommerce.

Výhody

- **Napojenie na vlastný e-shop:** Printful umožňuje integráciu s platformami ako Shopify, Etsy, WooCommerce, Squarespace, a ďalšími, čo predajcom umožňuje väčšiu nezávislosť.
- **Kontrola nad značkou a cenou:** V porovnaní s Redbubble a Zazzle poskytuje Printful predajcom väčšiu flexibilitu pri nastavovaní cien a vlastného vizuálu e-shopu.
- **Široký sortiment lokálne vyrábaných produktov:** Printful ponúka rôzne produkty na potlač, ako sú oblečenie, doplnky do domácnosti, a technologické doplnky. Pri vytváraní profilu si zadávaš lokalitu a tak ti Printful ponúkne tie výrobky, ktoré sa vyrábajú v okolitých štátoch, napríklad v Lotyšsku. Mnohé z týchto výrobkov sa šijú alebo inak vyrábajú v Európe, čo je podľa mňa obrovské plus.

Nevýhody

- **Náročnejší marketing:** Keďže Printful nie je trh, nedostaneš automaticky prístup k veľkej zákazníckej základni ako na Redbubble alebo Zazzle. Na svojom zviditeľnení a predajoch musíš pracovať sama.
- **Vyššie ceny:** Hoci niektoré z produktov sú dovážané z Číny, väčšina z nich sa vyrába lokálne a to sa odráža aj na cene, ku ktorej si ešte treba pripočítať slovenskú DPH a maržu a často sa ostaneme na sumu, za ktorú by nám to už vedela pani krajčírka ušiť aj u nás na Slovensku s rovnakou maržou. Avšak, ak nemáš skladové priestory a nechceš zbytočne vyrábať veci, ktoré ti ostanú na sklade, ak ich nikto nekúpi alebo s takýmto predajom len začínaš, je to stále dobrý kompromis.

- **Napojenie na e-shop:** možnosť napojenia na e-shop je síce plus, ale ten proces okolo toho (vytvorenie e-shopu na jednej zo spomínaných platforiem + napojenie Printful) môže byť technicky náročnejšie, hlavne preto, že je to pravdepodobne celé v angličtine. (Ja to takto prepojené zatiaľ nemám, takže to neviem na 100%).

Ako začať predávať cez Printful

1. Zaregistruj sa na [Printful](#) - registrácia je zadarmo a zahŕňa základné údaje, ako e-mail a heslo. Po prihlásení získaš prístup k rozhraniu Printful, kde môžeš začať nastavovať svoje produkty a e-shop.

2. Vyber si platformu pre svoj e-shop z ponuky, ktorú nájdeš na Printful, vytvor si účet aj na tejto platforme a vytvor si obchod - najjednoduchší spôsob je Shopify alebo Etsy. Potom tieto dve platformy prepoj podľa pokynov, ktoré nájdeš priamo na Printful.

3. Pridaj produkty a navrhni dizajny - pri dizajnovaní môžeš vidieť reálne rozmery produktov a mockupy z viacerých strán, takže príprava produktu je naozaj veľmi jednoduchá. Nezapudni si vždy objednať vzorku, aby si presne vedela, čo tvoji zákazníci dostanú.

4. Nastav ceny a popis produktov - môžeš nastaviť ceny, opisy a názvy produktov. Je dôležité nastaviť také ceny, aby pokryli náklady na výrobu a zároveň ti priniesli zisk.

5. Spusti svoj e-shop a propaguj svoje produkty

***Moja skúsenosť:** Ja osobne si z Printful zatiaľ len objednávam darčeky s mojou potlačou. Objednávala som už podložku pod myš a kompostovateľný obal na iPhone (titulný obrázok), hrnček, legíny pre mňa a dcérku a pánske tričko s dlhým rukávom. So všetkými výrobkami som bola spokojná, dodanie bolo rýchle, tlač kvalitná, pekné farby.*

Ak si teda netrúfaš na prepojenie s e-shopom, stále existuje možnosť, že si produkty objednáš k sebe domov a potom ich nahodíš na svoj e-shop. Už to však nebude POD :)

Na podobnom princípe funguje aj stránka [Printify](#), mne osobne sa však viac páči Printful kvôli EU zázemiu, nižším nákladom na dopravu a kvalitnejším výrobkom.

• Spoonflower

Poslednou POD stránkou, ktorú ti v tomto e-booku predstavím, je celosvetovo veľmi obľúbená platforma špecializovaná na tlač textílií s dizajnami nezávislých umelcov a dizajnérov - [Spoonflower](#).

Založená bola v roku 2008 a sídli v Severnej Karolíne, USA, pričom jej výrobné centrum sa nachádza v Durhame v Severnej Karolíne. Platforma umožňuje kreatívcom nahrávať svoje návrhy, ktoré si zákazníci môžu objednať ako látky, tapety alebo bytové dekorácie, napríklad vankúše alebo závesy.

Výhody

1. Veľký dosah zákazníkov: Spoonflower je populárna medzi DIY (do it yourself - urob si sám) komunitou, krajčírmi a dizajnérmí interiérov, ročne priťahuje stovky tisíc zákazníkov, najmä tých, ktorí majú záujem o personalizované látky a domáce dekorácie.

2. Možnosť pasívneho príjmu: Po nahraní návrhu a vytlačení vzorky môžeš svoj návrh predávať neobmedzene dlho.

3. Lokálna tlač: Aspoň teda pre Američanov, keďže všetky látky sa tlačia v centrále v Severnej Karolíne a Arizone. Zamestnanci však dostávajú za svoju prácu riadne zaplatené a mnohí z nich sa vysmiati objavovali aj na stránke Spoonfloweru vrámci globálnej akcie "I made this for you", kde sa tvorcovia a remeselníci snažili priblížiť zákazníkovi, kto stojí za ich výrobkami.

Aj keď nejde o slovenskú lokálnu tvorbu, ak začneš predávať cez Spoonflower, budeš mať celosvetovú základňu zákazníkov a gro budú tvoriť Američania, takže je to stále morálne aj eticky vyhovujúce. Pre mňa osobne je tento aspekt veľmi dôležitý, nikdy by som nemohla predávať ďalej veci, ktoré vyrobili deti alebo iní chudobní ľudia v Ázii prakticky zadarmo.

Nevýhody

1. Povinnosť objednať vzorku pred verejným zverejnením: Predtým, než je návrh prístupný zákazníkovi, dizajnér musí objednať a zaplatiť za vzorku svojho vzoru, aby si overil kvalitu tlače a farieb. Je to kvôli zachovaniu kvality a dobrého mena firmy a aj teba ako dizajnéra. Ja osobne toto ako veľkú nevýhodu nevidím, práve naopak, máš svoj dizajn pod kontrolou a navyše existuje spôsob, ako si znížiť náklady na vzorku. Tento tip nájdeš na konci odseku :)

2. Veľká konkurencia: Na Spoonfloweri pôsobí mnoho talentovaných dizajnérov, takže je potrebné vytvárať unikátne a kvalitné návrhy, aby si zaujala.

3. Provízna štruktúra: Z každého predaja návrhu dostáva dizajnér províziu vo výške niekoľkých desiatok centov až dolárov, čo sa niekomu môže zdať málo, ale ak máš dobré dizajny, nazbiera sa to :)

Spoonflower je ideálny pre dizajnérov, ktorí sa venujú surface pattern dizajnu, špeciálne pre tých, ktorí vytvárajú opakovateľné vzory a ilustrácie.

Avšak, veľkej obľube sa tešia aj produkty typu - [uši/poskladaj_si_sám](#), t.j. predkreslené časti nejakého výrobku spolu s návodom, ako si tento výrobok ušit. Napríklad - jednoduchá hračka z látky, alebo vankúšik, alebo adventný kalendár.... Jediná podmienka je, že sa ti to musí vojsť na jeden z rozmerov látok, ktoré Spoonflower ponúka spolu s návodom, ktorý tiež musí byť súčasťou látky alebo popisu k produktu v tvojom Spoonflower obchodíku.

Moja skúsenosť

Ja mám na Spoonfloweri obchodík už dobrých pár rokov, avšak veľmi sa mu nevenujem, takže moje zárobky tam sú minimálne. Tajomstvom úspechu na Spoonfloweri je **konzistentnosť, kvalita, sledovanie trendov** (pozri si, čo sa najviac predáva) a **zapájanie sa do výziev**, ktoré Spoonflower organizuje každý týždeň. Ja som si odtiaľ okrem vzoriek objednávala aj nejaké látky s mojimi vzormi, avšak teraz radšej podporím SK tlačiarne. No spoonflower stále považujem za dobrú platformu na privyrobenie si.

Ako si založiť obchod na Spoonfloweri

1. Registrácia: Vytvor si bezplatný účet na Spoonfloweri a uprav si svoj profil. Tu si tiež nastaviš ako často a kam ti má Spoonflower posilať tvoju výplatu.

2. Nahratie návrhu: Nahraj svoje dizajny vo formáte .JPEG alebo .PNG s požadovaným rozlíšením (minimálne 150 DPI, optimálne 300 DPI).

3. Objednávka vzorky: Po nahratí dizajnu si objednáš vzorky. Tie sa dajú objednať každá samostatne, to je však zbytočne drahé. Najlepšia možnosť je využiť projekt "[Fill a yard](#)", kedy si požadované dizajny zaradiš do jednej kolekcie, zvolíš si šablónu - template, do ktorého tieto dizajny budeš po malých štvorčekoch ukladať. Takto si môžeš naraz dať schváliť až 42 dizajnov za cenu 1 yardu bavlnenej látky (Petal Signature Cotton), čo je 20USD, čiže 0,47USD (0,44EUR) za vzorku.

4. Zverejnenie dizajnov - pri každom dizajne máš možnosť "Private" a "For Sale". Približne v čase, keď ti domov príde vzorka, budeš už môcť dizajn označiť ako "For Sale", dotedy bude iba ako "Private". Pred zverejnením nezabudni vyplniť všetky požadované údaje a opis produktu a tiež kľúčové slová, kvôli vyhľadávaniu.

5. W-8BEN formulár: Tento formulár je potrebné vyplniť, aby sa predišlo americkému zdaneniu, keďže Spoonflower je americká spoločnosť. Formulár W-8BEN potvrdzuje, že si osoba zo zahraničia a ako občanke SR ti nebude účtovať žiadnu daň. Na Spoonfloweri ho nájdeš vrámci tvojho profilu.

V závere tejto kapitoly sa ešte sa na chvíľu vrátim k Etsy, pretože **väčšinu z POD platforiem vieš na Etsy napojiť**. A toto môže byť veľmi silné spojenie - tvoje krásne dizajny, všeobecne obľúbená a veľmi navštevovaná platforma a minimálna práca z tvojej strany. Presne takto by som to raz chcela mať aj ja. Predávať svoje vlastné produkty formou POD + Etsy, zamerané na zahraničný trh.

Ak by si chcela vyskúšať nejaké ďalšie platformy, tu sú:

[Society6](#), [Gelato](#), [TeePublic](#), [Gooten](#), [AOP+ \(All Over Print\)](#) (britská platforma zameraná na udržateľné produkty), [SPOD \(Spreadshirt Print-On-Demand\)](#) (nemecká firma), [Contrado](#) (britská firma).

Mne osobne je systém POD veľmi sympatický práve z dôvodu absencie nadmerného vyrábania vecí, ktoré sa nikdy nemusia predať a zároveň sa ja môžem sústrediť len na svoju tvorbu, prípadne marketing a o všetko ostatné sa za mňa postará niekto iný, za koho nemusím platiť odvody.

Jediné, čo mňa mrzí je, že takúto platformu nemáme aj lokálne, u nás na Slovensku alebo aspoň v Čechách. Máme množstvo veľkoobchodných dodávateľov, ale stále je to len veľkoobchod, kde ti vytlačia milión kusov (dobré, niekde aj menej), ale skladovať, predávať a posilať si to musíš ty sama. Alebo vieš o nejakej? Ak áno, daj mi prosím hneď vedieť!

Kde predávať online kurzy?

V poslednej časti tohto e-booku sa budeme venovať **predaju online kurzov**. Predstavím ti 4 možnosti predajných riešení pre online kurzy a dám ti niekoľko tipov, podľa ktorých si vyberieš to najlepšie riešenie pre teba.

Prečo sú online kurzy dobrý nápad?

Ak sa svojej tvorbe venuješ už dlhšie a stala si sa v nej viac menej profíkom, máš za sebou kopec skúseností a chcela by si sa o ne podeliť s tými, ktorí svoju cestu len začínajú, nie je nič lepšie, ako tvorba vlastných kurzov. A obrovskou výhodou online kurzov je ich opakovaný predaj bez ďalšej práce, podobne, ako je to pri ostatných online/digitálnych produktoch.

Tvorba online kurzov nie je ľahká, vyžaduje viacero odborných a technických zručností, potrebuješ nápad a vytrvalosť, ktoré ti ale časom môžu zaručiť stabilný pasívny príjem.

Ak by si to teda s predajom online kurzov chcela skúsiť, v prvom rade je potrebné vybrať si správne riešenie ich predaja. Od toho sa totiž často odvíja aj obsah či forma kurzu. Ja som tieto riešenia rozdelila do 4 kategórií:

- 1. Platformy na PREDAJ kurzov formou provízie**
- 2. Platformy na TVORBU AJ PREDAJ kurzov bez provízie**
- 3. Vlastná stránka s pluginom na predaj kurzov**
- 4. Patreon**

• Platformy na PREDAJ kurzov formou provízie

Najjednoduchšia možnosť predaja kurzov. Tieto platformy totiž umožňujú jednoducho nahrávať kurzy a predávať ich, pričom za to platíš tejto platforme menší poplatok alebo naopak dostaneš od platformy províziu z každej predanej licencie. To znamená, že nemusíš riešiť žiadnu administratívu ani technické záležitosti, ale tvoj zisk bude menší.

Výhody tohto riešenia predaja online kurzov:

- Jednoduchý vstup a začatie predaja.
- Nemusíš sa starať o technickú stránku (hosting, bezpečnosť, platby).

Nevýhody tohto riešenia predaja online kurzov:

- Nižší zisk kvôli províznemu systému
- Menšia kontrola nad celým procesom

Ak ešte nemáš vlastnú webstránku ani marketingové skúsenosti, toto je skvelý spôsob, ako začať predávať svoje kurzy bez veľkých vstupných nákladov. Môžeš sa tiež rozhodnúť, na aký trh sa zameriaš - či na SK a CZ trh, alebo si to rovno zacieliš na medzinárodný trh a využiješ zahraničné platformy. V tomto prípade však kurzy treba nahrávať v angličtine.

Slovenské a české platformy

- **Skillmea:** Platforma orientovaná na slovenských a českých tvorcov, ktorá umožňuje tvoriť a predávať kurzy venované rôznym oblastiam, ako sú IT a technológie, dizajn a kreativita, osobný rozvoj, podnikanie a marketing.
- **Moja skúsenosť:** *pre Skillmeu som nahrala už 2 kratšie kurzy, zamerané na kreslenie v Procreate. Musím povedať, že to bola skvelá skúsenosť, kurzy som nahrávala v ich štúdiu, celú postprodukcii urobili oni a ja som nakoniec celý kurz mohla pripomenkovať. Odmenu za predaj mi vyplácajú kvartálne, vždy im vystavím faktúru na danú sumu.*
- **Kurzy.sk, Kurzona.sk:** Tieto platformy sa zameriavajú na slovenský a český trh, poskytujú širokú podporu pre tvorcov kurzov a pomáhajú s propagáciou. Obe ponúkajú priestor aj pre kreatívne kurzy, ako je maľovanie, šitie, výroba handmade produktov alebo práca s digitálnymi nástrojmi. Na oboch **musia**

videá prejsť schvaľovacím procesom, treba si dávať hlavne pozor na kvalitu obrazu a zvuku. Kurzy.sk majú väčšiu zákaznícku základňu.

- **Kurzy pro radost:** Česká platforma, zameraná na tvorivé kurzy pre širokú verejnosť, ako napríklad maľovanie, varenie, remeslá, a osobný rozvoj. Nekladie až taký veľký dôraz na kvalitu kurzov, t.j. **zapojiť sa môžu aj úplný začiatčníci**, avšak nemá také široké publikum ako napríklad Skillmea.

Zahraničné platformy:

- **Skillshare:** Predplatná platforma, kde používatelia platia mesačný alebo ročný poplatok na prístup k celej knižnici kurzov. Platforma preferuje profesionálne a kreatívne témy (ilustrácia, dizajn, písanie, marketing, fotografie atď.), **kurz môže vytvoriť hocikto** avšak **treba dodržať určitú formu**. Podklady k vytvoreniu kurzu nájdeš na stránke Skillshare.
- **Moja skúsenosť:** *Hoci som na Skillshare este žiadne video nepridala, ako platformu na učenie ho využívam už niekoľko rokov a verím, že tam raz svojimi kurzami prispejem aj ja. Keď sa trošku zdokonalím v angličtine :)*
- **Domestika:** Prémiová platforma, špecializujúca sa na kurzy v oblasti kreativity (ilustrácia, grafický dizajn, fotografovanie, remeslá, a pod.). **Kurzy sú často profesionálne produkované** (nahrávané v ich štúdiu v Madride) a sú jednorazovo predávané, pričom študenti majú doživotný prístup. Kritériá na tvorbu kurzov sú vysoké, platforma si vyberá, s kým natočí kurz. Toto riešenie je vhodné skôr pre pokročilých tvorcov, ktorí hľadajú prémiovú platformu a majú skúsenosti s produkciou kurzov.
- **Udemy:** Platforma, kde si používatelia kupujú jednotlivé kurzy. Funguje ako obrovský online trh s kurzami zameranými na širokú škálu tém (od IT a marketingu po umenie a osobný rozvoj). Udemy tvorcom poskytuje nástroje na nahrávanie a formátovanie kurzov. Tvorcovia tu majú **možnosť stanoviť cenu svojho kurzu** (zvyčajne medzi \$10–\$199), avšak na tieto ceny sú často aplikované zľavy od Udemy, čo samozrejme ovplyvňuje výšku provízie tvorcov. Ďalšou nevýhodou je, že ak predáš kurz cez vlastnú reklamu, dostaneš 97% príjmov, no cez reklamu Udemy len 37%.

• Platformy na TVORBU AJ PREDAJ kurzov bez provízie

Ďalším spôsobom, ako predávať kurzy je vlastná stránka. Stránku si môžeš vybudovať sama, alebo môžeš využiť služby platforiem určených na tvorbu kurzov. V tejto kategórii sa nejedná o predajné stránky ako v predchádzajúcom prípade, ide len o nástroj, pomocou ktorého si vytvoríš peknú štruktúru kurzov a ktorý je napojený na nejaký fakturačný systém, pomocou ktorého tieto kurzy predávaš. Ich veľkou výhodou je vymakané prednastavené rozhranie, často veľmi jednoduché a intuitívne, nevýhodou zase mesačný/ročný poplatok za využitie týchto služieb a individuálny marketing (musíš si ho robiť sama).

Výhody tohto riešenia predaja online kurzov:

- Plná kontrola nad cenami a marketingovými stratégiami.
- Bez provízií z predaja.
- Možnosť postupne rozšíriť biznis o ďalšie produkty a služby, ako sú e-booky, členstvá a pod.

Nevýhody tohto riešenia predaja online kurzov:

- Vyššie mesačné náklady.
- Vyžaduje trochu väčšiu technickú zdatnosť (nastavenie, správa, marketing).
- Nutnosť investície vopred.

Slovenské a české platformy

- **Mentortools:** Ak potrebuješ jednoduché a rýchle riešenie na predaj kurzu a nechceš riešiť technické záležitosti ako hosting, programovanie alebo zložité integrácie a nevedí ti mesačne zaplatiť cca 50 - 60€, potom je Mentortools vážne skvelá voľba. Rovnako, ak už nejaké skúsenosti s predajom kurzov máš, máš menší pravidelný príjem a chceš rozšíriť možnosti predaja digitálnych produktov, určite Mentortools aspoň vyskúšaj.
- **Moja skúsenosť:** Mala som možnosť si ho na mesiac vyskúšať a musím oceniť jeho jednoduchosť a intuitívnosť, naozaj premakané funkcie a veľmi dobrú podporu. Jeho zakladateľka Zuzana Hager máva na pravidelnej báze webinäre, v ktorých dáva tvorcom v Mentortools návody na zlepšenie podnikania a zvýšenie ziskov. Jediný dôvod, pre ktorý som sa nakoniec rozhodla pre iné riešenie, bola moja vtedajšia finančná situácia a šikovný

manžel, ktorý mi vytvoril vlastnú platformu na predaj kurzov zadarmo, hoci nie až takú premakanú.

Zahraničné platformy

- **Kartra:** Komplexná platforma typu „všetko v jednom“, ktorá zahŕňa nástroje na predaj online kurzov, správu zákazníkov, emailový marketing, tvorbu stránok a ďalšie. Funkcia „Kartra Memberships“ umožňuje vytvárať uzavreté sekcie pre kurzy a členov. Obsahuje tiež integrované automatizácie a analytiku. Je to komplexné riešenie pre náročných a pokročilejších používateľov, čomu zodpovedá aj cena 100+€/mesačne.
- **Kajabi:** Ďalšia „všetko v jednom“ platforma, ktorá sa špecializuje na predaj digitálnych produktov vrátane online kurzov, tréningových programov a členstiev. Má jednoduché rozhranie priateľské pre začiatočníkov, profesionálne a prispôsobiteľné šablóny na kurzy a stránky, kvalitné analytické nástroje na sledovanie výkonu. Je v podstate veľmi podobná ako Kartra, výkonom aj cenou.
- **Moja skúsenosť:** Väčšina zahraničných dizajnérov, ktoré poznám a od ktorých mám kúpené nejaké kurzy používa práve Kajabi, takže určite bude super, ja by som sa však asi pozerala po lacnejšom riešení :)

• Vlastná stránka s pluginom na predaj kurzov

Ak už máš skúsenosti s tvorbou webstránky a používaš Wordpress, prípadne máš po ruke niekoho, kto by ti s tým vedel pomôcť, potom mám pre teba riešenie, ktoré je síce technicky najnáročnejšie ale **môžeš ho mať úplne zadarmo**. Pre Wordpress totiž existujú pluginy na tvorbu kurzov - niektoré platené, ale niektoré z nich majú aj verziu zdarma. Ja ti dnes predstavím **2 riešenia**, s ktorými pracujem ja + dám ti tip na ďalšie dve.

Výhody tohto riešenia predaja online kurzov:

- Plná kontrola nad celým procesom.
- Možnosť pridávať a uberať na funkcionalite podľa potreby a badžetu.
- Možnosť vytvoriť si plne personalizovanú stránku, ktorá odráža tvoju značku.

Nevýhody tohto riešenia predaja online kurzov:

- Vyžaduje pokročilejšiu technickú úroveň a investície do webhostingu a pluginov.
- Je potrebné mať čas na správu a údržbu stránky.
- Všetky marketingové a predajné úlohy musíš riešiť sama.

Populárne pluginy

- **TutorLMS**: Skvelý plugin, ktorý ponúka všetky potrebné nástroje na tvorbu kurzov a ich predaj. Je **vhodný pre začiatočníkov a stredne pokročilých** používateľov Wordpressu, ktorí chcú ľahko a rýchlo vytvoriť kurz. Obsahuje drag-and-drop builder na tvorbu kurzov (v preklade to znamená, že obsahuje prednastavené časti, z ktorých si jednoduchým potiahnutím vytvoríš vlastnú stránku). Medzi jeho ďalšie funkcie patrí možnosť nastaviť kvízy, certifikáty a dokončovacie odmeny, funkcie pre predplatné a platby (cez WooCommerce alebo Easy Digital Downloads). Inštalácia je jednoduchá, vhodná pre začiatočníkov. **Základná verzia je zdarma, Pro verzia sa pohybuje od \$199/rok** za jednu doménu (obsahuje pokročilé funkcie, ako napríklad certifikáty a detaily o štatistikách študentov).
- **Moja skúsenosť**: Kombináciu Wordpress + TutorLMS v základnej verzii zdarma som pre svoju platformu na predaj kurzov používala rok. Osobne som s týmto riešením bola veľmi spokojná a v tejto základnej verzii zdarma

bolo všetko, čo som počas toho prvého roka potrebovala. Píšem v minulom čase, pretože ma okolnosti a rozširovanie biznisu prinútili prejsť na iné riešenie, ktoré je momentálne v testovacej fáze. Za iných okolností by som ju pokojne používala ďalej.

- **Fapi:** Ide o český fakturačný systém, ktorý je vďaka jednoduchému pluginu "Fapi Member" zároveň skvelý na predaj kurzov. Veľkou výhodou Fapi je, že je to **komplexný systém, ktorý zahŕňa členskú sekciu + fakturáciu**, ktoré navzájom spolu dobre spolupracujú. Je výborným riešením pre tých, ktorí sa nechcú zaoberať platbami a administratívou a chcú mať všetko "pod jednou strechou". Fapi **nie je zadarmo**, ale mesačné platby sa pohybujú **od 158 CZK** (cca 7,50€ vrátane DPH) **mesačne** pri 10 objednávkach, pričom za každú objednávku nad rámec tarifu si Fapi účtuje poplatok 2 CZK, čo je stále celkom fajn suma aj pre začínajúcich tvorcov online kurzov.
- **Moja skúsenosť:** *Toto je riešenie, na ktoré by sme chceli v najbližších týždňoch prejsť, práve vďaka tej komplexnosti, jednoduchosti a veľkému množstvu funkcií, ktoré vyhovujú mojim rastúcim požiadavkám. Tak uvidíme, zatiaľ to vyzerá sľubne :)*

Ďalšie dva pluginy som našla na internete ako ďalšie najlepšie po Tutor LMS, ale osobnú skúsenosť s nimi nemám:

- **LearnDash:** Pokročilý plugin, ktorý poskytuje množstvo možností pre tvorbu komplexných kurzov a školení. Náročnejšia inštalácia, cena od 199€/rok. Vhodný pre náročnejších a pokročilejších používateľov.
- **LifterLMS:** Plugin, ktorý je veľmi flexibilný a ponúka možnosť vytvárať nielen kurzy, ale aj členstvá a predplatné. Jednoduchosťou inštalácie a tvorby stránok mi prišiel podobný ako TutorLMS, avšak vo verzii zdarma sú dosť obmedzené funkcie. Za plnú verziu zaplatíš 360€/rok.

• Patreon

Patreon je platforma, ktorá funguje na úplne odlišnom princípe ako všetky predchádzajúce, avšak veľa tvorcov si na začiatku tvorby kurzov vyberie práve ju.

Od ostatných platforiem sa výrazne líši svojim zameraním na **pravidelné predplatné a budovanie komunity**. Na rozdiel od špecializovaných platforiem na predaj kurzov, ako sú Skillmea, Udemy, alebo Domestika, Patreon nie je určený primárne na štruktúrované kurzy s modulmi, kvízmi a certifikátmi. Zároveň neposkytuje toľko nástrojov na správu kurzov ako platformy ako Kajabi, Kartra, či Mentortools.

Hlavnou výhodou Patreonu je možnosť ponúkať obsah priebežne a získavať **pravidelný príjem** od svojich fanúšikov. Kurzy tu môžeš zdieľať vo forme uzamknutého obsahu, napríklad prostredníctvom videí, príspevkov, alebo odkazov na externé súbory.

Na Patreone funguje platenie za obsah **formou predplatného**, kde podporovatelia (patróni) pravidelne platia tvorcom určitú sumu výmenou za prístup k exkluzívnemu obsahu.

Existujú dve hlavné možnosti, ako tvorcovia môžu nastaviť platby:

1. Mesačné predplatné - Patróni platia pravidelnú mesačnú sumu, ktorú si tvorca stanoví. Často sú k dispozícii rôzne **úrovne predplatného (tiers)**, ktoré ponúkajú rôzny obsah alebo výhody. Napríklad: 5 € mesačne – prístup k exkluzívnym článkom, 10 € mesačne – články + video tutoriály, 20 € mesačne – všetko vyššie + individuálne konzultácie. Toto riešenie je vhodné pre tých, ktorí produkujú obsah (kurzy, tutoriály) na pravidelnej báze.

2. Platba za obsah - Patróni **platia len za konkrétne diela**, ktoré tvorca zverejní (napríklad za každý nový kurz, video alebo tutoriál). Tvorca si môže nastaviť maximálnu mesačnú sumu, ktorú môže patrón zaplatiť, aby nevznikli neočakávané náklady.

Patreon si účtuje **poplatky za platformu (5–12 % z príjmov)**, ktoré závisia od zvoleného plánu (Lite, Pro, Premium), plus **transakčné poplatky** (zvyčajne 2–5 %).

Výplaty tvorcom prebiehajú na mesačnej báze.

Patreon je teda ideálny pre tých, ktorí tvoria pravidelný obsah alebo chcú vytvárať širšie spektrum obsahu (kurzy, videá, návody, bonusy) a nehodí sa pre tých, ktorí potrebujú sofistikované riešenie na predaj a správu online kurzov.

- **Ako sa teda rozhodnúť?**

Na trhu je dnes toľko riešení, že je naozaj náročné vybrať to správne. Ja by som si položila nasledujúce otázky a podľa toho sa rozhodla, ktorou platformou začnem.

1. Cieľová skupina

Kto je môj zákazník? Cielim na lokálne alebo globálne publikum? Chcem robiť kurzy v slovenčine, angličtine alebo v inom jazyku?

Odporúčanie: Jasne definuj, kto je tvoj zákazník. Ak si nie si istá, začni na lokálnom trhu, kde sa môžeš rýchlejšie presadiť. Vhodné platformy sú Skillmea, kurzy.sk, alebo Mentortools. Kurzy v slovenčine/češtine majú väčšiu šancu zaujať, ak cieľiš na lokálne publikum.

2. Typ kurzu

Aký dlhý a zložitý bude môj kurz? Záleží mi na sofistikovanej štruktúre?

Odporúčanie: Ak si začiatovníčka, začni s krátkym kurzom, ktorý otestuje dopyt. Prepracované, dlhé kurzy si nechaj na neskôr, keď budeš mať viac skúseností a spätnej väzby (Skillmea, kurzy.sk, Skillshare, alebo Patreon).

3. Technická úroveň

Ako veľmi som technicky zdatná? Aké mám skúsenosti s tvorbou stránok? Mám nejakú pomoc?

Odporúčanie: Ak si technicky menej zdatná, začni s jednoduchou platformou. Keď sa naučíš viac, môžeš prejsť na vlastnú stránku alebo pokročilejšie riešenia. Použi platformy ako Skillmea, kurzy.sk, alebo Mentortools, ktoré vyžadujú minimum technických zručností. Ak si pokročilejšia, môžeš skúsiť WordPress s TutorLMS alebo Fapi - sú priateľské pre tvorcov, ktorí zvládajú základy tvorby stránok.

4. Finančná stránka

Koľko som schopná do toho investovať na začiatku? Som schopná platiť pravidelne? Na koľko verím svojmu kurzu, že sa bude predávať? Pokryje jeho predaj moje náklady?

Odporúčanie: Zváž, aký veľký risk si ochotná podstúpiť a začni s nižšími nákladmi, pokiaľ si nie si istá úspešnosťou kurzu. Platformy ako Skillmea, kurzy.sk (provízia) alebo Patreon sú skvelé, lebo nevyžadujú veľkú počiatočnú investíciu. Ak si môžeš dovoliť mesačné poplatky, zváž Mentortools, Kajabi, alebo vlastnú stránku s hostingom a pluginmi.

5. Estetická stránka a kontrola nad procesom

Na koľko mi záleží na vzhľade stránky? Chcem mať niečo jedinečné, alebo mi stačí niečo predpripravené? Chcem to mať všetko pod kontrolou, alebo mi vyhovuje štýl - vytvoriť a nestarať sa?

Odporúčanie: Ak chceš šetriť čas a energiu, zvoľ predpripravenú platformu. Pre profesionálny vzhľad a kontrolu si však budeš musieť viac priplatiť alebo investovať do vlastnej stránky. Ak ti nezáleží na vzhľade alebo kontrole, použi Skillshare, Udemy, alebo kurzy.sk, kde sa nemusíš starať o technické detaily. Ak chceš vlastnú značku a kontrolu, odporúčam WordPress alebo platformy ako Kajabi. Strednou cestou je v tomto prípade Mentortools - ponúka flexibilitu, ale bez náročného nastavovania.

Tvorba a predaj online kurzov je skvelý spôsob, ako zdieľať svoje vedomosti, skúsenosti a hlavne svoju vášeň so svetom - ver mi, viem, čo hovorím 😊

Nezáleží na tom, či si začiatovníčka alebo pokročilá, dôležité je začať a postupne sa zlepšovať. Nenechaj sa odradiť počiatočnými výzvami, pretože nič, čo v živote za niečo stojí nie je ľahké ani zadarmo. Ak to s tvorbou online kurzov myslíš vážne, určite nájdeš spôsob, ako sa uplatniť, bez ohľadu na to, ktorú platformu si vyberieš.

ZÁVER

Predaj digitálnych produktov otvára dvere k novým zdrojom príjmov, a to bez ohľadu na to, či si na začiatku svojej cesty, alebo máš za sebou roky skúseností.

Vďaka rôznym možnostiam, ktoré sme si v tomto e-booku prešli, máš možnosť nájsť si svoju top platformu, ktorá bude sedieť tvojmu štýlu práce a cieľom. A keď sa už pre nejakú rozhodneš, určite nezabudni popozerať nejaké videjky na YouTube, v ktorých častokrát nájdeš presné postupy, ako si krok za krokom založiť účet, vybudovať svoj obchodík, či prepojiť danú platformu s tvojou existujúcou.

A ak po čase zistíš, že ti tento spôsob neseď, máš šťastie – existuje ešte kopa ďalších, ktoré môžeš vyskúšať!

Začiatky určite budú náročné, ale vďaka každému kroku, ktorý na tejto ceste urobíš, budeš bližšie k úspechu a finančnej nezávislosti. Svet digitálnych produktov ponúka nekonečné možnosti – stačí len objaviť tú svoju. A hlavne, nezabúdaj si užívať tvorivý proces, pretože to je to, čo robí tvoju prácu výnimočnou!



Máš otázku alebo tip na zlepšenie?

ahoj@mariakurty.com

www.mariakurty.com

www.kurzy.mariakurty.com

[@maria.kurty](https://www.instagram.com/maria.kurty)