

PLÁN #01

Luxusní „živé“ přání pro novomanžele

(s přesahem na narození dítěte a další životní momenty)

1. CO TO JE (podrobně)

Luxusní „živé“ přání je **prémiový fyzický artefakt**, který nahrazuje nebo doplňuje obálku s penězi na svatbě. Nejde o klasické přání, ale o **symbolický dárek**, který se skutečně použije – zasadí se.

Produkt má jednoduchou, ale silnou strukturu:

- minimalistická karta s jednou silnou větou,
- mikro sáček se semínky (něco, co roste),
- krátká rituální instrukce (3 kroky),
- vše v tvrdé obálce nebo slim krabičce, která působí jako šperk.

Zákazník nekupuje papír.

Kupuje **řešení nepříjemného momentu:**

„Nechci dát jen peníze, ale nechci ani kýč.“

2. PROČ TO MÁ SMYSL V ROCE 2026

a kde je díra na trhu

Rok 2026 má tři klíčové trendy, které tomuto modelu nahraňují:

1. Přesycení generickými dárky

Svatby jsou dnes plné:

- obálek,
- stejných přání,
- stejných dekorací z e-shopů.

Hosté chtějí vypadat originálně, ale **nechtějí přemýšlet**.

2. Růst významu „symbolických věcí“

Lidé přestávají chtít další předměty.

Chtějí:

- význam,
- příběh,
- gesto.

„Živý“ dárek (něco, co se zasadí) má jasný význam bez vysvětlování.

3. DÍRA NA ČESKÉM TRHU

V ČR prakticky neexistuje:

- prémiový,
- minimalistický,
- důstojný artefakt
který by cíleně řešil **doplněk k penězům**.

Bud' jsou:

- levné Etsy věci,
- nebo kýč,
- nebo drahé designové kusy bez jasné funkce.

Tohle je přesně mezera mezi **levným a přehnaně luxusním**.

3. POTENCIÁL PRODEJŮ A PENĚZ (LOGIKA)

Trh

- v ČR ~40–45 tisíc svateb ročně,
- průměrně 30–70 hostů na svatbu,
- kupuje **malé procento hostů** (to stačí).

Cenová hladina

- prodejní cena: **499–999 Kč**
- průměrná objednávka: **cca 650–750 Kč**
- náklad na kus: **80–200 Kč**
- hrubá marže: **300–700 Kč / kus**

Reálné scénáře

- **Start:** 1–3 objednávky denně (organika)
- **Stabil:** 5–15 objednávek denně (reklama + doporučení)
- **Špička sezóny:** 20–50 objednávek denně (svatby + Reels)

Nejde o masový e-shop.

Jde o **kontrolovatelný model s vysokou marží.**

4. JAK SE TO DÁ UDĚLAT (KONKRÉTNĚ)

Výroba

Model je postavený tak, aby:

- šel dělat doma,
- bez dílny,
- bez zaměstnanců.

Varianta A – doporučená

- tisk karet u tiskárny (klidně i slepotisk),
- doma jen kompletace,
- odesílání přes Zásilkovnu.

Varianta B – domácí

- tisk na kvalitní papír doma,
- hotové obálky/krabičky,
- kompletace doma.

Produktové varianty (nutné pro zisk)

- **Classic – 499 Kč**
- **Gold – 699 Kč** (lepší papír, ražba)
- **Signature – 999 Kč** (personalizace)

Vyšší cena vzniká **rámcem**, ne výrobou.

5. JAK SE TO DÁ ROZŠÍŘIT (+ VÝPOČTY)

Stejné jádro, jiné emoce

Jedna výroba → více edic:

- narození dítěte
- výročí
- poděkování učitelům
- přechodové momenty

Příklad: narození dítěte

- v ČR ~90–110 tisíc narozených ročně,
- dárky jsou často generické,
- vysoká ochota k personalizaci.

Ceny:

- 499–1 199 Kč,
- vyšší marže než svatby,
- celoroční poptávka (ne sezónní).

Výpočet rozšíření

- 2 edice × 10 objednávek denně × 650 Kč
= cca **390 000 Kč obratu / měsíc**
při malé operativě.

6. JAK SE PROPAGOVAT (JASNĚ, V BODECH)

A) Organika (start)

- IG Reels / TikTok: detail produktu, otevření obalu
- FB skupiny: svatby / maminky
- Marketplace

B) Partnerství (nejčistší páka)

- svatební fotografky
- koordinátorky
- porodní asistentky / newborn fotografky

Provize 10–15 %, minimum práce, vysoká důvěra.

C) Reklama

Až když víš, že to lidé chtějí:

- krátké video
- jednoduchá LP
- žádné vysvětlování, jen „aha efekt“

SHRNUTÍ

Pokud chcete něco, co dává hodnotu, je neokoukané a dává dlouhodobě smysl, je to geniální nápad pro rozjetí doslova z domu. Postupně během 1-2 let se z toho může stát stabilní fungující stroj, který ponese klidně desítky až stovky objednávek denně. A klidně desítky tisíc objednávek ročně. Což v obratu může klidně znamenat částky kolem 10-30 mil. Kč. Vše závisí na vaší šikovnosti a cestě.

*Pokud máš zájem o dalších 40 modelů, piš na:
podpora@kod6.cz*