

PostKomplet pomáhá firmě Doller s rozesílkou motivačních diářů

Chtít v životě něčeho dosáhnout – to je pravděpodobně touha většiny z nás. Mnozí z nás ale nevědí přesně, jakým způsobem se k danému cíli dopracovat, a tak jen strádáme další a další nápady, hrneme je před sebou a neumíme si uspořádat cestu k jejich naplnění. Mezi takové patřili i dva tehdejší studenti vysoké školy

Tomáše Bati ve Zlíně. A tak vznikla myšlenka na vytvoření pomocníka, který by nastartoval naše životy správným směrem a dal jim pevnější rozvrh a řád.

I když naše uspěchaná doba fandí spíše elektronickým médiím a digitálním technologiím, Jiří Doležal a Jan Emler se rozhodli jít cestou klasickou, papírovou. Brzo totiž začali zjišťovat, že ručně psané poznámky nabízejí daleko více možností. Při psaní na papír je nutné zapojit ruce, hlavu, představivost a v neposlední řadě i kreativitu. Ručně psaná poznámka se zapamatuje rychleji a lépe než když je uložena v mobilu.

Nastudovali si informace o time managementu a stvořili pomocníka, který nikomu nic nediktuje. Protože je nedatovaný, žít svůj nový život s ním můžete kdykoliv, třeba právě teď. Záleží pouze na každém z nás, jaké máme plány, cíle nebo jak máme našlapaný svůj životní program. Hlavním účelem bylo, aby si uživatel diáře vše sám uvědomoval, nad vším přemýšlel a sám se i rozvíjel. Aby chápal, že život nejsou jen nuly a jedničky (práce a víkend), ale že se vše dá propojit. Zároveň diář může napomoci k disciplíně a v neposlední řadě dává ucelený přehled o dosažených cílech a zároveň Vás směřuje k dalším cílům. Zbýval už jen název – a tak dali dohromady počátky svých jmen Doležal a Emler a název motivačního diáře byl na světě – DOLLER.

Svou vizi jste měli jasnou v listopadu 2015. Co ale kapitál na rozjetí byznysu?

Rozhodli jsme se využít tzv. Crowdfunding na Startovač.cz. Věděli jsme, že potřebujeme 250 tisíc korun, abychom vytiskli první sérii diářů. Před spuštěním kampaně na Startovači nám ale řekli, že tolik peněz lidé nedají na něco, co neví, jak vypadá a k čemu to bude dobré. Tak jsme museli částku snížit. Naštěstí se to nestalo a lidé nám za 30 dní přispěli dvojnásobkem původně zamýšlené částky – přibližně půl milionu. I to byla další indicie, že děláme něco, co lidem může pomoci v jejich uspěchaném životě. Poptávka byla vyšší než nabídka. Dnes máme téměř 40 tisíc prodaných výtisků a velké množství spokojených uživatelů.“

Jaké byly začátky vašeho podnikání. Narazili jste na nějaké nečekané problémy?

Během několika měsíců jsme se začali potýkat s operativními problémy. Osm hodin balení diářů pro zákazníky, poté hromadné podání na České poště. Trhli jsme i rekord v hromadném podání – 750 zásilek najednou. Začali jsme si uvědomovat, že toto nastavení dlouho nezvládneme. V tu dobu přišla jedna společnost, která se nabídla, že zanalyzuje náš proces a následně přebere operativu za nás. Její konečná nabídka však citelně převyšovala naše možnosti a jejich kapacita a vybavení nebylo dle našich požadavků.



A jak jste se dostali ke spolupráci s PostKompletem České pošty?

Oslovil nás obchodní zástupce z České pošty s nabídkou na převzetí veškeré operativy. Byli jsme překvapeni, netušili jsme, že to Česká pošta poskytuje. O to víc jsme byli překvapeni zázemím, vybavením a cenou, která se nedala srovnávat s předchozí nabídkou. Předání operativy jsme zvládli během několika týdnů a na vánoční období bylo vše v kompetenci České pošty. Vánoční období bylo zvládnuto bez zaváhání, a tak nebyl důvod cokoli měnit. Abychom zajistili námi požadovaný standard, hned při předávání operativy jsme všechny instruovali, jak požadujeme balit náš diář.

Jak byste zhodnotili dosavadní spolupráci s Českou poštou a její službou PostKomplet?

Na celé spolupráci s Českou poštou je perfektní to, že pochopili, o co nám jde a jaké je poslání DOLLERu. Přistupují ke všemu zodpovědně a jsou aktivními členy týmu. To znamená, že se snaží předcházet problémům. Zavolají, upozorní a já nebo Honza můžeme plně rozvíjet své aktivity bez obav. Pomoc v podobě outsourcingu skladování, balení a expedice přišla v pravou chvíli. Díky tomu jsme byli schopni se zaměřit více na podporu zákazníků a okolní činnosti. Zároveň máme čas a prostor pro rozvíjení dalších aktivit. A to nejen obchodních, ale i dalších, jako jsou přednášky, konzultace na téma začátky s crowdfundingem a spoustu dalších. Kdybychom měli sami zajišťovat operativu, na tohle bychom opravdu neměli čas, a to si myslím by byla velká škoda. Díky času, který máme, můžeme motivovat a pomáhat dalším lidem, a to nás baví a naplňuje.

