

Checklist expanze e-shopu do zahraničí

Vstupní analýza

Klíčové dovednosti

Analýza sortimentu

- ☐
 - Jaký sortiment ve vašem segmentu se na místním trhu prodává?
 - Jaké značky jsou zastoupené na trhu?
 - Budete muset vytvářet návody k produktům dodávaným na trh?
 - Jaké jsou ceny konkurence oproti vašim cenám?
 - Jaké jsou ceny top 10 produktů z každé kategorie a jaká může být vaše očekávaná marže?
 - Dovolí vám dodavatelé prodávat jejich zboží na místním trhu?

Analýza vyhledávání

- ☐
 - Máte analýzu klíčových slov pro místní trh?
 - Máte navrženou strukturu e-shopu dle analýzy?
 - Používají lidé více desktop nebo mobil?

Socio-ekonomická analýza

- ☐
 - Základy nastavení a správy produktových feedů

Google Analytics

- ☐
 - Jaký je počet obyvatel? HDP? Průměrná mzda?
 - Jaký je oficiální jazyk?
 - Jaká měna se v zemi používá?
 - Jaké jsou sazby DPH?
 - Jaké procento lidí nakupuje online?
 - Důvěřují místní lidé zahraničním firmám?

Analýza konkurence

- ☐
 - Kdo je největší konkurence v dané zemi?
 - Jsou silné Marketplaces?
 - Budete tam také prodávat?

- Prodává v dané zemi už někdo z ČR? Pokud ano, zjistili jsme si maximum informací?

Finance



- Máte připravený finanční plán alespoň na rok?
- Počítáte s tím, že první rok většinou nebude ziskový?
- Máte dostatek financí na vstupní náklady?
- Jste schopni dosáhnout jednotkové ziskovosti na objednávce? Pokud ano, jsou vaše ceny konkurenceschopné?
- Máte vypočítaný bod zvratu, kdy vám výnosy pokryjí fixní i variabilní náklady a dostanete se do zelených čísel?

Odpovědnosti



Zajištění relevantních dat o trhu (HDP, mzdy, konkurence)



Validace cenotvorby a marží vzhledem k místní konkurenci



Finální rozhodnutí o prioritě sortimentu pro první fázi expanze

Soft skills



Analytický úsudek – schopnost vyvodit z dat jasné byznysové doporučení



Kritické myšlení – nepodléhat optimismu a reálně zhodnotit sílu konkurence

Překlady a lokalizace e-shopu



- Máte e-shop řešení, které je možné lokalizovat? Nebo využijete nějakou mezinárodní platformu?
- Máte přeložené produkty e-shopu?
- Máte navrženou strukturu sortimentu dle analýzy klíčových slov?
- Máte přeložené systémové texty a objednávku?
- Máte přeložené informační sekce stránek?
- Jsou texty kontrolované od rodilého mluvčího?
- Používáte platební bránu běžnou pro místní trh?
- Má konkurence na stránkách nějaké neobvyklé designové prvky a specifickou grafiku?
- Jaké jsou další marketingové kanály, kde se konkurenti nacházejí?
- Využívají cenové srovnávače, slevové portály, cashbacky, atd.?
- Máte přeložené také obrázkové materiály na webu?
- Je váš web dostatečně rychlý i na mobilu?
- Máte lokalizované UX webu a procesu objednávky?
- Chcete po zákazníkovi standardní zápis dodacích údajů podle zvyklostí místního trhu?
- Máte nastavenou místní měnu na webu?
- Uvádíte doby dodání srozumitelně pro místní návštěvníky?
- Máte přeložené důvěryhodnostní prvky a recenze?
- Máte připravené XML exporty pro místní srovnávače zboží?

Odpovědnosti

☐

Kontrola terminologické správnosti překladů (nejen gramatiky, ale i odborných výrazů)

☐

Dohled nad technickou rychlostí a UX lokalizovaného webu

☐

Testování nákupního procesu z pohledu místního zákazníka

Soft skills

☐

Empatie pro lokálního uživatele – pochopení nákupních zvyklostí dané země

☐

Smysl pro estetiku a detail – hlídat, aby web nepůsobil "cize" nebo nedokončeně

Legislativa a daně

Klíčové dovednosti

Legislativa a daně



- Máte přeložené a zkontrolované obchodní podmínky od právníka?
- Máte reklamační podmínky a podmínky pro vrácení zboží dle předpisů?
- Splňujete nařízení GDPR? Máte lokalizované faktury?
- Máte nastavené počítání cen zboží bez DPH v případě, že se jedná o firemního zákazníka s platným VAT?
- Je v dané zemi povoleno vaše zboží prodávat na internetu?
- Kdo může být v dané zemi prodejcem? Musí jít o místní firmu, nebo je postačující česká firma?
- Máte místní bankovní účet? Kdo zajišťuje servis zboží na místním trhu? Dost možná ho budete muset řešit sami, a to svozem do ČR.
- Neporušujete nějakou ochrannou známku?
- Máte registrovanou ochrannou značku?

Plátcovství DPH



- Hlídáte si hranici pro registraci k místnímu DPH?
- Podáváte pravidlené přiznání k místnímu DPH?
- Máte nastavenou lokální sazbu DPH pro koncového zákazníka v e-shopu i fakturách?
- Kdo vám bude podávat přiznání k DPH?
- Máte jinou šablonu faktur pro zahraniční firmy s platným VAT? Fakturujete na české DIČ a bez DPH.

Odpovědnosti

- ☐ **Zajištění právní shody obchodních podmínek (VOP) s místním právem**
- ☐ **Nastavení procesů pro hlášení DPH a kontrolu limitů (OSS/lokální registrace)**
- ☐ **Garance ochrany osobních údajů (GDPR) a registrace ochranných známek**

Soft skills

- ☐ **Důslednost a preciznost** – v legislativě může mít i malá chyba fatální následky
- ☐ **Integrita** – zajištění, že firma podniká plně v souladu s místními etickými a právními normami

Zákaznická podpora

Klíčové dovednosti

Zákaznická podpora



- Máte zjištěné místní telefonní číslo?
- Máte zjištěnou zákaznickou podporu v místním jazyce?
- Je zákaznická podpora seznámena s interními procesy?
- Umí zákaznická podpora vysvětlit proces vrácení zboží a reklamace?
- Je zákaznická podpora zaškolená se sortimentem?
- Kolik konkurentů má bezplatnou telefonní linku?
- Jaké jsou obvyklé provozní dny a hodiny zákaznické podpory?

Odpovědnosti



Zaškolení podpory v produktovém portfoliu a interních procesech



Monitoring kvality a rychlosti odpovědí (SLA) v rodném jazyce



Správa lokálního telefonního čísla a komunikačních kanálů

Soft skills



Trpělivost a asertivita – při řešení stížností a nestandardních situací.



Komunikační obratnost – schopnost budovat důvěru u zákazníka, který nakupuje u zahraniční firmy.

Logistika

Klíčové dovednosti

Doprava a skladování



- Jaká bude cena dopravy zboží pro různé hmotnosti zásilek?
- Jaká je maximální hmotnost zásilky pro dopravce?
- Jaké jsou maximální rozměry nebo další restrikce zásilky?
- Vybírají dopravci dobírky? Jak dlouho trvá doručení zboží?
- Od jaké hodnoty objednávky budete mít dopravu zdarma?
- Vyplatí se posílat z ČR nebo zajistit fulfillment skladování?
- Máte zajištěné sběrné místo nebo zpětný svoz zásilek?
- Započítáváte zvýšené náklady za dopravu do ceny zboží?
- Nabízíte možnosti dopravy běžné pro místní trh?
- Je možné posílat zákazníkovi sledovací čísla zásilek?
- Máte u dopravců založené bankovní účty na výběr dobírek?

Odpovědnosti



Výběr a nasmlouvání nejvhodnější kombinace dopravců pro daný trh



Nastavení procesů pro vratky a reklamace (sběrná místa, zpětný svoz)



Optimalizace nákladů na dopravu vzhledem k očekávanému objemu zásilek

Soft skills



Vyjednávací schopnosti – pro dosažení lepších cenových podmínek u dopravců.



Logické uvažování – efektivní plánování cest zboží a skladových zásob.

Marketing

Klíčové dovednosti

Marketing a konkurence



- Máte v týmu někoho, kdo zná dobře místní poměry? Nebo budete některé služby poptávat externě v dané zemi?
- Jsou na trhu hojně používané globální služby - Google, Facebook, Instagram?
- Jaké jsou další marketingové kanály, kde se konkurenti nacházejí? Využívají cenové srovnávače, slevové portály, cashbacky, atd.?
- Co přesně dělá konkurence v marketingu? Jaké mají USP?
- Jaké prodejní argumenty – USP vy nabídnete?
- Budete na trhu prodávat některé značky zboží jen vy? Bude to vyžadovat budování povědomí a jiný přístup k marketingu.

Google Ads a Facebook Ads



- Máte nastavené měření konverzí?
- Máte nastavené Shopping kampaně v Google Ads?
- Máte nastavený remarketing?
- Máte přeložené textové inzeráty?
- Jaké jsou průměrné ceny za klik?
- Komunikujete v kampaních vaše USP a důvěryhodnostní prvky?

Srovnávače



- Jsou na trhu nějaké srovnávače zboží?
- Jaké certifikáty a hodnocení e-shopu zákazníci očekávají?

- Máte připravené XML exporty?

Affiliate



- Jaké jsou běžné provizní affiliate sítě na daném trhu?

SEO on-page



- Máte vytvořenou analýzu klíčových slov pro místní trh?
- Máte lokalizované URL adresy?
- Máte u produktů mikro data?
- Máte vyplněná meta data?
- Máte na webu filtraci v kategoriích?
- Máte dobrou rychlost načtení webu dle Page speed?
- Je váš web korektně indexován vyhledávačem?

Odpovědnosti



Strategické rozdělení rozpočtu mezi kanály (PPC, srovnávače, sítě)



Adaptace USP a prodejních argumentů pro daný trh



Vyhodnocování návratnosti investic (ROAS/PNO) a úprava strategie

Soft skills



Kreativní a strategické myšlení – hledání cest, jak zaujmout na přesyceném trhu



Adaptabilita – rychlá reakce na změny v algoritmech nebo chování konkurence