

S CHYTRÝM ŘEŠENÍM NA E-TRŽBY

DOTYKAČKA



POKLADNÍ ŘEŠENÍ DOTYKAČKA JE URČENO VŠEM ŽIVNOSTNÍKŮM, MALÝM A STŘEDNÍM PODNIKŮM, KTERÍ OBSLUHUJÍ KONCOVÉHO ZÁKAZNÍKA. PŘESTOŽE NYNÍ CÍLÍ I KVŮLI ZAVEDENÍ ELEKTRONICKÉ EVIDENCE TRŽEB NA ZÁKAZNÍKY V ČESKU, HLAVNÍ CÍL JE ZAHRANIČNÍ EXPANZE, KTERÁ SE JIŽ NA NĚKTERÝCH TRŽÍCH TŘEBA V ASIÍ ÚSPĚŠNĚ ROZEBĚHLA.

Young Business
**Svou
cestou**

Seriál sponzoruje projekt
Asociace malých a středních
podniků a živnostníků ČR: Svou
cestou – Young Business.

Když se protne vize s reálným světem, bývá to ku prospěchu věci. A přesně tak to bylo s Dotykačkou. Začátkem roku 2014 se tři kamarádi společně snažili vymyslet nejlepší způsob, jak spolehlivě pohlídat tržby u zmrzlinového stánku. Vzhledem k tomu, že jeden z nich byl „ajťák“, nabízelo se „chytré řešení“ a začala vznikat aplikace.

Ta se postupně rozrostla i do dalších oblastí podnikání a vzhledem k tomu, že už v té době ministerstvo financí začalo plánovat systém elektronické evidence tržeb (EET), se tato „státní priorita“ promítla i v Dotykačce, takže v srpnu vznikla jako s. r. o.

” *Dotykačka z původně jednoduché aplikace rychle dospěla do komplexního řešení hlídání a evidence tržeb pro podnikatele a malé firmy.*

Původně jednoduchá aplikace na sebe nabalila další funkce a začala stále více rozvíjet svůj potenciál. „Díky oddalování schválení systému EET do české legislativy jsme navíc získali čas pro rozvoj a expanzi,“ říká Petr Menclík, ředitel společnosti.

V roce 2015 pak do společnosti s ručením omezením Dotykačka s.r.o. vstoupila ryze česká investiční skupina Redwood Capital a firma začala dynamicky růst ve všech oblastech.

■ DESETITISÍCOVÁ VARIANTA VEDE

I díky tomu Dotykačka z původně jednoduché aplikace rychle dospěla do komplexního řešení hlídání a evidence tržeb pro podnikatele a malé firmy. „Dotykačka je určena všem, kteří obsluhují koncového zákazníka. Její koncepce je od počátku postavena tak, aby ji mohly využívat nejen velkoobchody, maloobchody a provozovatelé restaurací, ale i běžní řemeslníci či poskytovatelé nejrůznějších služeb jako třeba kadeřnice,“ dodává Petr Menclík.



FOTO!

Cenové rozpětí je od bezmála pěti tisíc korun za základní mobilní verzi, po 13 990 korun za balíček se 14palcovou pokladnou, vlastní tiskárnou a skenerem. Mezi tím je univerzální desetitisícová varianta s dotykovou pokladnou a samostatnou tiskárnou. „Automatická aktualizace a přizpůsobení na EET je samozřejmě zahrnuta v ceně,“ poznamenává Michal Wantulok, ředitel interní komunikace firmy, a dodává, že postup od zapojení a nastavení pokladny až po ostré používání zvládne každý, aniž by musel být „technologicky“ zdatný.

„Snažíme se vše vytvářet tak, aby to zvládlo i malé dítě. Stačí připojení k internetu,“ popisuje přednosti Michal.

■ NEJEN POKLADNA

Komplexnost Dotykačky pak popisuje na tom, že kromě základních funkcí pokladny, evidence tržeb a vydávání účtenek aplikace umí i evidovat skladové hospodaření, nastavení různých věrnostních programů nebo export různých analýz a reportů.

„Vzdálená správa v cloudu navíc umožňuje přístup k datům i na dálku z pohodlí domova,“ chlubí se Michal Wantulok s tím, že každý uživatel má svůj účet, přes nějž se k aplikaci přihlašuje.

Aplikace se stala nejpoužívanějším pokladním systémem fungujícím na platformě Android v České republice. Počet stažení přes GooglePlay hlásil začátkem roku přes 40 000 uživatelů, z toho je ale většina v cizině. V Česku zatím hlásí Dotykačka 6 tisíc uživatelů, kteří si Dotykačku stáhli na svá zařízení a tento počet stále roste.

„Počet našich klientů zatím přibývá v řádu několika desítek procent měsíčně. Po Česku je náš druhý největší trh v Indonésii,“ přibližuje Michal a dodává, že zde panuje ostrá konkurence. „V Česku si několik velkých hráčů rozdělilo trh s tradičními nákladnými pokladními systémy. Moderní pokladny i díky EET zde vytvořily zcela nový trh, kde konkurence rychle roste,“ říká Michal Wantulok.

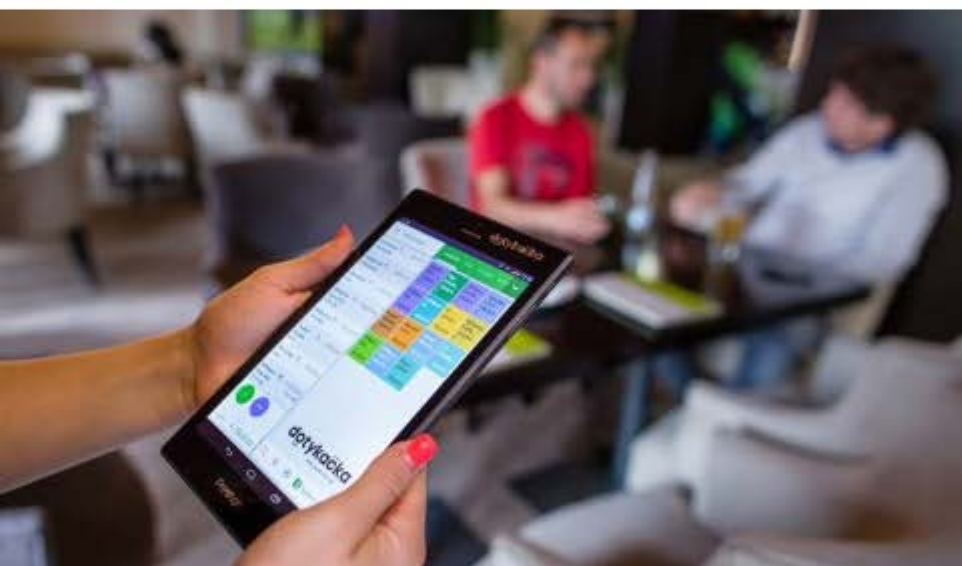
” Počet našich klientů zatím přibývá v řádu několika desítek procent měsíčně. Po Česku je náš druhý největší trh v Indonésii.

■ SPANILÁ JÍZDA PO ČESKU

Na to, že Dotykačka vznikla jako malý startup, se z ní během dvou let stala poměrně velká firma. V současné době pro Dotykačku pracuje tým více než 60 lidí ve vývoji, technické podpoře a administrativě. „Část lidí také musí kontrolovat kvalitu ve výrobě v Číně, odkud bereme hardware,“ popisuje Michal. Firma totiž nenabízí jen softwarové řešení, ale i samotné pokladny a jejich propojení s tablety i účetními systémy.

„Máme také už více než 100 obchodníků a smluvních obchodních partnerů. A v následujících několika měsících budeme jejich počty ještě intenzivně navyšovat,“ říká Petr Menclík. I proto loni na podzim otevřela na pražském Smíchově svoji první kamennou prodejnu, kde nové lidi školí, aby mohli „dobývat“ jednotlivé kraje České republiky.

GALERIE



VSTUP DO
GALERIE

Ale prostory jsou určeny i zájemcům-zákazníkům, aby se seznámili s přednostmi Dotykačky. Zde také pořádají semináře především k zavádění EET a využívání právě pokladních systémů Dotykačky. „Snažíme se ukázat účastníkům, jak vše funguje v praxi a přesvědčit je, že se není čeho bát. Naopak, že to je výhodná investice do moderní budoucnosti,“ tvrdí Petr Menclík.

■ CÍL: ZAHRANIČÍ

Ambiciózní plány si vyžádaly nemalé investice. Jejich výše by letos měla dosáhnout kolem 200 milionů korun, což umožnil právě vstup Redwood Capital.

Hlavním cílem pro letošek podle Michala Wantuloka je český trh, který „skokově naroste díky zavedení zákona o EET“.

Středně- a dlouhodobé cíle ale podle něj i Menclíka směřují jednoznačně na zahraniční trhy. „I když je nyní větší část kapacity alokována na český trh, už děláme první kroky, které nám umožní vstoupit na trhy v EU, v Asii a v Jižní Americe. Dotykačka byla od počátku vyvíjena jako mezinárodní produkt,“ podotýká Petr Menclík.

” *Zatím jedeme na vlně nadšení a motivace, když se snažíme využít počátečního elánu v týmu.*

Největším problémem je podobně jako u jiných technologických firem nedostatek kvalitních lidí na trhu práce. „To je ale určitě problém všech technologických firem v Česku a nejen tady,“ tvrdí Michal.

„Zatím jedeme na vlně nadšení a motivace, když se snažíme využít počátečního elánu v týmu. I přes velké množství práce ale zvládáme poměrně snadno růst týmu i budování vnitřní kultury,“ uzavírá Michal. ✖