

Zuzana Zicháčková

B **OBJEVTE SÍLU BARTERU V PODNIKÁNÍ**

Příklady z praxe
Praktický checklist
Barterový plánovač

www.barterem.cz

OBSAH

obsah

Úvod	1
Co je to barter	3
Proč právě barter	6
Pro koho se barter hodí	9
Pět barterových cest pro úspěšné podnikání	12
1. Rozvoj díky službám dalších specialistů	13
2. Vyzkoušení si spolupráce před investicí	15
3. Získání nových klientů a zakázek	17
4. Otestování vlastní nové služby/produktu	18
5. Získávání referencí	20
Kde barterovat	22
Závěrečné myšlenky	25
O autorce	27

1

úvod

ÚVOD

Zuzana Zicháčková
www.barterem.cz

Co je barter a jak ho můžete zužítkovat právě pro svou práci? V našem e-booku si o něm povíme víc. Díky tomuto méně známému prostředku můžete dosáhnout zajímavých výsledků. Pojdte se s ním blíže seznámit a zjistěte, jak ho můžete hned několika cestami použít i při rozvíjení svého podnikání.

Občas se jako podnikatel či podnikatelka dostanete k bodu, kdy potřebujete svůj byznys posunout vpřed, vylepšit, přinést do něj nové nápady, energii, inspiraci. Nejen v tom vám může pomoci barter.

Čím chcete být v podnikání úspěšnější, tím kreativnější myšlení se vám bude hodit. Netýká se to jen vašich výsledků jako takových, ale například i navazování spolupráce s odborníky, jejichž zkušenosti chcete zužítkovat, nebo třeba hledání nových skupin zákazníků.

Barter je v tomto velmi mnohostranný a dá se využít různými způsoby. Pět z nich spolu probereme a ilustrujeme si je příklady z praxe.

V závěru e-booku najdete checklist, který si můžete vytisknout (tedy jen poslední stranu tohoto dokumentu) a podle něj si postupně zkusit vylepšit své podnikání díky barterovým spolupracím různého druhu.

CO JE TO BARTER

Zuzana Zicháčková
www.barterem.cz

Když se řekne barter, část lidí – a ne zas tak malá – nebude vědět, o co se jedná. Alespoň ne pod tímto označením. Přitom o něm už určitě každý někdy slyšel. Jde totiž jinými slovy o směnný obchod. Tento pojem si většina z nás podvědomě spojí s něčím, co patří spíš do lidské historie. Pojďme se podívat na barter v moderním světě.

Barter neboli směnný obchod je výměna služby nebo zboží přímo za jinou službu nebo jinou věc bez účasti finančních prostředků.

Peníze zde mohou figurovat spíš jako určitá pomůcka, pokud chceme stanovit adekvátní hodnotu protislužby (věci) a zajistit, aby byla spolupráce stejně výhodná pro obě dvě strany. Stejně tak tímto měřítkem může být i časová investice spotřebovaná při tvorbě protihodnoty, kterou obě strany do barteru vkládají.

Vždy ale koneckonců záleží na domluvě, takže je plně na vás, s jakými podmínkami si svůj barter domluvíte a s čím budete vy osobně v souladu.

Klasický barter probíhá bez vstupu peněz. Nic vám však nebrání je i tak do procesu zapojit ve formě částečného barteru. V tom případě jde stále o výměnu zboží/služeb, ale už i za účasti financí, kdy je potřeba z jedné nebo obou stran dorovnat hodnotu předmětu barteru.

Je to naprosto v pořádku a svědčí to o tom, že umíte svou práci náležitě ocenit a jde vám o kvalitní spolupráci bez pocitu, že jste někoho ošidili nebo že jste naopak byli na spolupráci tratní a v konečném důsledku pro vás nebyla výhodná.

Opět se dostáváme k tomu, že je potřeba se dopředu na všem domluvit a ideálně to mít někde sepsané. Nemusí to být smlouva jako taková, stačí mít definovaný rozsah, termíny a podobná ustanovení v e-mailu, hlavní je, abyste se měli o co opřít nejen pro případy, kdy může dojít k neshodám.

Pokud je však na obou stranách o barterovou spolupráci upřímný zájem, obvykle nebývá problém s dodržením dohody. Jako každá kooperace, i ta barterová je především o lidech.

V našem e-booku najdete příklady výměn (především služeb, ale i produktů), které reálně proběhly a oběma stranám přinesly pozitivní dopady na jejich podnikání.

PROČ PRÁVĚ BARTER

Zuzana Zicháčková
www.barterem.cz

Možná se ptáte, proč spolupráci řešit barterově a ne klasicky, kdy si za služby nebo produkty jednoduše zaplatíte (necháte zaplatit). Důvodem může být touha po osobnějším přístupu, chuť vyzkoušet si méně využívanou formu spolupráce nebo například snaha o úsporu finančních prostředků.

Barter má určité kouzlo v tom, že vyvolává **pocit sounáležitosti**. Za poskytnutou věc nebo službu nedáváte „jen“ peníze, ale něco, co jde přímo z vás. Něco, co jste vytvořili svým vlastním úsilím, v čem jste dobří a k čemu máte blízký vztah. Zároveň vám dává něco ze sebe také vaše protistrana. Něco, do čeho vložila svůj čas, energii a kousek sebe zase ona.

Cílem je vzájemná spokojenost. Ta vyplývá nejen z výsledku samotného, ale i z vědomí, že si někdo místo peněz vybral hned vaši službu (váš produkt) a ocenil tak vaši práci ještě víc, než kdyby od vás chtěl za svou část jen jednoduše zaplatit. Z vědomí, že máte něco, co může pomoci ostatním, a oni zase to, co je užitečné vám.

Co barter také umí nabídnout, je **vybočení ze stereotypu**. Je tu pro ty, kteří se nebojí do spolupráce vnést více energie a odcházet s něčím hlubším než prostým naplněním podnikatelských potřeb.

Je to skoro jako jít do malého obchůdku, koupit si místní produkty a zažít příjemnou atmosféru, místo do hypermarketu, kde najdete odosobněné zboží z obrovských továrních hal a odkud vyjdete podráždění kvůli nákupním vozíkům věčně překázejícím v cestě a kvůli otravnému pípání pokladen, které posloucháte celou dobu čekání v dlouhé frontě.

Klasický, finančně ohodnocený model spolupráce má v podnikání 100% své místo a i během něj může samozřejmě dojít k navázání osobnějšího vztahu, ale chcete-li si občas dopřát jiný zážitek, vyzkoušejte třeba právě barter.

V barterové spolupráci nejsou hlavním vkladem peníze – je to především čas a výkon. Výhodou tedy je, že se nemusíte tolik soustředit na finanční stránku věci a můžete začít hned. **Nemusíte čekat na to, až budete mít na bankovním účtu dostatečné množství peněz, a tím pádem prostor pro investici.** Na to, až vám klienti zaplatí faktury nebo až přijde výplata. Své podnikání a jeho výsledky můžete začít vylepšovat okamžitě.

Pamatujte ale, že je potřeba si na barterové plnění vyhradit dostatek času, případně zajistit smlouvenou materiální protihodnotu. V byznysu nic není zadarmo.

**PRO KOHO SE BARTER
HODÍ**

Zuzana Zicháčková
www.barterem.cz

Úspěšně barterovat můžete, až už jste ve svém oboru juniorní, pokročilejší nebo jste ostřílení profíci. Podle toho, jaké úrovně jste ve své specializaci dosáhli, může se váš přístup k barteru lišit, ale vždy si v něm lze najít něco, co vám bude dělat radost.

Pokud se svým podnikáním teprve začínáte, právě **barter může být způsob, jak se dostat k prvním příležitostem** a jak získat první zakázky. Jelikož jste na startu, bude se vám na vaše webové stránky nebo na jiné místo internetu, kde máte svou online vizitku (různé profesní katalogy a portály), hodit každá reference a ukázka práce. Budte skromní a ze začátku se nezdářejte barterovat třeba právě za ně.

Využijte příležitosti a požádejte také o zpětnou vazbu, abyste se mohli zlepšovat, o doporučení dalším potenciálním klientům. Postupně se budete zdokonalovat, rozšiřovat své portfolio a v jakékoli spolupráci – ať už klasické či barterové – přirozeně navyšovat ohodnocení své práce.

I když se budete realizovat už nějakou dobu, věřte tomu, že **stále budou určité oblasti, ve kterých budete cítit prostor pro posouvání se dál. Opět v tom můžete úspěšně využít barter.**

Ve své vlastní specializaci si můžete například najít mentora, který vám pomůže se dále zdokonalovat a vy mu na oplátku můžete pomoci s něčím, co bude potřebovat delegovat na někoho juniornějšího než je on sám.

Můžete ale také ocenit spolupráci mimo svůj vlastní obor. Například copywriter pocítí potřebu si vylepšit své internetové stránky, a proto si sežene tvůrce webů, se kterým se domluví, že mu výměnou vylepší texty na jeho vlastním webu a pomůže mu se zapracováním klíčových slov a SEO. Barter umožňuje vyzkoušet služby různých poradců, specialistů a dalších profesionálů bez obav, kolik za to budete muset zaplatit.

Jste-li opravdu seniorní odborník, barter pro vás může představovat **svěží vítr a novou inspiraci**. Můžete své služby vyměňovat za něco, co byste sami třeba sami od sebe nezkusili a zažijete díky tomu něco nového.

Také pro vás možná bude snazší **outsourcovat to, co už jste pracovně přerostli**, přestože je to součást vašeho podnikání, a najít si někoho, kdo bude výměnou vděčný například za váš koučink, zpětnou vazbu a tipy pro zlepšení se. Můžete pomáhat druhým na profesní i osobní úrovni a motivovat je k cestě dál.

Výše zmíněné se samozřejmě může různě prolínat a ve skutečnosti se nemusíte nechat limitovat tím, jak moc zkušený ve svém oboru jste.

Barter představuje výbornou příležitost, jak navázat užitečné kontakty, poznat skvělé lidi, propojit se a vzájemně obohatit.

**PĚT BERTEROVÝCH CEST
PRO ÚSPĚŠNÉ PODNIKÁNÍ**

Zuzana Zicháčková
www.barterem.cz

Pojďme se nyní společně podívat na 5 způsobů, jak využít spolupráci na základě barteru pro to, aby bylo vaše podnikání úspěšné, přinášelo vám dobré výsledky a abyste jej efektivně posouvali vpřed.

Pro každý z těchto přístupů jsem zařadila i příklady z praxe, které pocházejí z facebookové skupiny [Barter pro ženy v online podnikání](#).

1. Rozvoj díky službám dalších specialistů

Přestože je mezi námi spousta multipotenciálů, tedy lidí, kteří bez problému ovládají více oborů, není dobré být na vše úplně sám. Nehledě na to, že dlouhodobě je to na hranici lidských možností a pro podnikání neefektivní.

Minimálně ze začátku si budete většinu věcí dělat sami. Postupem času ale budete potřebovat lépe zpracovaný web nebo e-shop, kvalitní brandové a produktové fotografie, nastavení konverznějších reklamních kampaní nebo třeba pomoc se sociálními sítěmi. Možností je nepřeberné množství a každý ocení pomoc s něčím jiným v závislosti na svém vlastním zaměření.

V rámci barteru můžete to, co umíte nejlépe a co je vaše profesní orientace, vyměnit za ty služby odborníků, které nyní potřebujete.

Je velmi pravděpodobné, že jinak specializovaný profesionál ocení zase právě vaše služby. Využijte toho. Tímto způsobem máte prostě skvělou příležitost posunout své podnikání zase o kousek dopředu.

Tento způsob se vám bude hodit zejména v případě, kdy aktuálně nemáte dostatek zakázek (prodejů) a financí. Možná právě v důsledku toho, že vám daná výpomoc chybí.

Snadno tedy můžete využít svoje dočasně širší časové možnosti k tomu, abyste situaci napravili. Abyste udělali něco pro druhého a on byl na oplátku zase prospěšný vám, aniž by do toho vstoupil stres pramenící z momentálního nedostatku financí.

Může vám to pomoci nejen v začátcích vašeho podnikání, i když tam je efekt asi největší, podobně jako při případné krizi. **Díky barteru se už nikdy nezaseknete na tom, že právě nemáte na potřebného specialistu peníze.**

Příklady z praxe:



Han Ka Buresova

17. ledna 2022

#reference [Andrea Pavlíčková](#)

Andreu jsem oslovila kvůli svým sociálním sítím. A jsem za to moc ráda, protože mi dala několik důležitých a zajímavých typů, jak s nimi pracovat, jak a co na mně vkládat, abych měla větší dosah nebo víc sledujících.

Andy moc ráda doporučím, moc hezky se s ní spolupracuje Děkuji!

hankaburesova.cz



Lucie Galle

7. února 2022

#reference

Ráda bych se podělila o zkušenost s [Simone Štreklová](#).

Spolupráce se Simone byla úžasná. Potřebovala jsem udělat nový pracovní sešit pro můj individuální program 7 jedinečných kroků k harmonickému podnikání. A tak jsem se dohodly, že já dám Simone strategickou konzultaci a ona mně udělá nový Workbook. Mám z něj velkou radost, grafická podoba předčila moje očekávání, a ještě jsme ho trochu zefektivnily.

Asi ho taky začnu používat pro sebe. 😊

Děkuji moc za milou, rychlou a velmi efektivní spolupráci.

luciegalle.com | simonestreklova.cz

2. Vyzkoušení si spolupráce před investicí

Než začnete s někým spolupracovat, přirozeně si nejdříve prohlédnete jeho webové stránky, projdete si reference a ukázky jeho výstupů. Zajímáte se o názory klientů, pro které už něco vykonal, nebo se poptáte svých známých na jejich případné konkrétní zkušenosti.

I tak vás po započetí kooperace může dotyčný nemile překvapit, může se vyskytnout nějaký problém nebo si prostě jen nesednete. To je normální a stává se to. Jestliže se chcete vyvarovat toho, abyste investovali do něčeho, co nesplní vaše potřeby a očekávání, můžete se pojistit tím, že si nejdříve spolupráci vyzkoušíte.

Jen málo lidí ale bude chtít pracovat zadarmo. Ze začátku můžete místo finančního ohodnocení nabídnout vzájemný barter, pokud najdete průsečík, v němž bude pro vás oba zajímavý.

V rámci barterové spolupráce si můžete dobře otestovat, jak dobře se vám bude s daným specialistou fungovat, jestli dodrží vše, co slíbí včetně termínů, a oba uvidíte v pokračování smysl a přínos.

Do budoucna získáte daleko lepší představu o tom, zdali bude všechno klapat, jak má.

Příklady z praxe:



Lada Müllerová

8. února 2023

Ve skupině jsem aktivní jako ta, kdo poptává a i jako ta, která na poptávky jiných reaguje. Díky tomu znám strasti i slasti barteru z obou stran.

Ted' ale o té straně nabídky barteru, která se může proměnit v platícího klienta / zaměstnavatele. A začnu trošku ze široka

Jsem ve vedení e-shopu, který má několik specifík:

- Pracujeme full remote.
- Hojně využíváme služby externích specialistů na kousek úvazku a sami máme ještě další paralelní projekty.
- Jsme specificky zaměřeni a chceme v týmu lidi, kteří rozumí našemu oboru a zákazníkovi.

Barter je pro nás cestou, jak zjistit, zda si s daným specialistou sedneme a má smysl navazovat dlouhodobou spolupráci.

Protože dlouhodobá spolupráce s námi je o tom, že:

1. Musíte být schopni **efektivně pracovat na dálku**. A co si budem - toto je překvapivě pro mnohé velká výzva!
2. Nenabízíme full time, stravenky ani multisportky. Jsme startupové **prostředí** poskládané ze srdcařů a nadšenců. Takže řešení věcí po nocích nebo kojení při společném callu, je u nás na denním pořádku.
3. Ať jste junior nebo senior, my jsme specifičtí a budeme vás muset **hodně věcí naučit** a tedy vám věnovat spoustu našeho času.

Zatímco někteří tato specifika pro navázání spolupráce řeší formou neplacených marketingových stáží, my jsme se vydali cestou barteru. Vnímáme to jako **win win pro obě strany**. A pokud si to sedne, přejdeme na placenou spolupráci

Lada Müllerová z pethome.cz

3. Získání nových klientů a zakázek

Výše zmíněné platí také naopak. V případě, že jste to vy, kdo má volný prostor pro nové zakázky a sháníte práci, můžete potenciálnímu klientovi nabídnout, **ať si vaše služby nejdříve otestuje** – výměnou za něco z jeho strany. Když ukážete upřímný zájem, bude dotyčný freelancer, podnikatel nebo firma mnohem víc nakloněni případné spolupráci.

Jestliže teprve začínáte, může být pro vás dostatečnou odměnou i **samotná příležitost, vyzkoušení si něčeho nového** a ideálně také získání reference, kterou si umístíte na svůj web. Pokud následně dostanete i placenou zakázku, tím líp.

Barter nemusí být nijak obsáhlý, a tak to může být stále zajímavé, i kdyby to nakonec ve finančně ohodnocenou spolupráci přesto nepřešlo. Samozřejmě si ale dávejte pozor, aby vás druhá strana nezačala využívat, a takto postavený barter si dopředu nějakým způsobem ohraničte.

Není neobvyklé, že si s někým domluvíte jednorázový barter a natolik si sednete a **kooperace se vám natolik osvědčí, že už oba nebudete chtít měnit**. Sjednáte si klasickou spolupráci a vše může pokračovat na placené bázi. Záleží na vaší šikovnosti, ochotě a vstřícnosti a samozřejmě také na možnostech protistrany.

Příklady z praxe:



Markéta Sýkorová

Takových barterů se mi povedlo hned několik a za každý jsem vděčná ♥ Pokud bych ale vypíchnout jeden, tak je to určitě focení pro [Bachovy esence na míru - Sandraliving.cz](#) kde mi úžasná Sandra dala možnost si rozšířit portfolio o lifestylové produktovky Bachovek a leto je to již třetí rok, co spolupracujeme na klasických zakázkách

[marketasykorova.cz](#) | [sandaliving.cz](#)



Kateřina Fuková

Udělala jsem konzultaci zdarma a poté jsme se domluvili na placené spolupráci 😊

Vybarterovala jsem konzultaci i za referenci, nebo nějaký malý dárek.

na barteru se mi líbí, že můžu zkusit nový produkt a dostat na něj zpětnou vazbu. Dělam obsahový on-line marketing.



Zuzana Pavlovská

Zatím jsem navázala po jednom barteru placenou jednorázovou doplňkovou službou. Bartr byla úprava loga grafickou za koučovací sezení a doplňkovou placenou službou byl tisk a instalace polepu.

4. Otestování vlastní nové služby/produktu

Jak se bude vaše podnikání vyvíjet, zdokonalíte a specializujete se ve své práci a důkladně poznáte své zákazníky a jejich potřeby, možná dostanete nápad na nový produkt nebo novou službu, kterou budete chtít také prodávat.

Než takovou položku zařadíte do své oficiální nabídky, určitě si ji rádi nejdříve vyzkoušíte v praxi na nějakém klientovi, **abyste vychytali případné nedokonalosti**. A to je další případ, kde můžete uplatnit právě barter.

Oplátkou za otestování vaší nové služby se vám bude určitě hodit především **podrobná zpětná vazba**, která vám poslouží při případné doladění vaší nové nabídky. Nebojte se dotyčného na dojmy a skutečné výsledky vyptat opravdu do detailů. A to nejen z pohledu samotné služby, jejího obsahu a způsobu vykonání.

Zhodnocení vám pomůže i s textovým popisem na webu. Například s definicí přínosu vaší služby pro budoucí zákazníky, kterou můžete velmi dobře postavit mimo jiné na tom, jak svou zkušenost popíše váš první testovací klient.

Proces může velmi podobně vypadat také v případě, kdy jste vyvinuli nový produkt. Kromě něj samotného nezapomeňte barterovat za sdílení dojmů, subjektivní hodnocení vlastností dané věci a benefitů pro daného zákazníka, ideálně pak pro více klientů.

Tento druh spolupráce často vykonávají různí **influenceři**, kteří produkt zároveň představují svému vytvořenému publiku, potažmo své komunitě.

Příklady z praxe:



Nikol Janovská

13. února 2023

Milé ženy,

věděly jste, že pomocí barteru zde ve skupině si můžete najít i **testery pro svoje (nejen digitální) produkty?**

Mně se takhle loni podařilo najít prvních pár testovacích uživatelů mého workbooku na téma Jak se zbavit strachu a být vidět na sítích. Díky tomu jsem workbook mohla doladit a stanovit mu cenu, která vyhovuje jak mě, tak jeho uživatelům

Takže vás chci podpořit - pojďte směle do toho a využijte téhle skvělé možnosti pro získání cenné zpětné vazby

Ať se vám daří (nejen) v podnikání, mějte krásné dny

[nikol.janovska](https://nikol.janovska.cz)



Veronika Mayová

13. února 2023

Testuji nový koncept s prvními klienty a těším se, co bude dál

Tenčí zvenčí



Petra Burianová

12. února 2023

S dovolením [Zuzka Zicháčková](#) bych ráda sdílela reference které jsem dostala za barter. V létě jsem zde hledala dobrovolníky pro Dornovu metodu. Díky skupiny jsem našla několik zájemců. Nejvíce překvapivé setkání bylo s jednou ženou, která přišla na Dornovu metodu za referenci. Prvotní setkání bylo rozpačité. S ženou jsme se sešly po její práci, kdy 8 h stála na nohou. Byla unavená, takže odmítala některé "cviky", což jsem respektovala. V duchu ve mně ale hlodal červíček pochybností zda v tomto případě "Dornovka bude fungovat". Na kurzu nás totiž učily, že je nutné projít Dornovku celou, aby měla efekt. Stěžovala si na bolest, krční páteře na kterou jsme se zaměřily. Už v průběhu masáže, bylo cítit jak se napětí ve svalech krční páteře pěkně uvolňuje. Žena se po masáži cítila příjemně unaveně, bolest v krční páteři zmizela. A já jsem se díky barteru posunula k možnosti absolvovat pokročilý workshop Dornové metody, který je doporučený absolvovat až po práci s 30 lidmi. Moc díky

Petra Burianová

5. Získávání referencí

Nové reference pro vás budou hodně důležité zejména v případě, kdy se svým byznysem ještě začínáte. **Potenciální klienty totiž zpravidla před začátkem případné spolupráce zajímá, jaké máte zkušenosti a jaký druh výstupů už máte za sebou, pro koho jste je zpracovali a také to, zda jste se osvědčili.**

Obdržené reference si můžete vystavit na svých webových stránkách, jak už jsme zmiňovali, ale mohou fungovat také ústní formou. Například vás někdo doporučí svému známému, který se chystá využít stejný typ služby nebo produktu, jaké poskytujete, jen zatím neví kde a u koho. **Taková reklama je pro vaše podnikání to nejlepší, co může být.**

Samotné získání doporučení můžete pojmut i trochu jinak než čistě byznysově. Zkuste oslovit některou charitativní nebo neziskovou organizaci, která je vám sympatická. Věřte tomu, že drtivá většina těchto spolků bude nadšená, pokud se jim ozvete a nabídnete jim svou službu nebo produkt za pouhou referenci. Pravděpodobně najdete nějakou cestu, jak spolupráci realizovat, i když bude možná trochu netradiční a bude potřeba být kreativní. Kromě nové reference vás bude u srdce hrát pocit, že jste vykonali něco dobrého. Každá maličkost se počítá.

Příklady z praxe:



Adéla Grodecká

8. února 2023

[#nabidka](#) [#pozitivnivibe](#) [#účetnictví](#) [#daně](#)

Zdravím ženy! v minulém roce se mi tady podařilo uskutečnit několik barterů, ať už za služby, výrobky nebo za reference. Třeba se podaří i v letošním roce navázat nové spolupráce Nabízím účetní služby, zpracování daňového přiznání a celkově poradenství. Hezký den všem!

Adéla Grodecká



Dita Matušová

Potkala jsem velmi milé ženy. Mám od některých, a děkuji za ně, výborné reference. A s jednou skvělou slečnou pokračujeme i nadále v placené formě.

Dita Matušová



Petra Klímová

23. května 2022

Ráda bych zde napsala krásnou referenci za barterovou spolupráci, která proběhla v sobotu 21. 5. 2022 na mojí charitativní akci s nadací Kapka naděje.

Moc děkuji paní [Veronika Art](#) 😊 za příjemně strávený den a nádherné malování dětských obličejů.



KDE BARTEROVAT

Zuzana Zicháčková
www.barterem.cz

Poté, co jsme si představili různé formy barteru, které můžete s úspěchem využít pro rozvoj svého podnikání, možná vás logicky napadne otázka: **Kde ale sehnat vhodný protějšek, který s vámi bude chtít barterovat?**

Jednoduše řečeno všude, kdekoli budete cítit, že si máte navzájem co nabídnout. Na pracovním setkání, oborové konferenci, networkingové události nebo i online, třeba na sociálních sítích.

Bude to však od vás vyžadovat jistou dávku kuráže a sebevědomí, přijít rovnou s nabídkou barteru. Reakce mohou být různé, ale na druhou stranu štěstí přeje odvážným a třeba bude druhá strana nadšená. Dokud to nevyzkoušíte, tak to nezjistíte.

Pokud chcete hrát na jistější notu, můžete zamířit do prostoru, který je pro barterové spolupráce přímo určen.

- Jedním z takových míst je **nedávno založená facebooková skupina [Barter pro podnikání](#)**, kterou jsem pro vás vytvořila. Budete-li se do ní chtít přidat a vyzkoušet si zde svůj možná právě první barter, velmi ráda vás v ní přivítám.
- Další možností je moje **zavedená facebooková skupina [Barter pro ženy v online podnikání](#)** s více než 4 000 členkami speciálně zaměřená na podnikatelky.

Z této skupiny jsou i všechny příklady barterových spoluprací zmíněné v e-booku. Dovolte mi zde zveřejnit zpětnou vazbu i na samotnou skupinu Barter pro ženy v online podnikání a to opět pomocí **názorů jejích členek**:



Lucie Pelíšek

4. února 2022

#reference #grafika #logo

Děkuji za tuto skupinu

Zde jsme našly úžasnou [grafičku](#) a [ilustrátorku Dominika Peturová](#), která nám vytvořila logo a propojovací prvky pro společný projekt ŽENY OTEVŘENÝCH SRDCÍ, který tvořím společně s Marie Hájková.

Velice Dominiku doporučujeme. Umí se naladit a vytvořit to, co jsme potřebovaly. A navíc je s námi stále ve spojení a pomáhá nám dál, když si nevíme rady. Děkujeme.

[zenyotevrenychsrdci.cz](#) | [domigrafika.cz](#)



Zdeňka Bílková

Mně se líbí to propojování mezi šikovnými ženami z různých oblastí. Kromě služby nebo produktu, který je barterován, vidím velké pozitivum ve vzájemném obohacení se. Obecně v tom, že jsem se dozvěděla něco o oborech, o kterých jsem neměla ani tušení. A také v různých pohledech na jeden problém. Že na jeden problém existuje více řešení.

[mamavlese.cz](#)



Veronika Souckova

1. dubna 2022

Milé ženy,

jen bych ráda sdílela dvě skvělé zkušenosti z této skupiny.

Poptávala jsem pro kosmetickou značku se kterou spolupracuji floristku a našla jsem zde [Dagmar Žáčková](#) z [Nymfea](#) se kterou byla spolupráce jedna a tuze voňavá radost (viz. fotka). 😊

Také jsem poptávala grafičku na úpravu loga pro svou značku, která bude brzy uvedena na trh. Našla jsem [Markéta Sýkorová](#) se kterou byla spolupráce druhá radost. 😊 Grafické práce odvedla profesionálně a rychle. Má velký smysl pro detail a umí se skvěle vcítit do požadavku.

Je skvělé jak tu funguje ženská síla, jednota a podpora!

[verees](#) | [Dagmar Žáčková z nymfea.cz](#) | [marketasykorova.cz](#)

závěš **ZÁVĚREČNÉ MYŠLENKY**

Zuzana Zicháčková
www.barterem.cz

Představili jsme si pětici barterových cest, díky nimž můžete své podnikání posunout na cestě za úspěchem zase o kousek dál.

Neznamená to ale, že sami nenajdete další podobnou pěšinku, stezku či rovnou pořádnou silnici, po níž váš byznys pofrčí nejvyšší rychlostí, ať už s barterem nebo bez něj.

Co se týká našich pěti barterových způsobů, nemusíte je vyzkoušet všechny. **Začněte tím, který vám může přinést nejpřínosnější efekt.**

Ptejte se sami sebe na otázky uvedené ke každému bodu v checklistu. Nasměrují vás, kudy se vaše uvažování a rozhodování může ubírat. **Co vám pomůže k dosažení nejen vašeho nejbližšího, ale i toho dlouhodobého cíle?**

Přeji vám, ať se vám daří na vaší podnikatelské a především na celkové životní cestě!



O AUTORCE

o autorce

Zuzana Zicháčková
www.barterem.cz



Jmenuji se **Zuzana Zicháčková**.
Mou hlavní pracovní náplní je
copywriting a úpravy textů, ve
volném čase se věnuji volnější
kreativní tvorbě a psaní.

To však zdaleka není vše, co mě
zajímá a baví. Jsem propagátorka
barteru nejen v podnikání a ženské
sounáležitosti.

Nikdy nezapomínám na ty, kteří mi
někdy v životě pomohli, ať už v tom
profesním nebo osobním. I proto se
věnuji tématu barterové
spolupráce a vzájemné podpoře.
Spatřuji velký smysl v tom, dělat
věci nejen pro sebe, ale i pro druhé,
a předávat dobro a laskavost dál.

Kontakty

E-mail: zuzana@zichackova.cz

Web: zichackova.cz

FB stránky: [Zuzana Zicháčková Copywriterka](#)
[Zuzka píše ze své skrýše](#)

Moje projekty

Audio relaxace [Cesty do zahrad snů](#)

Barter v podnikání [Barterem.cz](#)

Prosím berte na vědomí, že e-book „Objevte sílu barteru v podnikání“ podléhá autorským právům a není povoleno jej (ani jeho části) bez výslovného souhlasu autorky volně šířit nebo upravovat.

Text © [Zuzana Zicháčková](#), 2023

Grafika © [Barbora Koucká](#), 2023

5 BARTEROVÝCH CEST PRO ÚSPĚŠNÉ PODNIKÁNÍ

SLUŽBY SPECIALISTY



Co vás nyní brzdí ve vaší práci a mohli byste tím pověřit někoho jiného?
Služby jakého odborníka by vám teď pomohly posunout vaše podnikání dál?

NOVÍ KLIENTI A ZAKÁZKY



Jakou svoji službu nebo produkt byste mohli poskytnout na vyzkoušení svým
potenciálním zákazníkům a za co? Co placeného jim pak můžete nabídnout?

VYZKOUŠENÍ SI SPOLUPRÁCE



Co vás nyní brzdí ve vaší práci a mohli byste tím pověřit někoho jiného?
Služby jakého odborníka by vám teď pomohly posunout vaše podnikání dál?

TEST NOVÉ SLUŽBY/PRODUKTU



Jakou novou službu či produkt by vaši stávající klienti mohli ocenit? Čím byste
mohli zaujmout nové zákazníky? Co vše vás zajímá v rámci zpětné vazby?

SBĚR REFERENCÍ



Co můžete nabídnout výměnou za poskytnutí reference? Na jakou vaši službu
či produkt vám aktuálně reference chybí? Od koho byste si ji přáli získat?