Jak je možné na EET ušetřit

Václav Tuček

Mnoho živnostníků hledá způsob, jak ušetřit za provoz elektronické evidence tržeb. Často volí tu nejlevnější pokladnu nebo program s co nejnižšími měsíčními poplatky. Ušetřit se ale dá i jinak, v některých případech dokonce i vydělat.

Jednou z možností je tisknout krátké účtenky. I se všemi povinnými údaji a nezbytnými FIK a BKP kódy můžete zákazníkům vydávat účtenku standardních rozměrů nebo ještě menší. Stačí v nastavení tisku zvolit „miniúčtenka“. Například u Dotykačky se takto dá zmenšit rozměr účtenky až o polovinu.

Sdílené pokladny

„Při výchozím nastavení měřila účtenka o čtyřech položkách cca 17 cm. Miniúčtenka se stejnými údaji má ani ne 9 cm. Na kotoučky v malých tiskárnách o návinu 9 m tak lze jen díky odlišnému nastavení vytisknout 90 účtenek místo 53. Při průměru 30 účtenek denně by to znamenalo úsporu 120 Kč měsíčně, což je v případě Dotykačky třetina měsíčního poplatku za provoz pokladny,“ řekl mediální zástupce Dotykačky Michal Wantulok.

Další možností je pokladnu sdílet. Pokud funguje více podnikatelů na jednom místě, není nutné, aby každý pořizoval svůj vlastní pokladní systém. Stačí koupit jednu pokladnu a zvolit jednoho „hlavního“ uživatele pokladny. Ostatní mu pak mohou udělit takzvané pověření k evidování tržeb.

> Dotykačka uzavřela partnerství s ČSOB, provize z plateb kartou je 0,99 %

Jeden podnikatel tak díky tomuto pověření bude moci tisknout účtenky druhého podnikatele. V pokladním systému vše zůstane rozdělené, tudíž ani s následným účetnictvím nebude problém.

Příkladem může být společný obchod Železářství + domácí potřeby. Železářství provozuje manžel, domácí potřeby manželka. Společně si mohou pořídit jednu pokladnu, přičemž určí, že jejím hlavním uživatelem bude manžel. Manželka mu tedy udělí pověření k evidování tržeb.

„Dotykačka umožňuje nastavit u jednotlivých položek nebo i celých produktových kategorií, pod jaký obchod spadají. Systém tedy udrží ve všem pořádek i v případě, že si jeden zákazník koupí cedník a k němu pět šroubků. Dostane jednu účtenku bez ohledu na to, od koho kterou položku kupuje. Počet uživatelů pokladny není nijak omezen,“ uvedl Wantulok.

Výslednou úsporou jsou tisíce korun za pořízení další pokladny a stovky korun měsíčně za její provoz v podobě poplatků.

Pozor u plateb kartou

Každé procento se počítá. Pokud přijímáte platby kartou, může být v ročním vyúčtování značný rozdíl, jestli z každé platby odvádíte bance jedno procento, nebo procenta dvě.

„Podmínky poplatků za karetní transakce bývají hodně individuální, u našich zákazníků se dosud pohybovaly v rozmezí 1,5–2,5 procenta z každé platby. Dotykačka však nyní uzavřela výhodné partnerství s ČSOB, díky kterému činí provize z plateb kartou pouhých 0,99 procenta,“ řekl Wantulok. V závislosti na množství a výši transakcí může tímto způsobem podnikatel ročně ušetřit stovky až tisíce korun.

Vydělejte na reklamě

Pokladna v kamenném obchodě či stánku je klíčové místo z hlediska umístění reklamy. Za obrandované mincovníky v jejich blízkosti jsou některé společnosti ochotné platit provozovatelům obchodů tisíce korun. Proč tedy efektivně nevyužít zákaznický displej?

„Ve chvílích, kdy nemarkujete, může se na něm zobrazovat reklama. Investice do pořízení displeje se díky tomu rychle vrátí, a ještě navíc si zajistíte pravidelný příjem,“ upozornil Wantulok. Podnikatel může při použití reklamy vydělat jednotky a desítky korun ročně.

KRESBA: PAVEL KOTYZA

E-shopy budou evidovat platby, až se dozvědí o přijaté tržbě

E-shopy budou muset v EET evidovat přijaté tržby až v okamžiku, kdy se o platbě dozvědí. On-line obchodník tak bude muset zaslat údaje nejpozději ve chvíli, kdy se dozví o tom, že mu platba byla odeslána z účtu zákazníka. V novém stanovisku tak Generální finanční ředitelství vyšlo vstříct e-shopům.

Řada e-shopů, především malých a středních, řešila technický problém, jak zaevidovat tržbu, kterou zákazník zaplatil, ale o které obchodník v praxi ještě neví. Důvodem je to, že platba obvykle není připsána provozovateli internetového obchodu ihned na jeho účet a ani není o této transakci ihned informován.

Hrozilo tak, že poměrně velké množství e-shopů ustoupí od přijímání platebních karet či jiných on-line platebních metod. **(ČTK)**

Dotykačka se veze na Babišově vlně

Václav Tuček

Do 19. února si budou podnikatelé moci pořídit EET pokladny nebývale levně.

Dotykačka skokově snižuje ceny hardwarového vybavení o 41 procent. Do boje s konkurencí vyráží s heslem #sorryjako. Slevovou kampaň plánuje podpořit radiovými a televizními spoty.

„30sekundové reklamní spoty poběží napříč rozhlasovou sítí Radio United a na několika stanicích TV Nova. Plánujeme výrazně zapojit také naše sociální sítě. Heslem ‚sorry jako‘ se na oko omlouváme konkurentům, které naše sleva nejspíš nepotěší. Ale to je jejich problém,“ míní marketingový ředitel Dotykačky Rudolf Sehnal.

Cíl: víc než 10 procent trhu

„Už v první vlně EET se nám podařilo získat tržní podíl přesahující 10 procent a ten si nyní hodláme udržet. Zároveň chceme časově omezenou akcí obchodníky motivovat k včasnému nákupu pokladny, aby pokud možno neopakovali chybu podnikatelů z první vlny,“ uvádí manažer komunikace Michal Wantulok.

„Ti, kteří nechali nákup až na poslední dny před startem EET, mnohdy skončili se zařízením zcela nevhodným pro jejich podnikání,“ dodává Wantulok.

PR74417

ČOI: Za chybějící display na pokladně nehrozí pokuta

Podnikatelům, kteří nebudou mít na EET pokladně display zobrazující zákazníkům cenu markovaného zboží, pokuta od České obchodní inspekce (ČOI) nehrozí.

Inspekce uvedla, že je zaplavena dotazy podnikatelů, zda budou inspektoři pokutovat prodejce, pokud by jejich pokladna nebyla vybavena zákaznickým displejem umožňujícím spotřebitelům kontrolovat markované položky.

Podnikatelé tak reagovali i na nedávnou zprávu Hospodářské komory. V ní se uvádí, že podle zákona o ochraně spotřebitele by pokladna měla být vybavena displejem, který umožní zákazníkům kontrolovat markované položky. U některých EET zařízení přitom displej chybí. „Tato informace není správná, podnikatelům totiž za chybějící zákaznický display pokuta nehrozí,“ uvedl mluvčí ČOI Jiří Fröhlich.

Dodal, že podle zákona povinnost prodávajícího při markování zboží na pokladně průběžně poskytovat zákazníkovi informaci o cenách jednotlivých položek a celkovém průběžném součtu ceny nevyplývá.

Podle Hospodářské komory je však na prodávajícím, zda zákazníkům umožní již v průběhu markování koupených výrobků kontrolovat správnost účtované ceny a tím i snadnější nápravu případné nesprávnosti v účtování, či zda tuto možnost zákazník získá až po ukončení účtování nákupu a obdržení dokladu o zakoupení. Pak ale může být náprava případného nesprávného účtování složitější a zdlouhavá. **(ČTK, zr)**

● **ŘEŠENÍ PRO E-SHOPY I ZDARMA**. U e-shopů bude záviset na tom, na použité platformě „Pokud má prodejce e-shop na opensource řešení, bude záležet na provozovatelích, zda poskytnou přídavný modul umožňující zavedení EET. U individuálně vystavěných e-shopů půjde o placenou úpravu, částka se bude pohybovat mezi 20 až 150 tisíci korun. Nejlépe na tom budou e-shopaři, kteří si obchod, pronajali od české firmy, většina z nich totiž nabídne řešení EET automaticky a mnohdy i zdarma,“ uvedl šéf Shoptet Miroslav Uďan.**(zr)**

Neplaťte měsíční paušál za to že podnikáte!
EET POKLADNY bez měsíčních plateb
objednejte výhodně na www.TopEET.cz
PR74452

Termín spuštění druhé vlny není pro obchodníky výhodný

Jiří Tichý

Druhá vlna zavedení povinnosti EET pro obchodníky přichází prakticky ihned po skončení vánočních prodejů a novoročních výprodejů. Na přípravu mají tedy druhou polovinu ledna a únor.

Více než 75 % majitelů e-shopů a 85 % majitelů kamenných obchodů není na elektronickou evidenci tržeb ještě připraveno. Nejkratší měsíc pro ně bude místo odpočinku znamenat mnoho práce. Důležité je vybrat si vhodný produkt.

Obchodníci se od podzimu prakticky nezastavili. Nejprve se museli připravit a vypořádat s obdobím vánočních nákupů, poté je čekaly výměny nevhodných dárků a novoroční výprodeje. Každoročně druhá polovina ledna a únor pro ně znamená zasloužený odpočinek, nicméně letos jsou tyto měsíce ve znamení hledání vhodných řešení pro EET.

„Naplánování termínu pro zavedení povinnost EET pro obchodníky je dle mého trochu nešťastné, protože neměli prakticky čas se touto záležitostí zabývat. Co se se týká e-shopů, tak dle odhadů má řešení pro EET nějak zajištěno asi 25 %. Jedná se především o internetové obchody běžící na společné platformě vývojářské firmy, která jim v rámci služeb nabízí i vyřešení tohoto problému. U kamenných prodejen je situace jiná, zde přibližně 85 % obchodníků vhodné řešení nemá,“ uvedl šéf společnosti Shoptet Miroslav Uďan.

EET může být i výhodou

EET ale nemusí být pouze strašákem, který obchodníky budí ze spaní. „Z nutnosti vést elektronickou evidenci tržeb lze naopak vytvořit konkurenční výhodu. Stačí si jen vybrat ty pravé nástroje, které pomohou zautomatizovat a zmodernizovat procesy fungování obchodu. Také koluje mezi podnikateli mylná informace, že je nutné investovat nemalé částky do nových zařízení a softwaru. To v mnoha případech nemusí být pravda,“ dodal Uďan.

Shoptet Pokladnu je možné pronajmout za 170 Kč za měsíc. Není nutné pořizovat žádná nová zařízení, protože funguje na PC, mobilu nebo tabletu. Je to zcela plnohodnotný pokladní systém. Pomůže s evidencí skladových zásob.

Dalším plusem je možnost sledovat, jak jsou zaměstnanci v prodejích úspěšní. Pro větší přehlednost a ušetření času ji lze propojit také s účetním systémem. Automatická tvorba statistik prodeje je sympatickým bonusem.