
PRAKTICKÝ PRŮVODCE ZDARMA

Kolik vás ročně stojí telefon a Slevomat?

Praktický výpočet pro majitele jízdáren a jezdeckých škol

Martin Sikora — Martin Sikora Digital

`martinsikora.digital`

Tři díry, kterými tečou peníze

1 • Nezvednuté telefony

Zákazníci volají, když jste v sedle nebo u koní. Kdo se nedovolá, málokdy zkouší štěstí podruhé — zavolá jinam. Každý zmeškaný hovor je potenciální lekce, která proběhla u konkurence.

2 • No-show bez záloh

Klient se objedná po telefonu, nic předem neplatí — a nedorazí. Hodina propadla, kůň stál nachystaný, trenér čekal. Bez zálohy nemáte ani korunu, ani páku, jak tomu příště zabránit.

3 • Provize slevových portálů: 20–30 %

Slevové portály si z každého prodaného voucheru berou doloženě 20–30 % z ceny. Přivedou vám klienty — ale rok co rok si z vašich tržeb ukusují čtvrtinu. Jak to vypadá v číslech:

MODELOVÝ PŘÍKLAD — ÚČETNÍ POHLED

Prodané vouchery za měsíc	60 ks
Průměrná cena voucheru	× 450 Kč
Provize portálu	× 25 %
Měsíců v roce	× 12

Ročně odevzdáte na provizích

81 000 Kč

Modelový příklad; provize doloženě 20–30 % (Týden.cz, Vitalia.cz).

Spočítejte si to sami

Vezměte tužku a dosad'te svá čísla. Nepotřebujete přesnost na korunu — i hrubý odhad vám ukáže, o čem se bavíme.

PROVIZE PORTÁLŮ

tržby přes Slevomat _____ Kč × provize _____ % × 12 = _____ Kč

NEZVEDNUTÉ TELEFONY

nezvednuté hovory týdně _____ × hodnota lekce _____ Kč × 52 =
_____ Kč

PROPADLÉ HODINY (NO-SHOW)

propadlé hodiny měsíčně _____ × cena lekce _____ Kč × 12 =
_____ Kč

3 věci, které můžete udělat ještě tento týden

- 1 Nastavte hlasovou schránku s odkazem na web.** Když hovor nezvednete, volající aspoň uslyší, kde si může termín najít a objednat sám.
- 2 Pověste na vrata QR kód „Rezervuj online“.** Kdo k vám přijde, ať se umí objednat i bez telefonátu — přímo z mobilu u stáje.
- 3 Přestaňte dávat na portál termíny, které se plní samy.** Provizi má smysl platit jen za klienty, které byste jinak nezískali — ne za ty, kteří by přišli tak jako tak.

Kdo vám to píše

Martin Sikora

Stavím weby a automatizace — a spoluvlastním jízdárnu Čtyřkolák v Čtyřkolech u Sázavy. Všechno, o čem v tomto PDF píšu, jsem řešil ve vlastním provozu: telefon uprostřed hodiny, večerní odepisování, propadlé lekce.

Proto jsem postavil systém, který to vzal na sebe — web s online rezervacemi, zálohami a AI asistentem. Neprodávám nápad z prezentace: systém běží naostro, každý den, s reálnými klienty, trenéry a koňmi.

DALŠÍ KROK

Analýza zdarma — 15 minut

Projdeme spolu čísla, která jste si právě spočítali, a na rovinu vám řeknu, co by se u vás vyplatilo změnit — a co ne. Nezávazně, bez prezentace, s konkrétním návrhem do 48 hodin.

→ martinsikora.digital