



# FRANCHISE CLUB

KLUB PRO DIALOG A SPOLUPRÁCI VE FRANCHISINGU

Vážení členové a přátelé klubu, vážené dámy a pánové,

zveme vás, členy a příznivce Franchise Clubu, na pravidelný (129.) diskusní klubový večer **ve čtvrtek 17. října 2019 od 19 hodin do Opero**, coworkingového a společenského centra v srdci Prahy.

17.10.2019 18:30  
Praha 1, Opero.cz

 FRANCHISE CLUB



**Petr Bena**  
Sales & Purchasing  
Director, Alza.cz

**Jak dnes  alza.cz  
přemýšlí o byznysu**

**Jak největší český internetový obchodník  
hledá, inovuje a mění sebe i náš svět**

**129. diskusní večer pro členy i nečleny**

S Petrem Benou, členem vedení Alzy, odpovědným za rozvoj obchodní části firmy, si budeme povídat o tom, jak dnes v Alze přemýšlejí nad rozvojem byznysu a kde vidí svou budoucnost. Také o tom, jak Alza dlouhodobě a intenzivně inovuje, hledá nové a neprošlapané cesty. Budeme si povídat i tom, jak Petr Bena před lety prožíval svůj příchod do Alzy z vysokého manažerského postu velké nadnárodní korporace.

Alza slaví v těchto dnech své 25. narozeniny, je ve vynikající kondici a s optimistickou perspektivou dalšího růstu. Je dnes největším internetovým obchodníkem v Česku a lídrem trhu na poli e-commerce. V posledních letech dosahuje jak absolutně, tak i meziročně rekordních růstů obrátu. Alza je v ČR také inovačním lídrem, daří se jí aktivně měnit svět internetového nakupování, nastolovat trendy, udávat tempo, posouvat hranice možného.

Pokusíme se proto s naším hostem pojmenovat a rozebrat hlavní pilíře úspěchu Alzy - v minulosti i pro budoucnost.

## **O čem se bude mluvit?**

V čem Alza dělá byznys jinak? Čím je firemní kultura Alzy specifická a jaké hodnoty se tu uznávají? Jakou roli hraje „mindset“ zakladatele a těch, kteří s ním dlouhodobě ovlivňují směřování firmy? Jak se řídí Alza?

Jak v Alze reagují na trendy v nakupování a v nabídce? Jak se přizpůsobují myšlení jednotlivých generací zákazníků? Jak využívají personalizaci a cílení? Jaké nové obchodní modely Alza využívá, jak funguje produktové partnerství a jak otevření se se dalším obchodním modelům jako tržiště (marketplace)?

Jak a proč v Alze zásadně a aktivně přistupují k inovacím? Jak v Alze inovace vznikají, kdo je za ně odpovědný, kdo je řídí? Čím jsou lidé v Alze motivováni ke změně? Jak lze inovovat se ziskem? Proč inovační mindset Alzy připouští děláni chyb jako pozitivní znak?

Co vše je v Alze předmětem inovace? Jak inovují v sortimentu a v kategoriích zboží, v uspořádání a zobrazování nabídky, v marketingu, v doručovacích a výdejních službách, v předprodejních a poprodejních službách, v platebních metodách, v zaměstnávání?

O jaké lidi mají v Alze zájem, o jaké nemají a jací lidé v Alze obstojí? Jak se dá uvnitř Alzy seberealizovat a jak nevyhořet? Jakou pozornost věnuje Alza svým lidem, jak je motivuje k růstu firmy i sebe sama?

Jak se v Alze vyrovnávají s úspěchy i s chybami? Z jakých svých omylů se Alza poučila? Jak se Alze daří v pětadvaceti letech čelit „z korporátnění“, udržet si mladistvého ducha a nadšení start-upu, a přitom využívat stabilní strukturu korporace?

V čem je Alza jedinečná a v čem je pro ostatní firmy inspirativní?

## **Přijďte do Franchise Clubu a načerpejte u nás poznání a inspiraci.**

Získejte nové, zajímavé, užitečné a cenné kontakty, informace, rady a zkušenosti – podané jako vždy srozumitelnou a atraktivní formou.

## **Otevíráme hlavy, okysličujeme mozky!**

Těšíme se na Vás,

Jaroslav TAMCHYNA, zakladatel a prezident Franchise Clubu

## Kdo je Petr BENA?

Petr BENA se ve světě byznysu pohybuje již 27 let. Více jak dvacet tři let strávil v Procter & Gamble, z toho dvanáct let v zahraničí v různých evropských zemích. Sedm let působil v P&G



jako obchodní ředitel pro devět zemí střední Evropy (obrat v jednotkách miliard dolarů a tým čítající několik stovek lidí).

Svoji „křizi středního věku“ vyřešil tím, že vyměnil dres tradičního výrobce za dres českého online prodejce.

V Alza.cz působí poslední 4 roky, v současnosti jako Sales & Purchasing Director, kdy je zodpovědný za rozvoj obchodní části firmy.

V době, kdy je neustále slyšet, že nejsou lidi, dokázal vybudovat silný obchodní tým – ať už sázkou na čerstvé absolventy vysokých škol nebo schopností přitáhnout na svůj příběh další seniorní lídry.

Rád posouvá hranice (ne)možného – ať už svoje vlastní (je zarytý vytrvalostní běžec a cyklista) nebo v byznysu. Věří, že Alza.cz nemá limity růstu a že roční růst 20 % je „výsledkem naší nedokonalosti“.

## Kdo je Alza.cz?

Alza.cz a.s. je internetový obchod působící v České republice, na Slovensku a od roku 2014 také v dalších zemích Evropské unie. Patří k největším tuzemským on-line obchodníkům se



spotřební elektronikou a silné zastoupení má také v segmentech hračky, sportovní vybavení, hobby, media a zábava, parfémy, hodinky a drogerie, kde Alza ve snaze podporovat ekologii v každodenním životě zavedla vlastní privátní značku AlzaEco a vlastní řady elektroniky AlzaPower s plně recyklovatelným obalem.

Zakladatelem internetového obchodu Alza.cz je český podnikatel Aleš Zavoral (Alza je zkratka jeho jména). Společnost vznikla v roce 1994 pod značkou Alzasoft, ale až roku 2000 si Aleš Zavoral zřídil internetový obchod Alza.cz.

Společnost Alza.cz je dnes největším e-shopem v Česku a současně patří i mezi desítku největších obchodníků v ČR. Na konci roku 2018 měla Alza v nabídce cca 200 000 produktů a vyřídila přes 10 milionů objednávek. V posledních letech dosahovala rekordních obrátů jak absolutně (25 miliard Kč bez DPH za rok 2018), tak i meziročních růstů (20-25 %.) Alza patří v Česku k největším zadavatelům reklamy, jejího kontroverzního zeleného maskota zná snad každý.

Alza patří k dlouholetým inovátorům v oblasti internetového prodeje v Česku a na Slovensku. Jmenujme např. unikátní koncept samoobslužné Prodejniny budoucnosti, expresní výdej ze skladu, doručování také o sobotách a nedělích, doručování do tzv. Alza HomeBoxu, platba a prodej pomocí bitcoinů ve vlastních platebních automatech, platební automaty Alza PayBox, nabídka elektromobilů značky Tesla on-line, zavedení unikátních služeb Třetinka, marketingová akce Black Friday, Zkušebka, Alza NEO, výrobky vlastní značky AlzaPower, AlzaPremium, vyplácení části mzdy v Bitcoinech, vlastní autodoprava AlzaExpres pro rozvoz zboží, mikrozaměstnávání.

Společnost rovněž neustále pracuje na zrychlení procesu dodání zboží a rozšíření pobočkové sítě, buduje a zdokonaluje svoji prodejní síť a logistický servis, jehož jádro – distribuční centra – jsou jedna z nejmodernějších v zemi. Spoluprací se sítí výdejních míst Zásilkovna se rozšířila vlastní sítí o dalších 1800 odběrných míst. Zásobování všech poboček Alzy probíhá minimálně dvakrát denně. Alza je schopna dodat do svých prodejen a výdejních AlzaBoxů zboží ten samý den i o víkendu.

Za své úspěchy získala řadu ocenění, například Nejdůvěryhodnější značka mezi prodejci elektra, Křišťálovou Lupu, MasterCard Obchodník roku atd. Společnost se chová odpovědně, v roce 2018 podpořila 64 neziskových organizací.

## Organizační informace

Na tento klubový večer je nutné se zaregistrovat předem na adrese [tamchyna@ifranchising.cz](mailto:tamchyna@ifranchising.cz) – platí pro členy klubu i pro nečleny. Registrace člena klubu vyžaduje pouze jméno a příjmení, u nečlenů požadujeme jméno a příjmení, firmu, pracovní pozici, číslo telefonu a elektronickou adresu. Doporučujeme registrační e-mail odeslat co nejdříve, počet míst je omezený.

**Členové Franchise Clubu** mají pro sebe a pro jednoho svého hosta **vstup zdarma**. Taktéž členové coworkingového centra **Opero**. **Pro nečleny je vstupné na klubový večer Franchise Clubu, včetně občerstvení, za 800 Kč. Slevu 20 %** mohou využít členové **České marketingové společnosti a POPAI** a také každý druhý a další přihlášený návštěvník zaregistrovaný ze stejné firmy. Nepodnikající **studenti** denního studia do 26 let a učitelé u nás zaplatí za vstup **200 Kč**. Vstupné je daňově uznatelný náklad. Vstupenku na klubový večer lze zakoupit u vstupu před a během klubového večera, platby jsou možné pouze hotově.

V průběhu klubového večera budou pořizovány fotografie a natáčen videozáznam.

Program večera proběhne v prostorách sálu coworkingového centra Opero v zajímavém historickém objektu **Štencova domu** v **Salvátorské ulici 931/8**, Praha 1, v těsné blízkosti pražského Staroměstského náměstí a Pařížské třídy. Na nejbližší stanici metra Staroměstská nebo Náměstí Republiky je to 7–10 minut chůze. Možnosti parkovat jsou zde velmi omezené (modrá zóna).

V době **19:00 do cca 21:30 probíhá moderovaná talkshow. Začínáme v 19.00 hodin**, prostory sálku OPERO jsou členům klubu a přihlášeným návštěvníkům k dispozici už **od 18.30**, kdy **otevíváme dveře Opera; malé rautové občerstvení**, které partnersky zajišťují naši členové – nealkoholické nápoje a čerstvé ovocné šťávy (**Fruitisimo**), čaj a káva (**Dallmayr**), pizza (**Pizza Company**) a slané a sladké minipečivo/fornetky (**Minit**).

**Franchise Club – „klub pro dialog a spolupráci“** je programově zaměřen nejen na předávání zkušeností a diskusi, ale také na **networking**. Proto do talkshow obvykle zařazujeme **půlhodinovou občerstvovací přestávku**. Během ní (a také po skončení klubového večera) dáváme příležitost pro navazování, udržování a rozvíjení kontaktů, konexí, referencí, doporučení a informací užitečných pro vaše podnikání a osobní rozvoj. Doporučujeme proto mít s sebou větší množství vizitek a jednu z nich nosit viditelně připevněnou. Vítkáme neformální *smart casual* nebo *casual* oblečení.

## Připravujeme – poznamenejte si do svých diářů

10.10.2019 15:00  
Praha 2, Vyšehrad

 FRANCHISE CLUB

**Na Slavín, pantheon českých velikánů!**  
Zasvěcený výklad a mimořádná prohlídka veřejnosti nepřístupné krypty

Prof. h.c. Ing. Václav Liška, Dr.h.c.,  
předseda spolku SVATOBOR

*16. klubová exkurze na zajímavá a nedostupná místa (pouze pro členy)*



Na Vyšehradském hřbitově v Praze během 90 minut navštívíme **čestnou hrobku Slavín** a **české národní pohřebiště**, místa posledního odpočinku mnoha slavných a významných osobností české politiky, kultury a vědy.

Výjimečnost naší exkurze představuje **prohlídka krypty Slavína**, kde jsou vlastní hrobky zde pochovaných osobností a která se otevírá opravdu jen výjimečně. Poslední tři osobnosti, které zde našly své „poslední místo“ byli Rafael Kubelík (1996), Oskar Nedbal (2006) a Karel Höger (2013). Neméně zajímavá bude prohlídka hrobek a hrobů v okolí Slavína, které dohromady tvoří **české národní pohřebiště** zhruba 600 významných osobností.

Zasvěceným průvodcem naší prohlídky bude předseda spolku Svatobor **prof. h.c. Ing. Václav LIŠKA, Dr.h.c.**

Připomene nám poslání a historii tohoto zajímavého spolku, i to, jak se vyvíjela pravidla výběru osobností, které zde mohou být pochovány. Dozvíme se, kolik dnes na Slavíně ještě zbývá volných míst, a zda ještě vůbec existuje poptávka po tomto místě?

Pohled do minulosti nám někdy umožní lépe porozumět naší současnosti. Možná více, než si myslíme. Události v posledních dnech ukázaly, že téma českých elit, zasloužilých velikánů, jejich výběru, uctění a pohřbení, které řešili před více než sto lety naši předkové, je horkým tématem současnosti.

Sraz je ve čtvrtek 10.10.2019 v 14.45 – 15.00 h přímo u hrobky Slavína (viz mapka).

Předpokládaná doba exkurze je 90 minut.

**Počet návštěvníků je omezen**, proto dáváme přednost nejprve členům Franchise Clubu a jejich rodinným příslušníkům nebo kolegům. Pokud mezi ně nepatříte, můžete se přihlásit také – zařadíme vás, pokud bude volné místo. Své přihlášky zasílejte přímo na adresu [tamchyna@ifranchising.cz](mailto:tamchyna@ifranchising.cz).

**Omlouváme se za změnu programu. Klubový večer, kde jako host vystoupí Simona Kijonková, zakladatelka Zásilkovny, jsme z organizačních důvodů přesunuli na 16. ledna 20120.**

14.11.2019 18:30  
Praha 1, Opero.cz

FRANCHISE CLUB

**Cesta do hlubin duše franšizanta**



**Jaroslav Tamchyna**  
konzultant a ředitel

ČESKÝ INSTITUT PRO FRANCHISING

**Jak úspěšně zvládnout jednotlivé etapy podnikatelské cesty franšizanta**

130. diskusní večer (i pro nečleny)

Umění **zvládat vztahy s franšizanty** je základ úspěchu franšizingu. Proto budeme 130. diskusní večer věnovat hlubšímu porozumění psychologie franšizanta. **Konzultant a specialista na franšizing a ředitel Českého institutu pro franchising Jaroslav Tamchyna** si k tomuto úkolu přizve zástupce několika franšizových sítí, aby se podělili o své praktické zkušenosti.

Během večera se dozvíte, ...

- jak pracovat se **základními typy franšizantů** a s rozdílností jejich motivace pro partnerství.
- jak se vyvíjí trend **emancipace franšizantů** a **oboustranně profitabilního partnerství (win-win)**, jak se mění generační preference
- S jakými **hlavními charakteristickými typy franšizantů** se setkáváme, s jakými **motivacemi a potřebami** vstupují do podnikatelského partnerství, co a kdy jim musíme nabídnout, abychom udrželi jejich **spokojenost**.
- Jak zvládnout jednotlivé **etapy podnikatelské cesty franšizanta**. Jak se v průběhu spolupráce mění **vnímání hodnoty franšizingového partnerství** ze strany franšizanta.
- Jak pochopit a uchopit **proces emočního a podnikatelského vyžívání franšizantů** a předcházet kolísání jejich spokojenost během spolupráce.
- Jak úspěšně podpořit **začleňování franšizantů do franšizingové rodiny** (zejména v období sebeuvědomění zvané franšizová puberta)
- Jak fungují **Convention a Rada franšizantů** a jak je využít pro motivaci franšizových partnerů k růstu, loajalitě a synergické vzájemnosti

Své přihlášky zasílejte už dnes na adresu [tamchyna@ifranchising.cz](mailto:tamchyna@ifranchising.cz).

### Patroni klubu

Děkujeme za podporu patronům klubu:

1. **advokátní kancelář Z/C/H Legal** – uznávaný specialista na franšizové smlouvy a obchodní právo
2. **ACNielsen** – špičková výzkumná agentura, která pomáhá nejen franšizingu



## Kontakty

Provozovatelem a organizátorem činnosti Franchise Clubu je [Český institut pro franchising \(ČIFRA\)](#) – národní centrum pro vzdělávací, popularizační, publikační poradenskou a vědeckou činnost ve franchisingu.

Kontakty: **RNDr. Jaroslav Tamchyna**, prezident klubu, tel.: +420 603 578 035, e-mail: [tamchyna@ifranchising.cz](mailto:tamchyna@ifranchising.cz); **Ing. Tereza Chábková**, tajemnice klubu: tel. +420 603 474 035, e-mail: [office@ifranchising.cz](mailto:office@ifranchising.cz); sídlo kanceláře: Spálená 51, 110 00 Praha 1.

Franchise Club a Český institut pro franchising jsou členy největší mezinárodní profesní komunity v oblasti franchisingu – **International Franchise Association**