



ZMRZLINÁŘI ZE ZLÍNA

„PRACUJTE S LIDMI, KTERÍ VĚŘÍ V TO, V CO VĚŘÍTE VY.“

SIMON SINEK



Ve Zlíně se prodává točená zmrzlina na každém druhém rohu. Jedna je ale zvláštní. Na první pohled vás zaujme fronta, která se u malovaného stánku pravidelně tvoří. I přes to, že do centra města je to poměrně daleko, nedaleké parkoviště je neustále plné, lidé si rádi kousek zajdou a není neobvyklé, že se na zmrzlinu, kterou zde dostanete, jezdí i přes celé město. Když pak přijdete blíž, čeká na vás nabídka několik chutí točené zmrzliny (které se mění každý den) a spousta variant nejrůznějších oplatků a posypek. A až si vyberete tu svoji, nejspíš pak ještě budete překvapení způsobem, jakým se zde platí. O tom, jak se dělá zmrzlinový byznys, jsme si povídali se zlínskými zmrzlináři Lenkou a Miroslavem Mokošovými.

LENKO, JAK JSTE SE S MANŽELEM DOSTALI K PRODEJI ZMRZLINY? KDO A KDY JAKO PRVNÍ PŘIŠEL S NÁPADEM OTEVŘÍT ZMRZLINOVÝ STÁNEK?

S nápadem, tehdy vyřčeným spíše jen tak spontánně, přišel manžel.

Při procházce naší čtvrtí řekl: „Já bych si tak dal dobrou točenou zmrzlinu. Tady nikde žádná není. To si ji snad budeme muset otevřít sami.“ Od tohoto nápadu k realizaci byl ještě velký kus cesty, ale tato myšlenka nás už neopustila. Začali jsme ve volných chvílích zjišťovat informace ohledně strojů a všech požadavků ze strany úřadů. Bylo toho poměrně hodně, ale řekli jsme si, že to prostě zkusíme a uvidíme.

MÁTE ZA SEBOU NĚJAKOU PŘEDCHOZÍ PODNIKATELSKOU ZKUŠENOST?

Ne. Podnikání pro nás bylo novinkou.

VÝSTAVBA A VYBAVENÍ STÁNKU S SEBOU URČITĚ NESLO NĚJAKÉ INVESTICE. CO VŠECHNO JSTE PŘED OTEVŘENÍM ZVAŽOVALI? DĚLALI JSTE SI PODNIKATELSKÝ PLÁN?

Podnikatelský plán tak jak ho známe například ze školy, jsme si nepřipravovali. Spíše takový rámcový plán s několika omezeními. Už na samém startu jsme si byli jisti několika skutečnostmi, které jsme nechtěli a doposud nechceme. Mezi ně patří využití prostor k podnikání vlastněných někým jiným. Nechtěli jsme se zavázat a měsíčně platit nájemné. Také jsme si nechtěli

ZÍSKEJTE GRANT NA SVŮJ PODNIKATELSKÝ NÁPAD

na zřízení stánku a jeho vybavení půjčovat peníze a financovat provoz (i kdyby jen částečně) z cizích finančních zdrojů.

Dále jsme věděli, že pro to, abychom nabídli zákazníkům točenou zmrzlinu takovou, která nám chutná, budeme muset podnikat pod svou vlastní značkou a neotevřít si franšizu apod.

Postupně tak vznikla vize stánku, ve kterém bude prodávat brigádník a my se budeme dál věnovat svému zaměstnání.

Začalo běhání po úřadech, hledání prvního stroje, návrhování a výstavba samotného stánku. Tady musím zaklepat na dřevo, že s úřady jsme udělali dobrou zkušenost. Všude nám ochotně poradili. Tím, že jsme chtěli být připraveni na případné kontroly, hodně jsme úředníky zpovídali a nechali se jimi řídit z hlediska všech nutných povolení a dokladů, což se vyplatilo. Celá přípravná fáze pak trvala zhruba rok.

Už první sezóna ale ukázala, že cesta zajištění prodeje přes brigádníky není dobrý plán. Najít šikovného brigádníka byl poměrně problém. A když už ho člověk našel, tak přišly prázdniny a brigádníci odcestovali do zahraničí. Nakonec tedy padlo rozhodnutí, že provoz stánku zajistíme vlastními silami.

Začali jsme s jedním strojem, který ale postupně přestal stíhat. Nakonec jsme strojový park rozšířili na tři zmrzlinové stroje, abychom měli i nějakou rezervu pro případ poruchy. V sezóně totiž není úplně jednoduché operativně zajistit případný servis.

OBCHOD SE ZMRZLINOU BUDE DOST OVLIVNĚNÝ POČASÍM A SEZÓNOU. JE TO PODNIKÁNÍ, KTERÝM SE DÁ BEZ PROBLÉMŮ UŽIVIT?

Do podnikání jsme obecně vstupovali s velkou nejistotou ohledně možných výdělků. A máte pravdu, že počasí se na prodeji projevuje zásadně. Není výjimkou, že se prodej kvůli změně počasí změní z hodiny na hodinu, na což je potřeba velmi pružně reagovat a počítat s tím, že vždy nějaká zmrzlina zbývá a málokdy se stane, že se vyprodá. Neocenitelným pomocníkem každého zmrzlináře jsou tedy aktuální předpovědi počasí a radarová data srážek.

Nemá moc smysl sledovat výdělek/prodělek každý den, někdy jsme hluboko v minusu. Ale celkově za sezónu jsme v plusu a díky tomu, že naše investice nebyly nijak vysoké a spoustu věcí jsme si zařídili, vyrobili sami svépomocí, jsme ušetřili spoustu peněz a nyní můžeme říci, že nás zmrzlina už tak nějak uživí.

K tomu se musí přičíst to, že sezóna trvá jen půl roku. Dalšího půl roku je případně možné si vydělávat jiným způsobem. Jako rodina nemáme velké finanční potřeby a ani žádné velké investiční plány, jsme tedy spokojení.

To se odráží také v tom, že naše ceny jsme ponechali relativně nízko a snažíme se rozumně vyhovět různým skupinám zákazníků. Například nabízíme mini zmrzlinu, která na výdělek sice není úplně nejlepší, ale víme, že naši malou porci zmrzliny by děti nesnědly, tak jsme vyšli vstříc. Také zmrzliny řady NATUR, které neobsahují tzv. éčka a škodlivé tuky, nabízíme za standardní ceny.

MĚLI JSTE NA ZAČÁTKU Z NĚČEHO OBAVU?

Ano, ze spousty věcí. Jak se blížil čas otevření, spíše ze všeho :) V našem okolí se našlo hodně lidí a byli mezi nimi i profesionálové, kteří nás od zmrzliny hodně odrazovali, zejména kvůli místu, které jsme pro stánek vybrali. Všichni nám tvrdili, že tam nebudou chodit lidi.

Tento scénář jsme si ale moc nepřipouštěli. Věřili jsme, že pokud nabídneme dobrou točenou zmrzlinu v různých příchutích (ne jen vanilka s čokoládou), lidé si k nám cestu najdou, což se nakonec naplnilo.



Největší obavu jsme naopak měli z toho, aby lidem naše zmrzlina chutnala. Ještě dnes vidím náš první den, kdy jsme stáli u zavřeného hotového stánku s připravenou zmrzlinou a přemýšleli jsme, zda jej otevřeme. Bylo to jako před maturitou, ale naštěstí jsme nakonec otevřeli :)

VZPOMENETE SI, KDO BYL VAŠÍM PRVNÍM ZÁKAZNÍKEM?

Vzpomínám si, že to byl pán, který jel náhodou okolo a uviděl otevřený stánek. Dostal zmrzlinu zdarma. Ono první naše dny byly spíše "marketingové", kdy jsme se styděli říct si o plnou cenu, právě proto, že jsme nevěděli, zda bude lidem zmrzlina chutnat.

KDO JE DNES VAŠÍM TYPICKÝM ZÁKAZNÍKEM?

Nemáme typického zákazníka. Chodí k nám zákazníci každého věku a není tedy pravda, která se traduje, že zmrzlina je jen pro děti. Samozřejmě každá skupina zákazníků má své vlastní požadavky, kterým se snažíme vyjít vstříc. Mamince s dítětem v kočárku dávají kornoutek navíc pro dítě zdarma, dospívající preferují zmrzlinu s Minimeelts nebo Bubbles, koktejly atd. Jsme rádi, že zákazníci s námi o zmrzlině diskutují a sdělují nám svá přání. Ty potom zvažujeme a snažíme se najít způsob, jak vyhovět.

JSTE SNAD JEDINÁ ZMRZLINÁRNA VE ZLÍNĚ, KTERÁ MÁ WEBOVÉ STRÁNKY A PRAVIDELNĚ AKTUALIZOVANÉ TÝDENNÍ ZMRZLINOVÉ MENU. ŘEŠÍTE MARKETING A PROPAGACI I NĚJAK JINAK?

Na začátku nám hodně pomohli naši sousedi a první zákazníci. Sami chodili s tím, že by si vzali nějaký náš letáček, který by vyvěsili různě po městě. V tuto chvíli řešíme marketing pouze



přes naše webové stránky, které si vytváříme a spravujeme sami.

CO MUSÍ ČLOVĚK UDĚLAT PRO TO, ABY SE PRO JEHO ZMRZLINU JEZDIL PŘES CELÉ MĚSTO?

Děkujeme za pochvalu. Máte pravdu, že lidé k nám jezdí i z daleka. To zjistíme většinou tehdy, kdy přijedeme někam na výlet, a zákazník nás zastaví a přihlásí se k nám a k tomu, že k nám chodí. To máme vždy velkou radost.

A co pro to musí člověk udělat? Je to zřejmě souhra šťastných momentů a toho, že svou práci děláme s chutí a s radostí. Snažíme se jít vlastní cestou a to bereme jako výzvu a snahu pro to, nabídnout lidem vše, co je v našich možnostech. Na prvním místě je ale určitě dobrá zmrzlina. To je základ. Snažíme se ji dělat poctivě tak, aby chutnala nám a abychom ji s klidným svědomím mohli dát i našim dětem.

CO SI MYSLÍTE, ŽE VÁS ODLIŠUJE OD KONKURENCE? A ŽE JÍ NENÍ VE ZLÍNĚ MÁLO.

První, co mě napadá, jsou zmrzlinové stroje bez náslehu. To znamená, že při výrobě zmrzliny není do směsi vháněn přebytečný vzduch a tak zákazník dostane skutečně zmrzlinu a ne zmrzlinu se vzduchem. Náslehl zmrzliny může být někdy až 100%, tedy polovinu porce může tvořit vzduch, což je na chuti a struktuře poznat. Názory profesionálů jsou takové, že tento vzduch je ve zmrzlině potřeba, aby byla jemná. My sami takovou nemáme rádi a držíme se „komunistické“ technologie bez náslehu.

Nejspíš hraje svoji roli i naše „přehnaná“ energie, kterou podnikání věnujeme. Šíře sortimentu v příchutích a druzích kornoutků, střídání příchutí každý den, poté nové recepty, které jsme si vymysleli sami jako zmrzlina

s posypkou Bubbles, Minimelts, maršmelouny a tak dále. Každé i miniaturní zlepšení nás stojí spoustu přemýšlení, dohadů mezi námi dvěma a následné práce.

MÍCHÁTE SI ZMRZLINU SAMI, NEBO MÁTE DODAVATELE?

Tak i tak. Při přípravě používáme různé technologické postupy. Doma už máme rodinovou zmrzlinovou kuchačku s recepturami.

PODLE ČEHO JSTE JE VYBÍRALI?

Věříme tomu, že stejně jako my nejsme nejlepší ve všem, ani nikdo z našich dodavatelů nemůže být nejlepší ve všem. Od každého i tak vybíráme to, co nám vyhovuje. Prakticky celou zimu pak jen zkoušíme, ochutnáváme, porovnáváme kvalitu surovin. Když si vzpomenu, jak dlouho nám trvalo vyladit vanilkovou ... :)

FUNGUJE TO U ZMRZLINY PODOBNĚ JAKO U RESTAURACÍ? POMŮŽOU DODAVATELÉ NĚJAK S VYBAVENÍM STÁNKU, NEBO TO NECHAJÍ NA SAMOTNÉM PODNIKATELI?

Nabízí se obě možnosti. V tu chvíli záleží nejvíce na tom, zda se podnikatel rozhodne využít celý nabízený koncept na úkor své vlastní svobody, nebo zda

chce jít svou vlastní nezávislou cestou. Vše má své výhody i nevýhody.

VE STÁNKU MÁTE TECHNICKÉ VYCHYTÁVKY JAKO JE VRACEČKA MINCÍ, BYL TAM I NETRADIČNÍ ZMRZLINOVÝ AUTOMAT ...

Ano, jsou to naše vlastní zlepšováky a jejich tvůrcem je manžel :). Důvodem pro vracečku mincí byla snaha o co nejrychlejší odbavení zákazníka a zefektivnění procesu placení.

Zmrzlinový automat, který jsme měli v provozu minulý rok, je také vynálezem manžela, který nad jeho vymyšlením strávil hodiny a hodiny. Zmrzlinové automaty sice v nabídce dodavatelů strojů jsou, ale i kdybychom pořídili použitý stroj, pořizovací cena je pro nás nedostupná a návratnost mnoho let. Přáli jsme si mít stroj, který by umožnil prodej zmrzliny i v sobotu, kdy máme vždy zavřeno. V sezóně je pro nás sobota jediným dnem, kdy doděláváme resty, a manžel se může celý den věnovat rodině. Ale i automat vyžadoval každodenní údržbu, doplňování směsí. Z tohoto důvodu jsme tento rok již automat neotevřeli a máme ho v záloze pro možné budoucí použití.

SVŮJ STÁNEK JSTE OTEVŘELI MIMO CENTRUM MĚSTA. VYBÍRALI JSTE Z VÍCE MÍST?

Od začátku jsme chtěli nabídnout zmrzlinu v naší čtvrti a do podnájmu jsme jít nechtěli. Na tom, zda se podaří stánek zrealizovat u našeho domu, závisel celý náš nápad. To, že se u nás bude prodávat zmrzlina, se rychle rozkřiklo a brzy začali chodit zákazníci i z širšího okolí.

PODAŘIL SE VÁM I NĚJAKÝ PODNIKATELSKÝ PŘEHMAT? UDĚLALI BYSTE DNES NĚCO JINAK?

Určitě. Přemýšlím, co z našich přešlapů vybrat :) Napadá mě prodej zákusků. Ten byl pro naši provozovnu nevhodný. Lidé se nás ptali, zda bychom mohli prodávat i zákusky, a tak jsme je zavedli. Jenže čerstvé zákusky mají krátkou dobu trvanlivosti a když bylo špatné počasí a zmrzlina se vůbec neprodávala, museli jsme mít otevřeno kvůli několika zákuskům, které se většinou stejně neprodaly.

MÁTE SE ZMRZLINOU DALŠÍ PLÁNY? CO TŘEBA FRANCHISOVÉ POBOČKY, ROZVOZ ZMRZLINY A PODOBNĚ?

Několik plánů v hlavě máme, ale v tuto chvíli je manžel plně vytížen provozem stánku a já starostí o domácnost a děti. Navíc čekáme ještě dalšího potomka, takže času bude skutečně minimálně a rodina je pro nás prioritou. Přes

zimu se tedy místo „vydělávání peněz“ soustředíme na rodinu a na zdokonalování našeho stánku a především nabízeného sortimentu.

CO VÁM PODNIKÁNÍ DALO A CO VÁM NAOPAK VZALO?

K podnikání jsme oba přistoupili jako k velké zkoušce. Pro nás oba je podnikání velkou zkušeností, ale především velkou zodpovědností. Přístupujeme k němu s velkým respektem a opatrností. Co nám vzalo? Dovolenou v létě, volné víkendy a řešení pouze rodinných problémů. Na podnikání jsme dva a někdy se k sobě chováme jako dva kohouti na jednom smetišti.

DÁTE SI SAMI JEŠTĚ ZMRZLINU? ;)

Samozřejmě, kdykoli je to možné. Zmrzlinu milujeme. ■

