



INVESTIČNÍ NABÍDKA · ELLER STUDIO

Milion, který odemkne růst

Investice do butiku, který už dnes vydělává

1 000 000 Kč · úrok 3 % p.a. · splatnost 3 roky

Pro: Ing. Stanislav Flek

Připravil: Tomáš Eller, ELLER studio · 13. 7. 2026

A) Nabídka ve zkratce

Žádáme jednorázovou investiční půjčku. Kamarádká, ale férová dohoda: ty nám pomůžeš odrazit se ode dna operativy, my ti vrátíme jistinu i zhodnocení.

Výše investice

1 000 000

Kč

Úrok

3 %

p.a.

Splatnost

3 roky

do srpna 2029

Podstata: Nekupuješ si podíl v riziku začínajícího startupu. Půjčuješ provozní kapitál firmě, která už dnes generuje roční obrat kolem 3,5 milionu Kč a má ověřenou ziskovost. Investice jen zrychluje něco, co už běží.

B) Do čeho vlastně investuješ: do lidí

ELLER studio vzniklo synergií několika samostatných profesionálů. Každý si za život vybudoval vlastní projekty a každý se v pohodě užívá i na volné noze. Neinvestuješ do lidí, kteří nemají kam jít, ale do lidí, kteří se vědomě rozhodli spojit síly.

Umíme obojí zároveň: zakázky rychle získávat i schopně řídit a dotahovat do konce. Většina agentur zvládá jen jedno z toho.

- Tomáš Eller: majitel, hlavní kreativec a stratég, řídí vizi a kreativní směr.
- Filip Novák: stratég a konzultant s 22 lety praxe, strategie pro VIP klienty.
- Michal: projektový manažer, drží chod projektů, termíny a klientskou komunikaci.
- Martina: kreativní dohled a copywriting, hlídá kvalitu výstupů.
- Produkční zázemí: programátorka, grafik a specialista na výkon + síť externistů.

C) Kde jsme dnes: ověřený model

Dva roky jsme věnovali internímu rozvoji: nová strategie, rebranding, usazené procesy. Nestojíme na začátku, ale na pevných základech a jasně změřené ekonomice.

Roční obrat

3,5 mil.

Kč, stabilní

Hodinová sazba

1700

Kč / hod

Marže z hodiny

200–700

Kč / hod

Model funguje a je ziskový už teď. Otázka není „jestli umíme vydělávat“, ale „jak rychle to dokážeme škálovat“. A přesně tam naráží náš dnešní strop.

D) Co nás dnes drží při zemi

Firma rostla zdravě, ale pomalu. V začátcích jsme brali i menší zakázky, řádově nižší desítky tisíc měsíčně. Pro jednotlivce zajímavé, pro butik spíš zátěž. Tihle menší historičtí klienti dnes spotřebovávají velkou část kapacity na operativě, kde se naše expertíza skoro neuplatní.

Smyčka:

Když menší klienty odsekne, uvolníme si čas, ale spadne nám zdroj příjmu, na kterém firma drží provoz. Když je nesundáme, porosteme extrémně pomalu. Bez polštáře nás to může stát celou agenturu.

Tuhle smyčku má investice rozseknout. Milion vytvoří finanční polštář, díky kterému se odpoutáme od operativy, aniž bychom ohrozili cashflow.

E) Kam míříme

Naším cílem není mít hodně klientů a topit se v operativě jako běžná agentura. Chceme opak: vybraný okruh dlouhodobých klientů, kterým se věnujeme fullservisově a se kterými rosteme společně.

Rosteme s klientem: když bude chtít růst, může s námi. Máme na to lidi, čas i zkušenosti.

Kultivace portfolia: menším klientům postupně zvyšujeme ceny. Buď investici navýší, nebo uvolní kapacitu.

Aktivní akvizice: s uvolněnou kapacitou sami vyhledáváme velké, finančně i obsahově zajímavé zakázky.

Cíl: dostat se mezi prestižní butiky v ČR a stabilizovat firmu na novém, vyšším zisku.

F) Jak s investicí naložíme

Milion míří na jednu věc: rozšířit tým o tři klíčové role, které pokryjí operativu a uvolní seniorní kapacitu na strategii a velké zakázky. Tím rozetneme smyčku.

Obchodník

aktivní akvizice nového byznysu a
vytížení produkčního týmu na maximum

Provozní manažerka

klientský servis, osobní schůzky,
administrativa a interní happiness

Specialista na obsah a síť

in-house tvorba videí a reels v novém
studiu, podpora obchodu i klientů

Páka navíc: in-house video nám funguje pro marketing i akvizici nejlíp a doted' ho draze řešíme přes externisty. Novou službu nabídneme nejdřív stávajícím klientům.

G) Harmonogram čerpání: dvě vlny

Investici nespálíme najednou. Polovinu hned do zázemí a rozjezdu, druhou držíme jako řízený polštář na mzdy nových lidí, než se plně zapojí.

Vlna 1 · 1. až 2. měsíc

450 000 Kč jednorázově

- 350 000 Kč na zázemí a vybavení: židle, monitory, zasedačka, interní natáčecí studio, akustika.
- 100 000 Kč na nábor: inzerce, výběr a onboarding tří pozic.

Vlna 2 · 3. až 6. měsíc

550 000 Kč postupně

cashflow polštář na mzdy nových lidí, dokud nedosáhnou plné vytíženosti placenou prací.

- 3.–4. měsíc: cca 200 000 Kč / měs
- 5.–6. měsíc: cca 75 000 Kč / měs

Výsledek: od 7. měsíce je firma plně soběstačná, má reprezentativní zázemí a milion splnil svůj účel, aniž by kdy ohrozil stabilitu firmy.

H) Co to firmě přinese: projekce

První rok je záměrně transformační. Od druhého roku se investice naplno projeví a ziskovost se vrací na zdravé hodnoty.

Rok 1 · 08/26 – 08/27

4,2 mil. Kč

obrat

zisk 450 tis. Kč

čistá marže 11 %

Rok 2 · 08/27 – 08/28

5,88 mil. Kč

obrat

zisk 1,18 mil. Kč

čistá marže 20 %

Rok 3 · 08/28 – 08/29

8,23 mil. Kč

obrat

zisk 1,98 mil. Kč

čistá marže 24 %

Bod zvratu: investice se překlopí z nákladu do generování čistého zisku v 7. až 8. měsíci, tedy zhruba v březnu až dubnu 2027. Od té chvíle každá odpracovaná hodina specialisty vydělává.

I) Milníky, podle kterých poznáš, že to jede

Rok 1

zázemí a stabilizace týmu

- nábor a onboarding 3 rolí do konce 3. měsíce
- dokončené zázemí a spuštěné natáčecí studio
- 70% vytíženost specialisty a stabilní přísun leadů

Rok 2

expanze, růst obratu o 40 %

- 5 nových dlouhodobých klientů nad 40 000 Kč / měs
- obrat přes 5,8 mil. Kč
- čistý zisk přes 1,1 mil. Kč

Rok 3

tržní pozice a splacení

- obrat přes 8,2 mil., marže 24 %, zisk téměř 2 mil.
- manažerka řídí provoz, majitel řeší vizi
- kompletní splacení

J) Jistota pro tebe

Chceš nám pomoci, ale taky rozumně vydělat. Proto stručně: tvoje riziko je nízké a bereme ho vážně.

Úrok je pro nás zanedbatelný: 30 000 Kč ročně je zhruba 1,5 až 2 hodiny práce jednoho specialisty za měsíc. Pokryjeme i v nejhorším scénáři z běžného provozu.

Plán B je připravený: monetizace stávající báze (přednostní nabídka videí), pivot na menší rychlejší zakázky a studio jako samostatné profit-centrum.

Zajištění: nízké fixní náklady, krytí majetkem (vybavení, auto, portfolio klientů), osobní ručení majitele a bonita pro bankovní refinancování.

Férová pojistka: klauzule pro případ vyšší moci: prodloužení splatnosti o 6 až 12 měsíců výměnou za mírné navýšení úroku, abys o zhodnocení nepřišel.



CO PO TOBĚ CHCEME

1 000 000 Kč na tři roky za 3 % p.a.

Pomůžeš nám rozseknout smyčku operativy a odrazit se do ligy prestižního butiku. My ti vrátíme jistinu i zhodnocení a firmu z transformace vyvedeme silnější.

Stando, děkujeme, že to s námi zvažuješ. Věříme, že je to začátek něčeho, na co budeme oba rádi vzpomínat.

ELLER studio · Tomáš Eller · 13. 7. 2026