



Na predaj zabehnutý SaaS s pravidelne platiacimi zákazníkmi.

Čo je EmiFunnel?

EmiFunnel je kompletná online platforma na tvorbu webstránok, e-shopov, predajných stránok a funnelov. Na jednom mieste spája všetko potrebné na tvorbu webu aj online marketing: e-mail marketing, automatizácie, CRM, formuláre, A/B testovanie, správu kontaktov a ďalšie nástroje. Nie je potrebné skladať si niekoľko samostatných aplikácií.

Platformu využívajú rôzne typy podnikateľov – od predajcov fyzických produktov cez e-shopy až po poskytovateľov služieb. Väčšinu súčasných zákazníkov však tvoria online podnikatelia, ktorí cez EmiFunnel predávajú online kurzy, e-booky, konzultácie, služby a ďalšie digitálne produkty. Vďaka šablónam si vedia svoje stránky a predajné procesy pripraviť aj bez programovania.

Webstránka platformy: [Webstránka EmiFunnel.com](https://www.EmiFunnel.com)

Video: Ako EmiFunnel funguje: [Pozrieť video na YouTube](#)

Tento zabehnutý SaaS dnes ponúkam na predaj ako hotový online biznis – vrátane značky, existujúcich zákazníkov, pravidelného predplatného a know-how, ako v projekte pokračovať.

EmiFunnel v číslach

Tržby od spustenia 25 184,52 €	Priemerné mesačné tržby 2 681 €
Celkový počet projektov 278	Aktívne platiaci zákazníci 66
Priemerná dĺžka predplatného viac ako 4 mesiace	Priemerná tržba na platiaci projekt 201,48 €
Priemerná marža 50 – 70 %	História projektu takmer 1 rok

Predajná cena: 11 500 € + DPH

Približne štyri mesiace súčasných tržieb – a získate hotový SaaS s vlastnou značkou, platiacimi zákazníkmi a pravidelnými príjmami.

Všetky ceny a výpočty marží uvádzam v eurách bez DPH.

Ako to funguje? Predstavte si dropshipping – len namiesto produktu predávate softvér.

Pri klasickom dropshippingu si otvoríte e-shop. Produkt nevyrábate a nemusíte ho držať na sklade. Keď si ho zákazník kúpi za 35 €, vy zaň zaplatíte dodávateľovi napríklad 10 €. Rozdiel 25 € je vaša marža. Dodávateľ zabezpečí produkt a jeho doručenie.

A teraz si predstavte ten istý princíp so softvérom. Zákazník si aktivuje predplatné EmiFunnel, dodávateľ zabezpečuje fungovanie celej aplikácie a vám zostáva marža z predplatného. Najväčšia výhoda? Zákazník neplatí len raz. Pokiaľ platformu používa, platí za ňu každý mesiac alebo rok.

EmiFunnel = „dropshipping“ so softvérom

Predávate prístup k hotovému nástroju pod vlastnou značkou. Nemusíte ho sami programovať ani vyvíjať. Namiesto jednorazovej objednávky navyše predávate predplatné, ktoré sa môže opakovať každý mesiac.

Čo znamená white label?

Je to jednoduché: dodávateľ vytvorí funkčný softvér a umožní inej firme ponúkať ho pod jej vlastným názvom, logom a doménou. Podobne ako keď si obchodná značka nechá vyrobiť produkt u iného výrobcu, ale zákazník ho kupuje pod značkou obchodu.

EmiFunnel tak má vlastnú stránku, vlastný cenník, vlastných zákazníkov a vlastné predplatné. Na pozadí však používa technologickú platformu od externého dodávateľa. Ten rieši technickú infraštruktúru, opravy a aktualizácie. Prevádzkovateľ EmiFunnel rieši predovšetkým marketing, zákazníkov a obchodný rozvoj.

V čom je výhoda oproti vývoju vlastnej aplikácie?

- Nepotrebuje na začiatku investovať desaťtisíce eur do programovania.
- Nemusíte platiť vlastného vývojára, ktorý udržiava systém v prevádzke.
- Môžete sa sústrediť na získavanie zákazníkov a rozširovanie ponuky.
- Raz získaný zákazník môže platiť opakovane, pokiaľ platformu využíva.

A práve v tom je sila tohto modelu: za každého aktívneho zákazníka platíte dodávateľovi jeho poplatok a za celý systém jednu fixnú licenciu. Technickú prevádzku, aktualizácie aj opravy rieši dodávateľ. Vy sa môžete venovať najmä zákazníkom a rozvoju biznisu.

Ako sa z predplatného stáva vaša pravidelná marža

Zákazník si vyberie balík Basic alebo Premium a zaplatí cez Stripe. Platby sa automaticky opakujú, faktúry sa vystavujú automaticky a dodávateľovi sa uhradí poplatok za aktívny zákaznícky projekt. Rozdiel medzi cenou predplatného a týmto poplatkom je vaša marža. Samostatným fixným poplatkom je už len licencia na používanie celej white-label platformy.

Napríklad zákazník zaplatí za Basic 35,00 € mesačne. Dodávateľ si účtuje 9,88 €. Vám zostáva marža 25,12 € mesačne z jediného predplatného. A presne táto suma vám zostáva aj nasledujúci mesiac, pokiaľ zákazník službu ďalej využíva.

Pre koho je tento biznis najzaujímavejší?

Pre freelancera, marketingovú agentúru alebo človeka, ktorý už vie oslovovať podnikateľov. Ak dnes zákazníkom vytvárate weby alebo spravujete reklamy, môžete im zároveň ponúknuť systém, v ktorom ich weby bežia – a budovať si tak ďalší opakovaný príjem.

Konkrétne čísla: koľko zarobíte na jednom predplatnom?

Tu je aktuálny cenník EmiFunnel. Zákazník zaplatí predplatné, odpočíta sa poplatok dodávateľa a posledný stĺpec ukazuje vašu maržu z každého predplatného. Všetko v eurách a vypočítané na cent.

Balík	Zákazník zaplatí	Náklad dodávateľa	Vaša marža
Basic / mesačne	35,00 € / mes.	9,88 € / mes.	25,12 € / mes.
Basic / ročne	348,00 € / rok	98,76 € / rok	249,24 € / rok
Premium / mesačne	49,00 € / mes.	25,86 € / mes.	23,14 € / mes.
Premium / ročne	468,00 € / rok	235,40 € / rok	232,60 € / rok

Jeden zákazník na Basic prináša maržu 25,12 € mesačne. Desať zákazníkov znamená 251,20 € mesačne. Päťdesiat zákazníkov už 1 256,00 € mesačne na marži z predplatného. Na prevádzku celej platformy sa platí iba jedna fixná licencia, ktorá pri aktuálnej verzii Advanced predstavuje 115,02 € mesačne. Pri uvedenom príklade s 50 zákazníkmi tak po zaplatení licencie zostáva 1 140,98 € mesačne. Zákazníci sa postupne pridávajú, ich predplatné sa však opakuje.

A koľko stojí prevádzka celého SaaS?

Okrem poplatku dodávateľovi za aktívnych zákazníkov je jediným pravidelným fixným nákladom samotná licencia platformy. Základná licencia vychádza na 52,61 € mesačne, Advanced na 115,02 € mesačne. Ja využívam Advanced a mám ju uhradenú až do 19. mája 2027 – aj táto zaplatená licencia je súčasťou predaja.

Dodávateľ má na starosti technické zázemie, údržbu, aktualizácie aj riešenie chýb. EmiFunnel doteraz fungoval bez platených reklám, zamestnancov a vlastných programátorov. Na jeho prevádzku mi stačilo niekoľko minút denne. Pre nového majiteľa je tak pripravený fungujúci SaaS biznis, ktorý môže spravovať sám.

Poplatky dodávateľa sú prepočítané do eur jednotným referenčným kurzom ECB k 20. 10. 2026. V tabuľke sú náklady aj marže zaokrúhlené na cent; ročné varianty počítajú s celými 12 mesiacmi.

Takmer rok na trhu, platiaci zákazníci a pravidelné tržby

EmiFunnel má za sebou takmer rok fungovania. Za ten čas na platforme vzniklo 278 zákazníckych projektov a k 21. októbru 2026 zostáva aktívnych 66 platených predplatných. Celkové tržby od spustenia dosiahli 25 184,52 € a aktuálny mesačný príjem z pravidelných predplatných predstavuje 2 681,00 €. Najlepšie to vidieť na skutočnom vývoji tržieb v grafe nižšie.

**OKTÓBER 2026 — údaje len do 21. 10.**

Za celý mesiac očakávam približne 2 700 € tržieb.

Poznámka ku grafu: október 2026 je zachytený iba do 21. 10., preto je jeho stĺpec nižší. Do konca mesiaca zostáva ešte 10 dní. Pri súčasnom trende a počte aktívnych predplatných očakávam za celý október tržby približne 2 700 €.

Od apríla 2026 sa mesačné tržby držia približne na úrovni 2 700 €. Po zaplatení poplatkov dodávateľovi za zákazníkov a fixnej licencie mi z prevádzky EmiFunnel zostávalo orientačne 1 500 až 1 700 € mesačne. To všetko bez platených reklám a bez toho, aby som zamestnával programátora či ďalších ľudí.

Jeden človek. Pár minút denne. A fungujúci SaaS biznis.

Celý EmiFunnel som doteraz spravoval sám popri ďalšej práci. Platby sa strhávajú automaticky, faktúry sa vystavujú automaticky a zákazníci majú k dispozícii návody priamo v aplikácii. Pri dnešnom počte používateľov mi príde v priemere jeden e-mail denne, na ktorý odpoviem za niekoľko minút. Ak sa objaví technická otázka, jednoducho ju pošlem dodávateľovi cez live chat – jeho podpora rieši technickú stránku systému. Nemusel som kvôli tomu prijímať zamestnancov ani budovať zákaznícke oddelenie.

Kde vidím najväčšiu príležitosť pre nového majiteľa?

Za necelý rok fungovania sa EmiFunnel dostal na 66 aktívnych predplatných. Všetkých zákazníkov som získal bez platenej reklamy – najmä cez svoje online kurzy a odporúčania. A práve preto vidím najväčšiu príležitosť pre nového majiteľa v tom, že projekt už zarába, hoci som zatiaľ nevyužil Google Ads, Meta reklamu, SEO ani systematický partnerský predaj.

Ak by som dnes projekt preberal ako nový majiteľ, nesnažil by som sa robiť všetko naraz. Vybral by som si jeden spôsob získavania zákazníkov, vyskúšal ho na malom rozpočte a až potom pridával ďalšie. Tu sú konkrétne cesty, ktorými sa dá začať.

1. Google Ads – osloviť ľudí, ktorí softvér práve hľadajú

Predstavte si človeka, ktorý si do Googlu napíše „ako vytvoriť predajný funnel“, „nástroj na predajnú stránku“ alebo „email marketing pre online kurzy“. Taký človek už vie, aký problém chce

vyriešiť. Reklama ho môže nasmerovať na EmiFunnel, kde uvidí šablóny, ukážku fungovania a možnosť platformu otestovať.

V tomto kanáli by som začal niekoľkými úzko zameranými vyhľadávacími frázami a sledoval, koľko stojí získanie skutočne platiaceho zákazníka – nielen registrácie. Takúto platenú akvizíciu som na EmiFunnel doteraz systematicky netestoval.

2. Meta reklama – predaj jednoduchosť a 14 dní na vyskúšanie

Na Facebooku a Instagrame by som nepredával „softvér s množstvom funkcií“. Ukázal by som jednoduchý problém: podnikateľ platí zvlášť za web, e-maily, formuláre a ďalšie nástroje. V EmiFunnel to má na jednom mieste. Reklama môže viesť k 14-dňovému testovaniu, počas ktorého si človek postaví prvú predajnú stránku.

Dôležité je neostať len pri registrácii. Novému používateľovi by som poslal krátky postup, čo urobiť v prvý deň, druhý deň a pred koncom skúšobnej doby, aby aplikáciu skutočne spustil. Práve aktivácia používateľa je pri predplatnom dôležitejšia než samotný klik na reklamu.

3. YouTube a praktické návody – zákazník vás objaví pri riešení problému

Video s názvom napríklad „Ako si vytvoriť predajnú stránku od nuly“ môže ukazovať reálny postup priamo v EmiFunnel. Divák dostane bezplatnú hodnotu a zároveň vidí, aké jednoduché je používanie platformy. Podobne môže fungovať séria návodov na e-mailové automatizácie, lead magnety a predaj online kurzov.

Takýto obsah môže prinášať návštevnosť aj po zverejnení. Vyžaduje prípravu a pravidelnosť, no na rozdiel od neustáleho kupovania reklamy môže budovať dlhodobější zdroj záujemcov.

4. SEO a obsah na webe – kanál, ktorému som sa nevenoval

EmiFunnel zatiaľ nemá vybudovanú samostatnú obsahovú stratégiu vo vyhľadávaní. Priestor vidím v článkoch a návodoch na témy, ktoré riešia začínajúci online podnikatelia: tvorba landing page, predajný funnel, automatizované e-maily či výber softvéru na predaj digitálneho produktu. Každý takýto obsah môže prirodzene viesť k vyskúšaniu EmiFunnel.

Ďalšie možnosti rastu, ktoré by som preveril

5. Predávať vedomosti – a softvér dať zákazníkom do rúk

Presne takto EmiFunnel získaval časť doterajších zákazníkov. Keď človeka naučíte, ako vytvoriť a predávať vlastný digitálny produkt, logicky potrebuje aj nástroj, v ktorom stránku a celý funnel postaví. Nový majiteľ môže vytvoriť krátky online kurz, workshop alebo sériu praktických školení, v ktorých bude používať EmiFunnel ako hlavný pracovný nástroj.

Zákazník si neaktivuje predplatné iba preto, že má softvér funkcie. Aktivuje si ho preto, že sa cezň naučí dosiahnuť konkrétny výsledok. Je to dobrý spôsob, ako spojiť vzdelávanie a opakované predplatné.

6. Affiliate partneri – nech platformu odporúčajú aj iní

EmiFunnel má vlastný affiliate systém. Osloviť sa preto dajú ľudia, ktorí už učia online marketing, predaj kurzov alebo podnikanie na internete. Tí môžu platformu odporúčať svojim klientom alebo študentom a získať za to províziu podľa dohodnutých podmienok.

Namiesto budovania publika výhradne od nuly tak môžete pracovať s partnermi, ktorí už majú dôveru správnej cieľovej skupiny. Dôležité bude nastaviť províziu tak, aby sa spolupráca vyplácala partnerovi aj projektu.

7. Znovu osloviť používateľov, ktorí už platformu poznajú

Na platforme vzniklo spolu 278 projektov a v súčasnosti je aktívnych 66 predplatných. To znamená, že pri 212 projektoch momentálne neevidujem aktívne predplatné. Nie každý z týchto používateľov musí byť bývalý platiaci zákazník, ale všetci už prejavili záujem tým, že si účet alebo projekt vytvorili.

Z mojej skúsenosti sa časť ľudí nezastavila preto, že by aplikácia nefungovala. Zasekli sa na svojej ponuke, nevedeli dokončiť stránku alebo spustiť reklamu. Nový majiteľ im môže ponúknuť pomoc s prvým funnelom, krátku konzultáciu alebo praktický workshop. Niekedy môže takáto pomoc viesť k obnoveniu predplatného. Oslovenie musí byť v súlade so zákonnými pravidlami a súhlasmi zákazníkov.

8. Predaj doplnkových služieb – vyššia hodnota jedného zákazníka

Mnohí ľudia, ktorí si vytvárajú svoj prvý online biznis, nepotrebujú len nástroj. Potrebujú pomôcť s textami, predajnou stránkou, reklamou a tým, aby celý systém začal prinášať objednávky. Pre freelancera alebo agentúru je EmiFunnel výborným vstupným produktom, na ktorý môže nadviazať individuálnymi službami.

Príklad: ak by 10 zákazníkov využívalo okrem softvéru aj starostlivosť o web a reklamu za 300 € mesačne, znamená to ďalších 3 000 € mesačne na tržbách zo služieb – popri pravidelných predplatných EmiFunnel. Pre marketingovú agentúru, ktorá tieto služby už poskytuje, je to prirodzená možnosť, ako zvýšiť hodnotu každého klienta.

9. Najväčší náskok môže mať existujúca marketingová agentúra

Ak už dnes vytvárate weby alebo spravujete marketing desiatkam podnikateľov, nekupujete EmiFunnel len kvôli jeho súčasným 66 predplatným. Kupujete si aj príležitosť presunúť nových klientov na vlastnú platformu, vytvárať im šablóny, poskytovať podporu a získať pravidelnú platbu za nástroj, ktorý potrebujú na svoje podnikanie.

A keďže technickú infraštruktúru, aktualizácie a opravy zabezpečuje dodávateľ, môžete sa sústrediť na svoju silnú stránku – na obchod, marketing a výsledky zákazníkov.

Kam sa dá EmiFunnel posunúť?

Projekt dnes stojí na existujúcej zákazníckej základni a predplatnom. Nový majiteľ má navyše možnosť rozbehnúť reklamu, affiliate partnerov, videonávody, SEO a platené služby pre zákazníkov – teda viacero spôsobov rastu, ktoré som zatiaľ naplno nevyužil.

Čo je súčasťou predaja za 11 500 € + DPH?

- Značka EmiFunnel, doména EmiFunnel.com a súvisiace sociálne profily.
- Existujúci projekt vrátane nastavených balíkov, šablón, prostredia a administrácie.
- **Zákaznícka základňa vrátane 66 aktuálne aktívnych predplatných a histórie 278 projektov, s odovzdaním kontaktov a nastavení pri prevode projektu.**
- **Zaplatená licencia Advanced do 19. mája 2027 a zaškolenie do celého systému vrátane postupov prevzatia od dodávateľa.**
- Odovzdanie prevádzkového know-how, zaškolenie a vysvetlenie spôsobu, akým som získaval zákazníkov.

Moje samostatné slovenské videokurzy a autorské práva k nim nie sú automaticky zahrnuté v cene. Ak by vám dávalo zmysel pridať ich zákazníkom ako bonus, môžeme o tom rokovať samostatne.

Prečo EmiFunnel predávam

Venujem sa viacerým podnikateľským projektom a rozhodol som sa sústrediť na svoje hlavné aktivity. EmiFunnel má vybudovaný základ, ale jeho ďalší rast si zaslúži majiteľa, ktorý sa bude aktívne venovať marketingu, obsahu, partnerstvám a zákazníkom. Radšej ho posuniem niekomu, kto v ňom vidí zmysluplné rozšírenie vlastného podnikania.

Prečo považujem cenu 11 500 € za výbornú podnikateľskú príležitosť?

Predajná cena je 11 500 € + DPH. Pri súčasných mesačných tržbách 2 681 € je to iba približne 4,3 mesiaca tržieb. Inými slovami: za niečo viac než štyri mesiace dokáže EmiFunnel pri dnešnom tempe vygenerovať tržby porovnateľné s cenou celého projektu. Kúpajúci za túto sumu preberá hotový SaaS, značku, platiacich zákazníkov, nastavené predplatné aj moje skúsenosti s jeho prevádzkou.

Mne z projektu po poplatkoch dodávateľovi a licencií zostáva približne 1 500 – 1 700 € mesačne. Pri rovnakej výkonnosti to znamená návratnosť z tohto výsledku približne za 7 až 8 mesiacov. To je na fungujúci SaaS s pravidelnými platbami podľa mňa skvelý pomer ceny a hodnoty. Pri mnohých iných zabehnutých biznisoch sa návratnosť ráta na roky – tu sa pri dnešných číslach bavíme o mesiacoch. A pritom som zatiaľ nevyužil ani platenú reklamu či ďalšie možnosti rastu popísané vyššie.

Podmienka na ochranu zákazníkov

Požadujem, aby nový majiteľ minimálne šesť mesiacov od prevzatia zachoval existujúce ceny. Súčasným zákazníkom som komunikoval ich stabilitu a považujem za férové túto dohodu dodržať.

Máte záujem o konkrétne detaily?

Vážnemu záujemcovi rád osobne ukážem administráciu, vývoj tržieb, fungovanie predplatného, platby aj dodávateľské podmienky. Následne môžeme prejsť praktický postup prevodu platformy, domény a zákazníckeho fakturovania.

Ukážky zázemia platformy

Pri prevzatí získate hotový systém s existujúcou infraštruktúrou. Nasledujúce pôvodné podklady ukazujú typy white-label licencií a model poplatkov, z ktorých vychádzajú prepočty marží v tejto ponuke.

WL Basic

\$ **59** /month

- ✓ 100% White Label DIY Platform
- ✓ 1 Project with **2 Websites + 10 Funnels**
- ✓ Additional fee per project: **from \$8/month**
- ✓ Platform Skins

Select

WL Advanced Most Popular

\$ **129** /month

- ✓ 100% White Label DIY Platform
- ✓ 1 Project with **5 Websites + Unlimited Funnels**
- ✓ Additional fee per project: **from \$7/month**
- ✓ Platform Skins
- ✓ Affiliate Program
- ✓ Non-Branded Academy

Select

Pôvodný cenník white-label dodávateľa. Na obrázku sú historické sumy z cenníka dodávateľa; všetky obchodné prepočty tejto ponuky sú jednotne v eurách.

price per month (billed yearly) 29 We are charging you \$9.23/m when a project is activated on this plan.	price per month (billed each month) 35 We are charging you \$11.08 when a project is activated on this plan.
price per month (billed yearly) 39 We are charging you - \$22.00/m when a project is activated on this plan. \$25.00/m when on WL Basic \$22.00/m when on WL Advanced \$15.00/m when on WL Ultimate	price per month (billed each month) 49 We are charging you - \$29.00/m when a project is activated on this plan. \$31.00/m when on WL Basic \$29.00/m when on WL Advanced \$19.00/m when on WL Ultimate

Pôvodné nákladové obrazovky dodávateľa k predplatným. Zobrazenie slúži len ako doklad vstupných cien; prevádzkové náklady v eurách a výpočet marží nájdete v tabuľke marží.