THE VILLAIN
Verejný dôkazový spis k tvrdeniu

OVERENÉ

SPIS Č.	DÁTUM VYDANIA	STATUS	KLASIFIKÁCIA
TV-2026-R7YF	**11. 06. 2026**	**OVERENÉ**	**VEREJNÉ**

VEC

POLOVIČNÁ CENA

Verejný dôkazový dokument k cenovej politike The Villain. Tento dokument vysvetľuje, prečo nižšia cena pri vybraných produktoch neznamená slabšiu kvalitu, ale odstránenie influencer dane, príbehu a cirkusovej marže.

Tento dokument slúži ako verejný dôkazový podklad k tvrdeniu „POLOVIČNÁ CENA“. Tvrdenie sa týka cenovej politiky značky The Villain pri vybraných produktoch, pri ktorých zároveň odkazujeme na samostatné dôkazové dokumenty „ROVNAKÁ TOVÁREŇ“ a „ROVNAKÁ KVALITA“.

Claim „POLOVIČNÁ CENA“ neznamená, že každý produkt v každej sekunde stojí presne matematických 50 % oproti každej konkurencii. Znamená, že náš obchodný model je postavený na výrazne nižšej koncovej cene pri produktoch, pri ktorých tvrdíme rovnaký výrobný smer, rovnakú kvalitatívnu ligu a pri vybraných produktoch aj rovnakú formulu.

Najčistejší príklad v tomto dokumente je porovnanie produktu predávaného u nás za 29,99 € s porovnateľným produktom konkurencie predávaným za 49,99 €. Rozdiel je 20,00 € na jednej dóze. Konkurencia je teda voči našej cene približne o 66.7 % drahšia. Z pohľadu zákazníka je naša cena približne o 40.0 % nižšia než cena 49,99 €. Inak povedané: zákazník u nás platí približne 60.0 % z konkurenčnej ceny.

POROVNÁVANÝ PRODUKT	THE VILLAIN	KONKURENCIA
Cena za dózu	**29,99 €**	49,99 €
Rozdiel na dóze	−20,00 €	—
Pre zákazníka	**−40,0 %**	—
Zákazník zaplatí	60,0 % ceny	100 %

Dôkazový záver v skratke

Tento claim stojí na štyroch bodoch:

- verejnom cenovom porovnaní konkrétneho produktu: 29,99 € vs 49,99 €,
- prepojení na dokumenty ROVNAKÁ TOVÁREŇ a ROVNAKÁ KVALITA,
- otvorenom vysvetlení našej marže, DPH režimu a budúcej cenovej reality,

- našej stratégii znížiť cenu nie preto, že je produkt slabší, ale preto, že odstraňujeme influencer daň, rozprávku a cirkusovú maržu.

DÔKAZY

Dôkaz 1: Verejné porovnanie ceny produktu

Na priložených screenshotoch je zachytený verejný cenový rozdiel medzi produktom The Villain a produktom konkurencie.

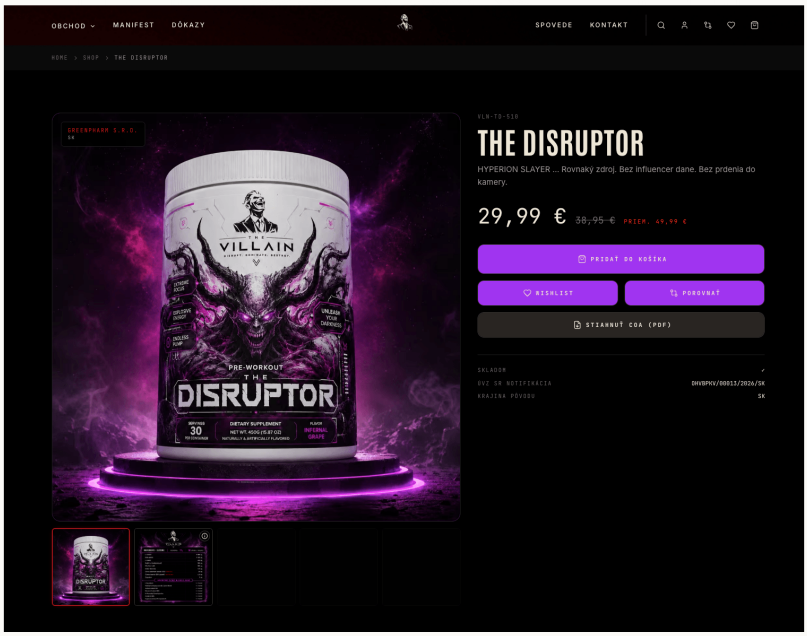
The Villain: 29,99 €

Konkurencia: 49,99 €

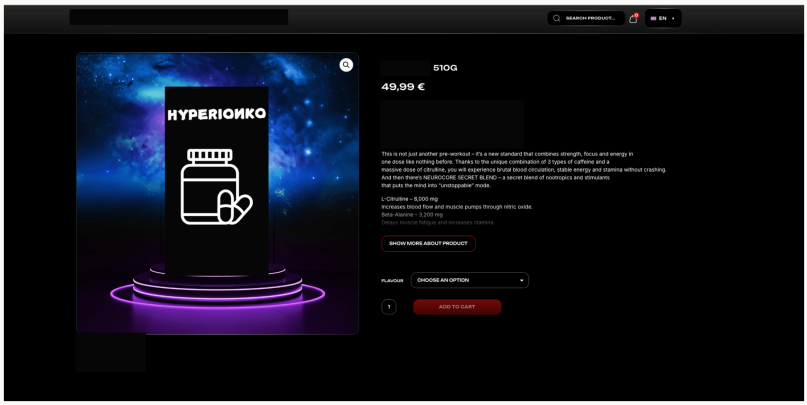
Rozdiel je 20,00 €. To znamená, že konkurenčná cena je voči našej cene približne o 66.7 % vyššia. Zákazník pri našej cene ušetrí približne 40.0 % oproti nákupu za 49,99 €.

Toto je presnejšie a tvrdšie než samotné slovné „polovičná cena“. Náš produkt v tomto porovnaní nestojí iba trochu menej. Stojí tak nízko, že pri zachovaní tvrdenia o rovnakej výrobnej a kvalitatívnej stope robí z pôvodnej ceny verejnú otázku: za čo zákazník platil zvyšok?

Dôležité: Tento dokument treba čítať spolu s dokumentmi ROVNAKÁ TOVÁREŇ a ROVNAKÁ KVALITA. Práve tie vysvetľujú, prečo nižšia cena podľa nás neznamená slabší produkt.



Screenshot 1: The Villain — cena 29,99 € pri porovnávanom produkte.



Screenshot 2: konkurenčný produkt — cena 49,99 € pri porovnávanom produkte.

Dôkaz 2: Polovičná cena neznamená polovičnú kvalitu

Najčastejšia námietka bude jednoduchá: „Ak je to lacnejšie, musí to byť horšie.“

Nie.

Pri produktoch, kde tvrdíme rovnakú výrobnú stopu a rovnakú formulu, nejde o lacnejšiu napodobeninu. Podľa našich dôkazov ide o rovnaký výrobný smer, rovnakú kvalitatívnu ligu a pri vybraných produktoch o rovnakú formulu. Preto claim „POLOVIČNÁ CENA“ nestojí samostatne. Stojí na claimoch:

ROVNAKÁ TOVÁREŇ. ROVNAKÁ KVALITA. ROVNAKÁ FORMULA, kde ju máme.

Inými slovami: zákazník nemá dostať menej. Má prestať platiť za influencer daň, divadlo, ego, prdenie do kamery a maržu, ktorá sa tvárila ako tajomstvo.

Dôkaz 3: Maržový model The Villain — čo z ceny reálne zostáva

Táto časť je zámerne rozpísaná krok za krokom, aby zákazník videl, že cena 29,99 € nie je marketingová hra na lacnejší produkt. Je to cenový útok na model, v ktorom sa roky predával príbeh, osobnosť a influencer daň ako keby to bola súčasť kvality.

Pri tomto produkte verejne komunikujeme, že výrobný náklad pre nás je približne 15,00 € bez DPH na jednu dózu. Keďže náš dodávateľ je platiteľ DPH a The Villain je momentálne neplatiteľ DPH, reálne za jednu dózu neplatíme 15,00 €. Platíme 15,00 € + 23 % DPH, teda 18,45 € s DPH. Túto DPH si ako neplatiteľ nevieme odpočítať, takže pre nás je to reálny náklad.

Pri predajnej cene 29,99 € je prvý hrubý rozdiel jednoduchý:

29,99 € − 18,45 € = 11,54 €

Ale tých 11,54 € ešte nie je zisk. To je len suma, ktorá zostane po zaplatení samotnej vyrobenej dózy. Z tejto sumy sa ešte platí celý proces, ktorý zákazník pri nákupe nevidí.

Modelový rozpad pri jednej predanej dóze vyzerá takto:

POLOŽKA	VÝPOČET	ZOSTATOK
Predajná cena zákazníkovi	29,99 €	**29,99 €**

Výrobný náklad 15,00 € bez DPH + 23 % DPH	−18,45 €	11,54 €
Práca pri balení objednávky	−0,67 €	10,87 €
Balné a obalový materiál	−1,00 €	9,87 €
Podiel skladu pri nájme 1 500 € mesačne a cca 150 objednávkach denne	−0,33 €	9,54 €
Priemerný rozdiel v doprave oproti staticky účtovanej doprave	−1,51 €	8,03 €
Modelová daň z príjmu 10 %	−0,80 €	7,23 €
Základné mesačné režijné náklady cca 5 000 € pri cca 150 objednávkach denne	−1,11 €	**6,12 €**

Poznámka k práci: počítame férový model, nie otrokársku fantáziu. Ak človek zvládne pripraviť približne 30 balíkov za hodinu a mzda je 10 € na hodinu, pri slovenskej superhrubej realite sa náklad firmy vie dostať približne k 20 € na hodinu. To znamená približne 0,67 € na jeden odoslaný balík.

Poznámka k réžii: pri mesačných prevádzkových nákladoch okolo 5 000 € vychádza pri 150 objednávkach denne približne 1,11 € na objednávku. Pri vyššom objeme, napríklad okolo 200 objednávok denne, by táto položka klesala približne k 0,83 €. Preto v dokumente pracujeme s konzervatívnym modelom, nie s najkrajšou možnou verziou.

Výsledok je zásadný: pri našej dnešnej cene a uvedenom modeli zostáva približne 6,12 € na jednu dózu pred neočakávanými nákladmi, vratkami, reklamáciami, právnymi výdavkami, chybami, poškodenými zásielkami alebo akýmkoľvek problémom, ktorý v reálnom e-shope vždy príde.

> *A toto je pointa. Pri produkte predávanom konkurenciou za 49,99 € môže byť rozdiel medzi ich cenou a ich reálnym nákladom podľa nášho odhadového modelu dramaticky vyšší. My ako nový subjekt tvrdíme, že máme horšiu výrobnú cenu než etablovaný hráč. Napriek tomu vieme ísť na 29,99 €. To znamená, že cieľ tejto ceny nie je pohodlná marža. Cieľ je DEŠTRUKCIA KONKURENCIE.*

Nevoláme to obeta. Voláme to útok na cirkusovú maržu.

Pri približne 6,12 € modelového zostatku na dózu sa projekt po jednom väčšom právnom náklade, reklamáciách, vratkách alebo neočakávanej prevádzkovej chybe môže ľahko dostať na nulu alebo do straty. To zákazník musí chápať. The Villain na tejto cene nestavia zlatý trón. The Villain touto cenou páli javisko, na ktorom sa roky predával rovnaký typ produktu za cenu nafúknutú o príbeh, ego a influencer daň.

Pre zákazníka to znamená jednoduchú vec: robíme všetko preto, aby dostal rovnaký výrobný smer, rovnakú kvalitatívnu ligu a pri vybraných produktoch rovnakú formulu za cenu, ktorá je pre nás na hrane. Nie preto, že nevieme počítať. Preto, že chceme spolu so zákazníkmi rozbiť model, v ktorom sa z doplnku robilo divadlo.

Dodávateľské faktúry momentálne nezverejňujeme, pretože ide o interné dokumenty a pred ich publikovaním potrebujeme právne a obchodné potvrdenie. Po získaní jasného súhlasu ich plánujeme zverejniť rovnako otvorene, ako zverejňujeme tento výpočet. The Villain nestojí na tom, že zákazník má

slepo veriť značke. Stojí na tom, že čísla dávajú zmysel a že každý ďalší dokument bude len ďalší klinec do rakvy starej cenovej rozprávky.

The Villain bol úmyselne spustený ako neplatiteľ DPH. To znamená, že pri predaji zákazníkovi neúčtujeme výstupnú DPH, ale zároveň si neodpočítavame DPH zo vstupov. Po prekročení zákonných hraníc obratu sa táto situácia zmení a ceny bude pravdepodobne nutné upraviť. Nie preto, že by sa menila kvalita produktu. Preto, že to vyžaduje daňová realita.

Podľa verejne dostupných informácií Finančnej správy SR sa pri registrácii na DPH sledujú hranice obratu 50 000 € a 62 500 € v kalendárnom roku. Po ich dosiahnutí vznikajú registračné povinnosti podľa konkrétnej situácie.

Toto hovoríme dopredu, nie spätne. Cena je dnes agresívna aj preto, že chceme čo najskôr ukázať zákazníkovi, koľko z pôvodnej ceny bolo produkt a koľko bol príbeh.

Dôkaz 4: Odhad objemovej ceny konkurencie

Naša aktuálna cena od výrobcu je podľa našich informácií horšia než cena etablovaného subjektu s dlhšou históriou a vyšším odberom. Zo všeobecnej obchodnej komunikácie s výrobou vyplynulo, že pri dlhšej spolupráci a vyšších mesačných objemoch môže výrobný náklad klesať približne k úrovni 9 € za dózu.

Toto neuvádzame ako účtovný fakt o konkrétnej konkurenčnej firme. Uvádzame to ako odhadovaný objemový model. Na základe našich dôkazových dokumentov tvrdíme, že pri rovnakom výrobnom prostredí a vyšších objemoch dáva nižší výrobný náklad ekonomicky zmysel.

Pre zákazníka je dôležité hlavne toto: ak my ako nový subjekt vieme predávať za 29,99 €, pričom podľa vlastného tvrdenia máme horšie výrobné podmienky než etablovaný hráč, potom cena 49,99 € prestáva vyzerať ako nevyhnutnosť. Začína vyzerať ako model.

A presne ten model The Villain rozbíja.

Dôkaz 5: Zákazník si to môže overiť sám

Zákazník nemusí veriť emócii, hlasu ani značke. Má si pozrieť ceny. Má si pozrieť dokumenty. Má si porovnať claimy.

Pri každom produkte, kde tvrdíme rovnaký výrobný alebo kvalitatívny základ, odkazujeme na naše dôkazové dokumenty. Tam vysvetľujeme, prečo naše ceny nie sú postavené na slabšom produkte, ale na odstránení zbytočnej vrstvy medzi výrobou a zákazníkom.

The Villain nehovorí: „verte nám, lebo sme zábavní.“

The Villain hovorí: pozrite sa na dokumenty, porovnajte cenu a potom sa opýtajte, za čo ste platili predtým.

Čo z dôkazov vyplýva

Pri porovnávanom produkte platí:

POLOŽKA	HODNOTA

The Villain	**29,99 €**
Konkurencia	49,99 €
Rozdiel	20,00 €
Konkurencia drahšia o	~66.7 %
The Villain lacnejší o	**~40.0 %**

Tento rozdiel nemá byť ospravedlnený nižšou kvalitou. Podľa našej dôkazovej línie ide o rovnaký smer výroby, rovnakú kvalitatívnu ligu a pri vybraných produktoch rovnakú formulu. Preto je pointa jednoduchá:

Nie je to lacnejšie preto, že je to slabšie. Je to lacnejšie preto, že sme z toho vyhodili šaša.

Záver

Claim „POLOVIČNÁ CENA“ je postavený na verejnom cenovom porovnaní, našich dôkazových dokumentoch k výrobe a kvalite, otvorenom vysvetlení marže a na stratégii znížiť cenu tak nízko, ako to obchodne a daňovo pôjde.

Zákazník má dostať rovnakú výrobnú realitu, rovnakú kvalitatívnu ligu a pri vybraných produktoch rovnakú formulu. Len bez influencer dane, bez cirkusovej marže a bez predstavenia, ktoré sa roky tvárilo ako pridaná hodnota.

ROVNAKÁ TOVÁREŇ. ROVNAKÁ KVALITA. ROVNAKÁ FORMULA, kde ju máme.

VIAC AKO POLOVIČNÁ CENA V ICH PROSPECH. O 40 % LACNEJŠIE PRE ZÁKAZNÍKA.

The Villain — argumentujte s dokumentom.

V Bratislave, dňa 11. 06. 2026

ZA THE VILLAIN

Skurvysyn

SIGNED · THE VILLAIN