



Kristýna Vávrová

KDYŽ SE OHLÉDNU ZPĚT, NIC BYCH NEMĚNILA text: BAX

Každý den ujdeme v průměru čtyři tisíce kroků. V 75 letech tak máme v nohách přibližně 100 milionů kroků. Nohy patří k nejzatěžovanějším částem těla, přesto péči o ně spíše zanedbáváme. Právě proto se Kristýna Vávrová rozhodla založit značku Bis Bis, která se specializuje na péči o nohy.

Pamatujete si moment, kdy jste si řekla, že je čas založit vlastní značku?

Dlouhou dobu jsem pracovala v korporátu a o vlastní značce jsem uvažovala v podstatě většinu času. Dováželi jsme suroviny na výrobu kosmetiky z celého světa, takže jsem byla takový mezičlánek mezi výrobcem surovin a kosmetiky, viděla jsem pod pokličku a lákalo mě to. Moment, kdy jsem se rozhodla, si pamatuji přesně. Bylo to v roce 2016, seděla jsem na pedikúře a studovala složení přípravků, které pedikérka používala. Hned mi došlo, že by se to dalo udělat lépe, začali mě napadat aktivní látky, které by šly pro péči o nohy použít. Navíc žádná česká kosmetika zaměřená na nohy na trhu nebyla. Právě tehdy padlo rozhodnutí založit vlastní značku.

Co vás nejvíc inspirovalo?

Táhla mě touha po svobodě a vymanění se z korporátní židle. Určitě mě také inspirovaly příběhy jiných úspěšných podnikatelek okolo mě. Osobně jsem si šla pro rady třeba k Báře Rektorové. Ta sice vyráběla sushi, ale líbilo se mi, že si za kvalitu nechá zaplatit, a to je z části velmi podobné i našemu příběhu. Často jsem si říkala, že by bylo

super, kdyby se lidé starali o své nohy stejně jako třeba o zuby nebo vlasy.

Z pohledu laika je kosmetický trh zavalený nekonečnou řadou značek z celého světa. Když jste stála před výzvou se mezi ně dostat, nebála jste se, že vás zašlapou?

Vůbec ne. Proto jsem si vybrala kosmetiku na nohy, a ne na obličej či vlasy. Značek, které se zabývají jen péčí o nohy, a ještě na profesionální úrovni, není mnoho. Věděla jsem, že v České republice jsme s naším pojetím značky první. Je pravda, že regály v drogeriích jsou přeplněné, nás ale v regálu nenajdete, což je jedna z našich zásad. Produkty Bis Bis najdete v pedikérských salonech, lékárnách a našem e-shopu.

Kterou věc byste s dnešními znalostmi udělala jinak?

Myslím, že když rozjždíte nový byznys, nejde všechno dělat od počátku dokonale. My jsme případné nedostatky řešili hned a poučili jsme se z toho v budoucích krocích. Proto, když se ohlédnu zpět, vlastně bych neměnila nic.

Jak se mění prostředí vašeho podnikání v souvislosti s vývojem po-

stcovidové ekonomiky, růstem inflace a energetickou krizí? Dopadá to i na vás?

Zatím úplně ne. Nemáme velký počet zaměstnanců, naše fixní náklady jsou poměrně nízké. V důsledku energetické krize a nedostatku surovin a obalů řešíme spíše dlouhé dodací lhůty. K navýšení cen za výrobu došlo, ale není to tak drastické. Zatím to vypadá tak, že pokud lidi trápí nějaký zdravotní problém tohoto typu, tak si na pedikúru zajdou, protože vědí, že jim pomůžeme. Snažíme se podporovat pedikérky, protože když se daří jim, daří se i nám.

Když přijdu do obchodu či lékárny, podle čeho mám vybírat? Jak poznám, že mi daný produkt pomůže?

Laik to většinou nepozná, proto mu nezbývá nic jiného než spoléhat na tvrzení uvedená na obalu. Ta jsou ale dost často zavádějící. Ideální je, pokud jsou prodejci o produktech poučení a vědí, co na jaký problém funguje. Někdy nezbývá nic jiného než věřit a testovat. Já jako odborník dokážu kvalitu produktu zhruba odhadnout, ale pokud není na obalu přesně uvedeno, například v jakém množství jsou zastoupeny aktivní látky, také si nemohu být stoprocentně jistá.

Většina produktů ve vašem portfoliu není 100% přírodní. Jaký to má důvod?

Důvod je jednoduchý. Aby kosmetika na nohy dobře fungovala, musí obsahovat „ureu“. Jde o organickou látku, která změkčuje, což je u pokožky nohou nezbytné. I když je urea lidskému tělu vlastní, vyskytuje se v pokožce přirozeně, bohužel se nevyrábí v přírodní variantě. Já osobně neznám jinou dostupnou látku, která by tak dobře fungovala a byla přírodní. My používáme ureu schválenou podle evropského a českého lékopisu, je tedy v kvalitě, jakou lze použít i do léčiv. Proto říkáme, že všechny naše produkty jsou z přírodních surovin v maximální míře, tedy co šlo nahradit přírodní variantou, jsme nahradili. Nezakládáme si na tom, aby naše kosmetika byla 100% přírodní, ale aby 100% fungovala, jak má.

Jak je na tom Česko z pohledu výroby, resp. pěstování přírodních surovin určených pro kosmetickou výrobu?

Pár firem, které pěstují rostliny na následné použití do kosmetiky nebo do potravních doplňků, znám, ale jsou jich spíše jednotky.

Vaše produkty pomáhají v péči i o pacienty IKEM nebo vinohradské nemocnice. Jak k tomu došlo? Máte od pacientů nebo ošetřovatelů zpětnou vazbu, která ovlivnila vývoj dalších produktů?

Dostala se ke mně zpráva, že na diabetologii a podiatrii doporučují jako preventivní péči o nohy diabetiků i kosmetické pěny, jejichž předností je, že se rychle vstřebávají a nemastí. V portfoliu Bis Bis pěny nemáme, ale protože vím, že i naše krémy mají stejné vlastnosti, donesla jsem na oddělení pár vzorků na zkoušku. Sestry vzorky vyzkoušely, a když viděly, že kosmetika funguje, jak má, začali jsme s nimi spolupracovat. Většinu produktů nám pomáhají vyvíjet pedikérky ve spolupráci se zákazníky, do nemocnic nosíme už hotové produkty.



Jak náročné bylo vybudovat distribuci?

Původně jsme si mysleli, že bude potřeba mít distributora v České republice i zahraničí. Nakonec se ale ukázalo, že tuzemský trh si dokážeme obstarat sami. Bohužel nás zdržel covid. Vstupovali jsme na trh v roce 2019 a ani ne rok poté se zavíraly salony pedikúry a ty jsou našimi primárními zákazníky. Museli jsme být trpěliví a počkat. Teď aktuálně vybíráme distributora v Polsku a Maďarsku, už máme rozjednané první schůzky, a v Polsku se také účastníme výběrového řízení do tamních lékáren.

Na vývoji produktů se sama podílíte. Je těžší produkt vymyslet, nebo následně vyrobit?

Vymyslet a vyrobit nový produkt není vůbec tak těžké jako ho následně prodat. Já vymyslím produkty na základě aktivních látek, které objevím. Jsou to látky, jež mají nějaký efekt na pokožku. Hledám je na mezinárodních výstavách po celém světě. Když najdu zajímavou a vhodnou pro péči o nohy, řeším, jak by produkt měl vypadat. Zda to bude krém, sprej, nebo maska.

Své nápady zadám spolu se senzoryckými vlastnostmi do laboratoře a vzniklé vzorky poté s pedikérkami testujeme, upravujeme, až dojdeme k finálnímu produktu. To může trvat v řádu týdnů. Následně se musí produkt nechat schválit a notifikovat hodnotitelem bezpečnosti, až pak může na trh. A poté nastává ta zásadní část – udělat produktu dobrý marketing a prodat ho.

Kolik času uběhne od nápadu k samotné realizaci, kdy máte první vzorky opravdu v ruce?

Celý proces trvá několik měsíců. Důležité je zejména testování, což je asi jediná věc, která může případně realizaci zpomalit.

Jak jsou na tom Češi s péčí o chodidla ve srovnání se zbytkem světa?

Žádné přesné statistické údaje nemám, ale řekla bych, že vzhledem k tomu, že u nás jsou tyto služby o dost levnější než ve světě, může si je dovolit více lidí. Jen v České republice je zhruba deset tisíc pedikérek, což je slušné číslo. I přesto si myslím, že by se lidé měli o svoje nohy starat ještě více. Větší

část roku jsou schované v botách, a to je kámen úrazu. Nevěnujeme jim takovou pozornost, jakou bychom měli. Při průměrném dni nachodíte tři až čtyři tisíce kroků. S přibývajícím věkem už nejsou nohy tak zdravé a vitální, ale naopak náchylnější k neduhům a bolestem. Ke kvalitnímu životu ale zdravé nohy potřebujete, proto je pravidelná péče nezbytná.

Je nějaký druh péče momentálně trendy? Nějaká novinka, kterou Češi objevují? Existuje v oblasti produkce kosmetických výrobků nějaký drobný, ale významný zlepšovač či vynález, o němž bychom měli vědět?

Přijde mi, že všechno bylo již vymyšleno a inovace se týkají spíše aktivních látek, které se následně do kosmetiky použijí nebo se inovují formy použití. Příkladem mohou být šampony v podobě tuhého mýdla, odlakovač na nehty v podobě krému a podobně.

Co muži a péče o chodidla?

Když se ptám kolegyně pedikérek, jaký mají poměr žen a mužů, jsem mile překvapena. Muži mnohdy zaujímají

Kristýna Vávrová

Vystudovala Veterinární a farmaceutickou univerzitu Brno, obor bezpečnost a hygiena potravin. Jak sama říká, potraviny a kosmetika mají mnoho společného. Po letech práce v mezinárodní firmě, zabývající se dovozem surovin pro výrobu potravin a kosmetiky z celého světa, v roce 2019 založila vlastní značku Bis Bis, která se specializuje na péči o nohy. To bylo podle ní v té době nedostatkové zboží, nemající takovou konkurenci jako jiná kosmetická odvětví. Kristýna Vávrová nové produkty sama navrhuje a také se podílí na jejich vývoji.

Ač primárně spolupracuje s pedikérskými salony, působnost značky Bis Bis sahá daleko za jejich hranice do nemocnic a zdravotnických zařízení, kde její produkty při preventivní péči o pacienty využívají.

Produkty je možné zakoupit i v e-shopu. Kvůli covidové pandemii ale bylo nutné přizpůsobit se podmínkám trhu a cílit i na koncového zákazníka. Jak ale zakladatelka sama říká, do běžných obchodů se příliš nehrnou. Jejich produkty by měli prodávat spíše lidé s odpovídajícími znalostmi, kteří rozumějí jejich složení a dokážou klientovi vysvětlit, v čem mu mohou pomoci.

Budoucnost vidí pozitivně, jedním z dlouhodobých plánů je expanze do zahraničí, na níž už částečně pracuje. Chtěla by získat zastoupení na Slovensku, v Polsku, Německu a Rakousku.

klidně i 30 procent a to je pěkné číslo. Ze zkušenosti mohu říci, že když se na pedikúru rozhodne chodit muž, většinou navštěvuje salon pravidelně po celý rok. Ženy mnohdy chodí jen v létě kvůli hezkým nehtům do sandálků.

Jak o chodidla pečujete vy sama? Je něco, co si neodpustíte? Na co nedáte dopustit?

Chodím pravidelně na pedikúru, pociťte používám pečující kosmetiku a jednou za tři měsíce jim dopřeji thajskou masáž.

Co chodidlům obecně nejvíc škodí?

Těch faktorů je několik, mezi ty nejčastější patří nevhodná, nejčastěji úzká a malá bota. Pamatujte, že malé boty nemusejí nutně tlačit. Zkuste si doma vytáhnout vložku z boty a postavte se na ni. Tím snadno zjistíte, zda je vaše obuv dostatečně široká a dlouhá. Mezi další problémy patří nevhodné ponožky ze syntetických látek a dlouhodobá zátěž, která vychází z povahy povolání nebo je důsledkem nadváhy. To má pak za následek vznik nejrůznějších problémů, jako jsou

otlaky, haluxy, zarůstající nehty či nejrůznější mykózy.

Ovlivňuje zdraví chodidel stravování? Co byste doporučila?

Určitě ano. Všichni víme, že zdravé stravování, včetně dostatečného pitného režimu, má vliv na celkové zdraví, tedy i na zdravé nohy. Pak je tu například diagnóza typu diabetes, kdy je správné stravování extrémně důležité. Jedním z rizik totiž může být nepříjemné omezení dolních končetin. A to vše jde ruku v ruce s pravidelnými návštěvami pedikérky a důslednou domácí péčí.

Kde vidíte svou firmu za pět let?

Byla bych moc ráda, kdyby se nám podařilo pomocí distributorů dostat na zahraniční trhy produkty pro pedikérky a zároveň prostřednictvím tamních lékáren oslovit také koncové zákazníky, což jsou aktivity, na kterých již pracujeme. Zároveň se budeme soustředit na pravidelný vývoj novinek a inovativních produktů, jež budou držet krok s dobou a nepolevovat v nastavené vysoké kvalitě zákaznického servisu i přesto, že budeme mít mnohonásobně více zákazníků. □