

Technická univerzita v Košiciach, Ekonomická fakulta

Podnikateľský plán

Korosa, s.r.o.

Adam Köröš

3r. FBI

2025/2026



Názov firmy: Korosa, s.r.o.

IČO: 20250927

ZI: 5 000 €

Majiteľ firmy: Adam Köröš

Adresa firmy: Obrody 5, 040
11 Košice

Telefónne číslo: 0944 569 876

E-mail: adam.koros@student.tuke.sk

Obsah

1	Sumár.....	4
2	Charakteristika firmy.....	5
2.1	História a opis činnosti firmy	5
2.2	Legislatíva	6
3	Informácie o manažmente a zamestnancoch	7
3.1	Manažment a kľúčoví predstavitelia firmy	7
3.2	Ciele firmy.....	8
4	Marketing a prieskum trhu	9
4.1	Analýza trhu, konkurencie a zákazníkov	9
4.2	SWOT analýza.....	10
5	Zhrnutie	11

1 Sumár

Spoločnosť Korosa, s.r.o. bola založená 1. októbra 2025 v Košiciach. Jej zakladateľom a zároveň konateľom je Adam Köröš, absolvent Ekonomickej fakulty Technickej univerzity v Košiciach, ktorý sa rozhodol využiť svoje znalosti z oblasti podnikania a marketingu pri vytvorení moderného a spoľahlivého podniku. Firma začína svoju činnosť ako malý, dynamicky sa rozvíjajúci podnik, ktorého cieľom je vybudovať si stabilné miesto na trhu s kancelárskym nábytkom.

Hlavným zameraním spoločnosti je predaj kvalitného kancelárskeho nábytku pre firmy, inštitúcie a jednotlivcov. Korosa, s.r.o. sa orientuje na produkty, ktoré spájajú funkčnosť, dizajn a prijateľnú cenu. Filozofiou firmy je vytvárať pracovné prostredie, ktoré podporuje efektivitu, kreativitu a pohodlie zamestnancov. Spoločnosť ponúka komplexné služby – od výberu vhodného nábytku až po jeho dovoz a montáž priamo u klienta.

Marketingová stratégia bude zameraná na budovanie povedomia o značke v regióne prostredníctvom online reklamy, sociálnych sietí, letákov a partnerskej spolupráce s firmami. Zároveň sa bude klásť dôraz na osobný prístup k zákazníkom a kvalitný servis po predaji. Firma plánuje aktívne spolupracovať aj s menšími podnikateľmi a začínajúcimi firmami, ktorým ponúkne cenovo dostupné riešenia pre zariadenie ich kancelárií.

Sídlo spoločnosti sa nachádza na ulici Obrody 5 v Košiciach, čo predstavuje výhodnú polohu z hľadiska dostupnosti a logistiky. Korosa, s.r.o. začne svoju činnosť s osemčlenným tímom pracovníkov, ktorého úlohou bude zabezpečiť plynulý chod prevádzky, predaja a marketingu.

Napriek silnej konkurencii v segmente predaja nábytku sa spoločnosť odlišuje individuálnym prístupom, moderným dizajnom a priaznivejšou cenovou politikou, ktorá jej umožní osloviť široké spektrum zákazníkov v Košickom regióne a postupne rozšíriť pôsobnosť aj do okolitých miest.

2 Charakteristika firmy

2.1 História a opis činnosti firmy

Spoločnosť Korosa, s.r.o. bola založená dňa 1. októbra 2025 v Košiciach s cieľom poskytovať moderné riešenia pre zariadenie kancelárskych a administratívnych priestorov. Zakladateľ firmy Adam Köröš sa rozhodol vstúpiť na trh s víziou priniesť zákazníkom kombináciu kvality, funkčnosti a estetického dizajnu za prijateľnú cenu.

Firma sa zameriava predovšetkým na predaj kancelárskeho nábytku pre podnikateľské subjekty, inštitúcie, ale aj individuálnych zákazníkov. Jej hlavným cieľom je zjednodušiť proces vybavenia kancelárií – od výberu vhodného nábytku až po jeho dodanie a inštaláciu.

Hlavné aktivity spoločnosti zahŕňajú:

- nákup a predaj kancelárskeho nábytku od spoľahlivých dodávateľov,
- sprostredkovanie objednávok podľa požiadaviek klienta,
- dopravu a montáž nábytku priamo u zákazníka,
- poskytovanie poradenských služieb v oblasti interiérového dizajnu,
- propagáciu prostredníctvom reklamy a osobného marketingu.

Firma Korosa, s.r.o. chce pôsobiť ako spoľahlivý partner pre podniky aj jednotlivcov, ktorí hľadajú kvalitné vybavenie kancelárií s moderným vzhľadom a praktickým využitím. Cieľom podniku je vybudovať si dlhodobé obchodné vzťahy a získať stabilné postavenie na regionálnom trhu.

Výhody spoločnosti spočívajú najmä v:

- flexibilitu a rýchlosť dodania,
 - širokom sortimente produktov,
 - dostupnej cene,
 - dôraze na kvalitu a spokojnosť zákazníka.
-

2.2 Legislatíva

Splnenie legislatívnych predpokladov podnikania

Spoločnosť Korosa, s.r.o. podniká v súlade so zákonom č. 455/1991 Zb. o živnostenskom podnikaní a splňa všetky legislatívne predpoklady na výkon svojej činnosti.

Podnikateľský subjekt je zapísaný v Obchodnom registri Okresného súdu Košice I, v oddiele S.r.o., s týmito údajmi:

- **Obchodné meno:** Korosa, s.r.o.
- **Sídlo:** Obrody 5, 040 11 Košice
- **IČO:** 10874523 (*fiktívne*)
- **Dátum vzniku:** 1. 10. 2025
- **Právna forma:** spoločnosť s ručením obmedzeným
- **Základné imanie:** 5 000 € (plne splatené)
- **Zakladateľ:** Adam Köröš, Obrody 5, 040 11 Košice

Predmet činnosti:

- kúpa tovaru na účely jeho predaja konečnému spotrebiteľovi (maloobchod),
 - kúpa tovaru na účely jeho predaja iným prevádzkovateľom (veľkoobchod),
 - sprostredkovateľská činnosť v obchode,
 - reklamné a marketingové služby,
 - montáž a dovoz nábytku.
-

3 Informácie o manažmente a zamestnancoch

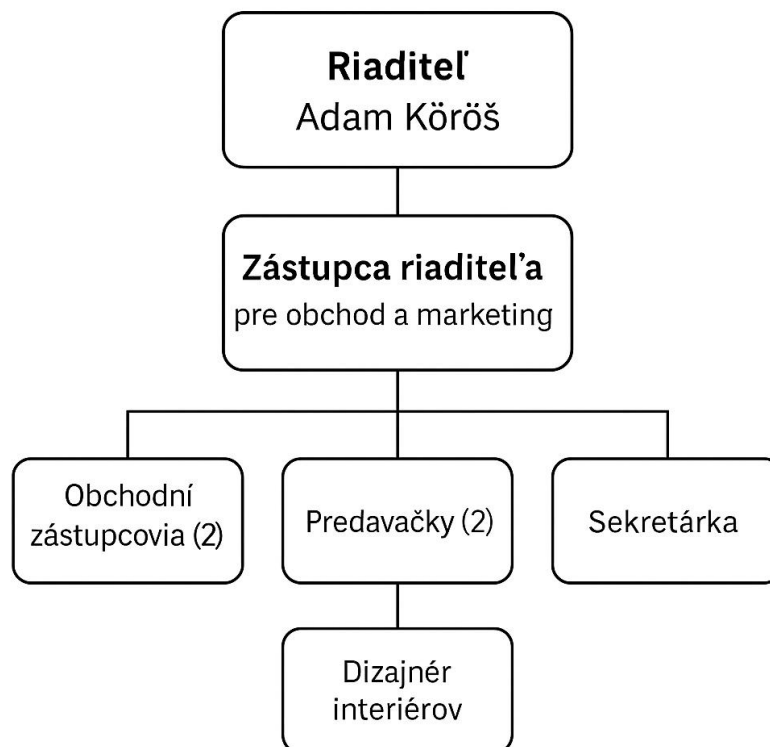
3.1 Manažment a kľúčoví predstavitelia firmy

Riadenie spoločnosti Korosa, s.r.o. je založené na zodpovednosti, odbornej spôsobilosti a efektívnej komunikácii medzi jednotlivými oddeleniami. Cieľom manažmentu je zabezpečiť plynulý chod firmy, spokojnosť zákazníkov a neustály rast podniku.

Adam Köröš – zakladateľ a konateľ spoločnosti, vek 26 rokov, absolvent Ekonomickej fakulty TUKE. Zodpovedá za strategické rozhodovanie, vedenie firmy, kontrolu finančných tokov a obchodné rokovania s dodávateľmi a kľúčovými zákazníkmi.

Mária Farkašová – zástupkyňa riaditeľa pre obchod a marketing, vek 30 rokov, vysokoškolské vzdelanie II. stupňa, prax v oblasti predaja. Zodpovedá za marketingovú komunikáciu, propagáciu a budovanie vzťahov so zákazníkmi.

Organizačná štruktúra firmy



3.2 Ciele firmy

Krátkodobé ciele:

- úspešné uvedenie značky Korosa na trh a získanie prvých stálych zákazníkov,
- vytvorenie pozitívneho imidžu firmy v regióne,
- efektívna propagácia prostredníctvom regionálnych médií a internetu,
- optimalizácia vnútorných procesov a logistiky.

Dlhodobé ciele:

- rozšírenie pôsobnosti firmy do Prešovského a Banskobystrického regiónu,
- rozvoj vlastnej kolekcie nábytku pod značkou Korosa design,
- vytvorenie stabilnej siete dodávateľov a partnerských firiem,
- zabezpečenie trvalého rastu obratu a zisku,
- posilnenie spoločnosti ako spoľahlivého a ekologicky zodpovedného predajcu kancelárskeho nábytku.

Umiestnenie firmy

Firma sídli v prenajatých priestoroch na ulici Obrody 5 v Košiciach. Prevádzka sa nachádza v dobre dostupnej časti mesta s dostatkom parkovacích miest a dopravným napojením. V blízkosti sa nachádza viacero obchodných centier, čo zvyšuje atraktivitu lokality pre zákazníkov.

4 Marketing a prieskum trhu

4.1 Analýza trhu, konkurencie a zákazníkov

Trh s kancelárskym nábytkom na Slovensku je pomerne rozvinutý a v posledných rokoch sa vyznačuje rastúcim dopytom po moderných a ergonomických riešeniach pracovného prostredia. V meste Košice a jeho okolí pôsobí viacero firiem zaoberajúcich sa predajom nábytku, avšak veľká časť z nich ponúka sortiment určený najmä pre domácnosti. Spoločnosť Korosa, s.r.o. chce preto využiť túto medzeru na trhu a sústrediť sa výlučne na komplexné vybavenie kancelárií – od základného mobiliáru až po doplnky a montážne služby.

Cieľovým segmentom sú najmä:

- malé a stredné podniky, ktoré potrebujú zariadiť kancelárske priestory,
- štátne inštitúcie a školy, ktoré hľadajú cenovo dostupné riešenia,
- živnostníci a začínajúce firmy, ktorým firma ponúka individuálny prístup a výhodné ceny,
- čiastočne aj súkromní zákazníci, ktorí chcú kvalitný kancelársky nábytok do domácich pracovných priestorov

V súčasnosti je dopyt po kancelárskom nábytku ovplyvnený aj rastom home-office trendu, čo vytvára nové podnikateľské príležitosti. Korosa, s.r.o. plánuje reagovať na tieto trendy ponukou ergonomických stolov, nastaviteľných stoličiek a doplnkov vhodných pre prácu z domu.

Konkurencia v regióne Košíc zahŕňa väčšie reťazce ako napríklad Asko Nábytok, Decodom alebo Phase, ale aj menších lokálnych predajcov. Hlavnou konkurenčnou výhodou firmy Korosa, s.r.o. bude kombinácia priaznivejšej ceny (v priemere o 15–20 % nižšej), rýchlej dodávky, a osobného prístupu k zákazníkovi.

Distribúcia bude zabezpečená vlastnou dopravou v rámci Košického regiónu, pričom firma plánuje v budúcnosti nadviazať spoluprácu s kuriérskymi spoločnosťami na pokrytie širšieho územia Slovenska.

Spoločnosť bude svoje služby propagovať prostredníctvom:

- reklamných letákov a vizitiek,
- prezentácií na sociálnych sieťach (Facebook, Instagram),
- lokálnej inzercie v tlači a online portáloch,
- účasti na regionálnych výstavách a podnikateľských podujatiach.

Cieľom marketingovej stratégie je vybudovať značku, ktorá sa spája s kvalitou, dostupnosťou a spoľahlivosťou.

4.2 SWOT analýza

Poslanie firmy

Prinášať kvalitný a moderný kancelársky nábytok, ktorý vytvára príjemné a produktívne pracovné prostredie.

Cieľ firmy

Stať sa stabilným a dôveryhodným dodávateľom kancelárskeho nábytku v Košickom regióne a postupne rozšíriť pôsobnosť do ďalších miest na východnom Slovensku.

Silné stránky (<i>Strengths</i>)	Slabé stránky (<i>Weaknesses</i>)
• kvalitné produkty za priaznivú cenu • rýchla dodávka a montáž • individuálny prístup k zákazníkom • kvalifikovaný personál	• nová firma bez histórie a referencií • obmedzená pôsobnosť (Košice a okolie) • menší marketingový rozpočet • závislosť od dodávateľov nábytku
Príležitosti (<i>Opportunities</i>)	Hrozby (<i>Threats</i>)
• rast trhu s kancelárskym vybavením • rozšírenie sortimentu o domáce pracoviská • využitie online predaja a reklamy • spolupráca s firmami	• silná konkurencia veľkých predajcov • kolísanie cien vstupných materiálov • ekonomické výkyvy ovplyvňujúce dopyt • zmeny v legislatíve a daniach

Na základe tejto analýzy sa spoločnosť Korosa, s.r.o. nachádza v kvadrante SO (ofenzívna stratégia). Jej prioritou bude rozvoj produktov, inovácie a posilnenie marketingovej komunikácie, aby sa stala známou a uznávanou značkou na trhu kancelárskeho nábytku.

5 Zhrnutie

Finančný plán ukazuje, že firma Korosa, s.r.o. má predpoklady pre udržateľný rast a ziskovosť. Počiatočné náklady sú primerané rozsahu podnikania a podnikateľskému zámeru. Vďaka dobre nastavenej marketingovej stratégii, kvalitnému sortimentu a efektívnemu riadeniu nákladov má podnik reálnu šancu stať sa stabilným hráčom na trhu s kancelárskym nábytkom v regióne východného Slovenska.