

Technická univerzita v Košiciach

Ekonomická fakulta

Podnikateľský plán

Levine, s.r.o.

Maroš Mižanin
3. ročník, FBI, EkF
2025/2026



Základné informácie

Názov firmy: Levine, s.r.o.

IČO: 20250935

DIČ: 2025000935

ZI: 5000€

Majiteľ firmy: Maroš Mižanin

Sídlo firmy: Horská 1, 080 01 Prešov

Kontakt:

Telefónne číslo: 0907 674 167

Email: maros.mizanin@student.tuke.sk

Popis podniku

Firma Levine, s.r.o. vznikla v roku 2025 s jednoduchým cieľom – ponúkať ľuďom a firmám kvalitnú kancelársku techniku, na ktorú sa môžu spoľahnúť. V ponuke máme tlačiarne, kopírky, tonery, skenery, kancelársky papier aj rôzne doplnky, ktoré patria do každej kancelárie.

Predávame hlavne cez internetový obchod, vďaka čomu sa vieme dostať k zákazníkom z celého Slovenska. Náš sortiment sa snažíme držať aktuálny, aby si každý našiel to, čo potrebuje. Okrem samotného predaja sa venujeme aj servisu zariadení, čo znamená, že zákazník si môže všetko vybaviť na jednom mieste – kúpu aj opravu.

Naším cieľom je rozširovať ponuku, získať silnejšie miesto na trhu a v najbližších troch rokoch zvýšiť tržby asi o polovicu. Chceme si vybudovať dlhodobé vzťahy so zákazníkmi vďaka spoľahlivosti, rýchlej komunikácii a rozumným cenám.

Analýza výrobkov a služieb

Spoločnosť Levine, s.r.o. sa venuje predaju a servisu kancelárskej techniky a spotrebného materiálu. Cieľom je, aby zákazník na jednom mieste našiel všetko, čo potrebuje do kancelárie – od zariadení až po papier.

Hlavné produktové skupiny

Tlačiarne a multifunkčné zariadenia – ponúkame atramentové aj laserové modely pre domácnosti aj firmy. Zastupujeme známe značky ako HP, Canon, Epson či Brother.

Tonery a náplne – predávame originálne aj alternatívne kazety, podľa potrieb zákazníka.

Kancelársky papier a doplnky – základné kancelárske vybavenie, obálky, etikety a ekologické varianty papiera.

Skenery a príslušenstvo – rozširujú našu ponuku a pomáhajú zákazníkovi vybaviť kanceláriu kompletne.

Poskytované služby

Servis kancelárskej techniky – diagnostika, opravy, výmeny súčiastok či pravidelná údržba.

Poradenstvo a podpora – pomáhame zákazníkovi s výberom vhodného zariadenia a riešime problémy pri používaní techniky.

Doručenie – objednávky expedujeme do 24–48 hodín, pri väčších objednávkach ponúkame dopravu zdarma.

Plány do budúcnosti

Chceme rozšíriť sortiment o vlastnú značku spotrebného materiálu. Plánujeme aj vernostný program a balíčky pre firmy a školy, ktoré spoja predaj, servis a spotrebný materiál do jedného výhodného balíka.

SWOT analýza výrobkov a služieb

Silné stránky: široká ponuka produktov, spoľahliví dodávatelia, kombinácia predaja a servisu

Slabé stránky: menšia skladová kapacita, kratšia história značky, závislosť od dodávateľov
Príležitosti: rast online predaja a ekologické riešenia, dopyt po lokálnom servise
Hrozby: silná konkurencia veľkých e-shopov, rýchly technologický vývoj

Analýza trhu

Potenciálny trh a jeho charakteristiky

Spoločnosť Levine, s.r.o. pôsobí na slovenskom trhu s kancelárskou technikou, ktorý je stabilný a dlhodobu udržateľný. Dopyt pochádza najmä od malých a stredných podnikov, škôl a domácností, ktoré potrebujú spoľahlivé zariadenia na každodennú prácu. Trh má celoslovenský charakter a vďaka online predaju je možné osloviť zákazníkov v každom regióne.

Podiel na trhu

Ako nová spoločnosť sa Levine, s.r.o. zameriava na vybudovanie pevného postavenia medzi online predajcami kancelárskej techniky. V priebehu prvých troch rokov plánujeme dosiahnuť 1–2 % podiel na trhu v segmente internetového predaja. Tento cieľ je realistický vzhľadom na rast elektronického obchodu a dôraz na kvalitu a zákaznícky servis.

Trendy a rastový potenciál

Čoraz viac zákazníkov uprednostňuje online nákup pred kamennými predajňami. Digitalizácia zvyšuje dopyt po multifunkčných zariadeniach a spotrebnom materiáli. Záujem o recyklované tonery a renovované zariadenia rastie. Zákazníci oceňujú kompletné riešenia (zákaznícka podpora a servis), nielen samotný predaj.

Predaj, distribúcia a zisky

Predaj prebieha výhradne online prostredníctvom e-shopu, čo umožňuje nižšie náklady, rýchle doručenie a pohodlný nákup. Distribúciu zabezpečujeme prostredníctvom spoľahlivých dodávateľov a kuriérnych služieb, vďaka čomu vieme pokryť celé územie Slovenska. Ziskovosť je založená najmä na predaji spotrebného materiálu a servisných službách, ktoré prinášajú opakované a stabilné príjmy.

Zhrnutie

Trh kancelárskej techniky na Slovensku má dobrý rastový potenciál. Firma Levine, s.r.o. má vďaka online predaju, kvalitnému sortimentu a osobnému prístupu reálnu šancu získať stabilnú pozíciu a postupne rozširovať svoj trhovú podiel.

Analýza spotrebiteľa

Cieľová skupina a jej charakteristiky

Zákazníkov spoločnosti Levine, s.r.o. môžeme rozdeliť do dvoch základných cieľových skupín:

Firemní zákazníci: Predstavujú približne 60 % cieľového trhu. Firemní zákazníci hľadajú spoľahlivé riešenia, dlhodobú spoluprácu, servis a dostupnosť spotrebného materiálu. Pre túto skupinu prinášajú produkty Levine, s.r.o. výhodu v úspore času, spoľahlivosti zariadení a znížení prevádzkových nákladov.

Individuálni zákazníci: Tvoria približne 40 % zákazníkov. Ide o jednotlivcov, rodiny a študentov, ktorí potrebujú zariadenia na domácu prácu, štúdium alebo osobné použitie. Vek: najčastejšie 20–50 rokov. Pre túto skupinu je dôležitá cena, jednoduchosť použitia, rýchle doručenie a možnosť online nákupu. Produkty prinášajú pohodlie, úsporu času a možnosť riešiť tlač a skenovanie priamo z domu.

Správanie spotrebiteľov

Zákazníci sa pri nákupe rozhodujú podľa ceny, kvality, značky a dostupnosti servisu. Čoraz viac nakupujú online, porovnávajú ponuky a vyžadujú rýchlu komunikáciu. Dôležitým trendom je aj rastúci záujem o ekologické riešenia – recyklované tonery, úsporné zariadenia a menšiu spotrebu energie.

Úžitok pre spotrebiteľa

Produkty a služby firmy Levine, s.r.o. prinášajú zákazníkovi tieto hlavné výhody: úsporu času, finančnú úsporu, spoľahlivosť a komfort – kvalitné zariadenia a dostupný servis.

SWOT analýza spotrebiteľov

Silné stránky: rastúci počet online nakupujúcich, záujem o komplexné služby (predaj + servis)

Slabé stránky: cenová citlivosť zákazníkov, nízka lojalita v online prostredí

Príležitosti: rozvoj práce z domu a digitalizácie, záujem o ekologické riešenia

Hrozby: silná konkurencia v e-commerce, výkyvy cien dovozu a dopravy

Analýza konkurencie

Profil konkurentov

Trh s kancelárskou technikou na Slovensku je konkurenčný, s množstvom menších aj väčších hráčov. Konkurenti sa delia podľa spôsobu predaja na:

Veľké online obchody s technikou: Alza.sk, Hej.sk, Nay.sk. Sú to silné značky s rozsiahlym sortimentom, rýchlym doručením a marketingom. Ich slabinou je nižšia úroveň individuálnej starostlivosti o zákazníka.

Špecializované e-shopy s kancelárskou technikou: TonerPartner.sk, PrintProfi.sk, Digipro.sk
Zamerané priamo na predaj tlačiarň, tonerov a servisu. Majú užšiu ponuku, ale lepšie odborné poradenstvo.

Menší regionálni predajcovia a servisné firmy: lokálne pôsobiace spoločnosti, často kombinujúce predaj s opravami. Ich výhodou je osobný prístup, no pôsobia len v určitých oblastiach.

Spoločnosť Levine, s.r.o. vstupuje do tohto prostredia ako moderný online predajca s dôrazom na kvalitu, servis a odborné poradenstvo, čím kombinuje výhody veľkých e-shopov a menších špecializovaných firiem.

Porovnanie výrobkov a služieb

Kritérium	Levine, s.r.o.	Alza.sk	TonerPartner.sk
Sortiment	Tlačiarne, tonery, papier	Veľký, široký záber	Úzko špecializovaný
Predajný kanál	Online	Online, kamenné predajne	Online
Servis	Vlastný	Externý	Vlastný

Prístup k zákazníkovi	Individuálny, osobný	Masový, automatizovaný	Odborný, menej osobný
Cenová politika	Konkurenčné ceny	Vyššie marže	Konkurenčné ceny
Doručenie	24-48 hodín	24 hodín	2-3 dni

Postavenie a trhové podiely

Veľké e-shopy (Alza, Nay) pokrývajú približne 60–65 % online trhu

Špecializované obchody asi 25–30 %

Menší predajcovia a nové firmy, vrátane Levine, s.r.o., približne 5–10 %.

Cieľom Levine, s.r.o. je do troch rokov získať 1–2 % podiel a vybudovať si meno spoľahlivého predajcu so silným servisným zázemím.

SWOT analýza konkurencie

Silné stránky: silné postavenie veľkých e-shopov, lepšia logistika a dostupnosť tovaru

Slabé stránky: slabý osobný prístup k zákazníkom, vyššie ceny

Príležitosti: rast online predaja a digitalizácie, zvýšený dopyt po servise

Hrozby: agresívna cenová politika veľkých hráčov, rýchly technologický vývoj

Organizačná štruktúra a manažment

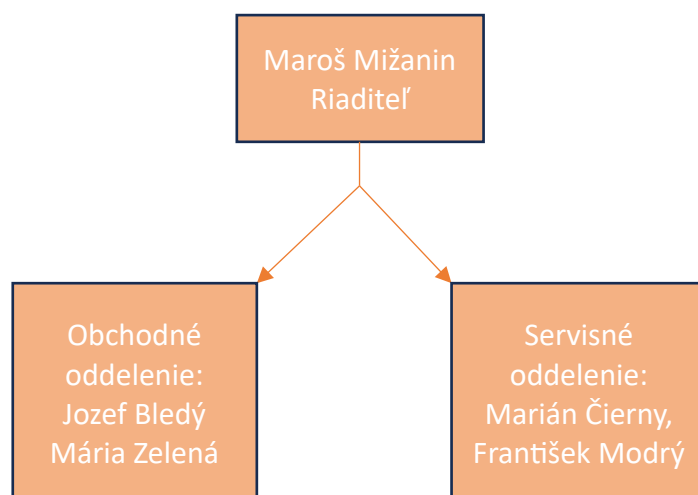
Spoločnosť Levine, s.r.o. je súkromná firma so sídlom na Slovensku, ktorá vznikla v roku 2025.

Náš tím sa skladá z:

Zakladateľ a riaditeľ: Maroš Mižanin, 21 rokov, študent tretieho ročníka bakalárskeho stupňa na Ekonomickej fakulte Technickej Univerzity v Košiciach. Na starosti má riadenie celej firmy, plánovanie rozvoja, komunikáciu s dodávateľmi a dohľad nad kvalitou služieb.

Obchodné oddelenie: Jozef Bledý, 32 rokov, absolvent Ekonomickej fakulty Technickej Univerzity v Košiciach a Mária Zelená, 28 rokov, absolventka Ekonomickej Univerzity v Bratislave. Toto oddelenie má na starosti správu e-shopu, komunikáciu so zákazníkmi, vybavovanie objednávok, reklamácie a fakturáciu

Servisné oddelenie: Marián Čierny, 42 rokov, absolvent SOŠ Technickej v Prešove a František Modrý, 47 rokov, absolvent SOŠ Strojníckej v Prešove. Toto oddelenie má na starosti opravy a údržbu.



Časový harmonogram

Krátkodobé ciele – do roku 2028

Vytvorenie stabilného postavenia na trhu ktorého cieľom je, aby sa značka Levine stala známou a dôveryhodnou vo svete predaja kancelárskej techniky.

Budovanie dobrého mena a lojality zákazníkov prostredníctvom kvalitných produktov, servisu a osobného prístupu.

Rozšírenie tímu prijatím nových zamestnancov podľa potreby, najmä pri raste objednávok a servisu.

Dlhodobé ciele – do roku 2035

Udržanie firmy na trhu prostredníctvom kvalitného servisu, profesionálneho prístupu a stálej klientely.

Postupné rozšírenie sortimentu zariadeniami pre domácnosti, kancelárskym nábytkom alebo ekologickými produktami.

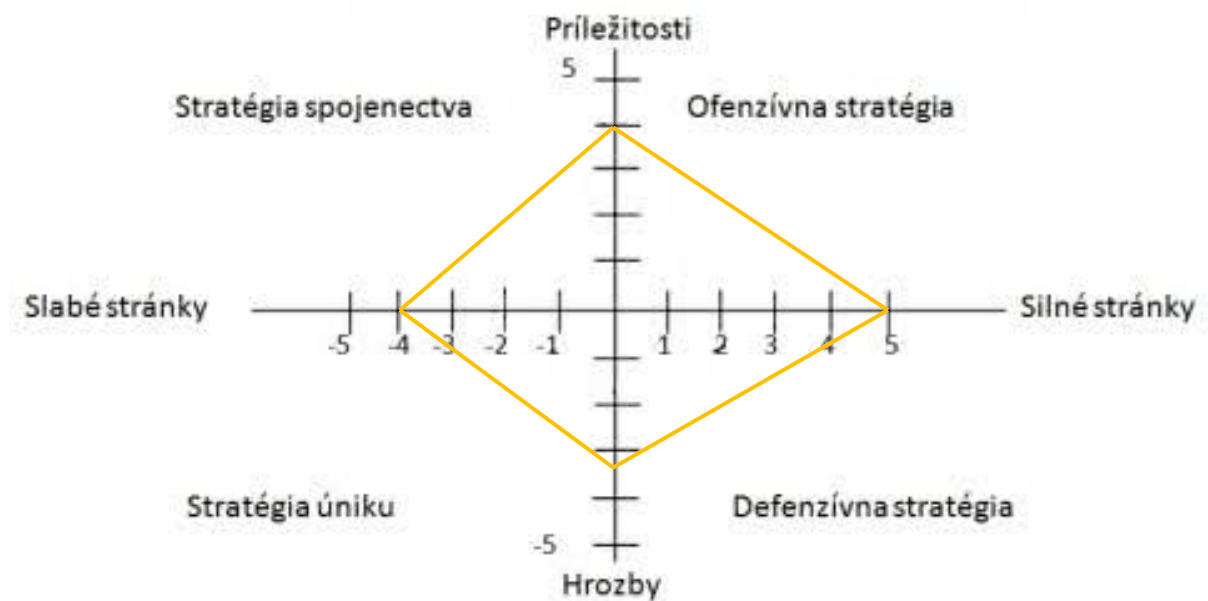
Neustála modernizácia ponuky podľa potrieb zákazníkov.

Rozšírenie tímu o vodičov ktorí budú zabezpečovať rýchlejšie dodávky tovaru.

Rizikové faktory – SWOT analýza

Silné stránky - Konkurenčné ceny 5 - Rýchle dodanie. 5 - Spoľahlivý servis 5	Slabé stránky - Nedostatočný marketing 4 - Závislosť od dodávateľov 4 - Malá veľkosť firmy 4
Príležitosti - Rast online nakupovania 5 - Dopyt po ekologických riešeniach 3 - Nedostatok servisov kancelárskej 4 techniky	Hrozby - Veľká konkurencia. 4 - Časté technologické zmeny 3 - Kolísanie cien kancelárskej techniky 3

Faktor	Hodnoty	Priemer
Silné stránky	5,5,5	5
Slabé stránky	4,4,4	4
Príležitosti	5,3,4	4
Hrozby	4,3,3	3,3



Na základe SWOT analýzy sa firma aktuálne nachádza v ofenzívnom kvadrante čo je pozitívne. Znamená to, že podnik má potenciál presadiť sa na trhu.

Finančný plán

Plánované tržby na nasledujúci rok

Produkt	Priemerná cena	Plánovaný objem predaja	Plánované tržby
Tlačiarne a kopírky	450	600	270000
Tonery a cartridge	80	1800	144000
Skenerové zariadenia	300	400	120000
Spotrebný materiál	20	3000	60000

Vzhľadom na priemerné ceny a plánovaný objem predaja za rok budú tržby činiť v súčte približne 594 000€, čo poskytne nášmu podniku dostatočné množstvo peňažných prostriedkov na existenciu a vyplatenie všetkých záväzkov.

Mesačné hospodárenie podniku

Mesačné výnosy	49500
Mesačné náklady	38500
Mesačný zisk	11000

Podnik bude financovaný prevažne z vlastných zdrojov a mesačných výnosov. V súčasnosti nie je potrebné využívať externé úvery ani investičné zdroje. V prípade expanzie sa plánuje využitie bankového úveru, ktorý pokryje investičné náklady.