

Podnikateľský zámer

Trinh, s.r.o.

Vypracoval: študent (3. ročník)

Technická univerzita v Košiciach, Ekonomická fakulta

Akademický rok: 2025/2026

Základné údaje o firme

Názov firmy: Trinh, s.r.o.

IČO: 20250949

Základné imanie: 5 000 €

Majiteľ firmy: Trinh (študent)

Adresa firmy: Watsonova 10, 040 01 Košice

Telefónne číslo: 0904 123 456

E-mail: trinh@student.tuke.sk

1. Sumár

Firma Trinh, s.r.o. vznikla v roku 2025 v Košiciach. Zakladateľom a jediným majiteľom je študent Ekonomickej fakulty TUKE. Firma sa špecializuje na oblasť výpočtovej techniky – predaj, servis a montáž počítačových komponentov a kancelárskej techniky. Podnik bude pôsobiť v Košiciach a okolí a zameriavať sa na malé a stredné podniky, ako aj individuálnych zákazníkov. Hlavnou konkurenčnou výhodou budú nízke ceny, kvalitný servis a osobný prístup.

2. Charakteristika firmy

2.1 História a opis činnosti

Trinh, s.r.o. vznikla s cieľom poskytovať kvalitné služby v oblasti výpočtovej techniky. Firma bude zabezpečovať predaj a servis počítačov, notebookov, tlačiarň a príslušenstva. Okrem toho bude poskytovať poradenstvo pri výbere zariadení a montáž kancelárskych sietí. Hlavným cieľom je priniesť zákazníkom spoľahlivé riešenia a rýchly servis.

2.2 Legislatíva

Spoločnosť podniká na základe živnostenského oprávnenia vydaného Okresným úradom Košice. Trinh, s.r.o. je zapísaná v Obchodnom registri SR ako spoločnosť s ručením obmedzeným, so základným imanom 5 000 €. Predmet činnosti zahŕňa: predaj výpočtovej techniky, servis elektroniky, inštaláciu softvéru a sieťových riešení.

3. Informácie o manažmente a zamestnancoch

3.1 Manažment a kľúčoví predstavitelia

- Trinh – riaditeľ firmy, zodpovedný za celkový chod spoločnosti a obchodné rozhodnutia.
- Peter Nguyen – technik IT, zodpovedný za servis a technickú podporu.
- Anna Kováčová – účtovníčka, zodpovedná za financie a administratívu.

3.2 Ciele firmy

Krátkodobé ciele: etablovať sa na trhu v Košiciach a získať prvých stálych zákazníkov.
Dlhodobé ciele: rozšíriť pôsobenie na celý východoslovenský región a vytvoriť sieť pobočiek.

4. Marketing a prieskum trhu

4.1 Analýza trhu a konkurencie

Trh s výpočtovou technikou je dynamický a konkurencieschopný. V Košiciach pôsobí viacero firiem, ktoré ponúkajú podobné produkty. Firma Trinh, s.r.o. sa bude odlišovať kvalitou služieb, osobným prístupom a rýchlou reakciou na potreby klienta.

4.2 SWOT analýza

Silné stránky:

- kvalitný servis
- individuálny prístup
- nižšie ceny
- rýchle dodanie

Slabé stránky:

- nová firma na trhu
- menší počet zamestnancov

Príležitosti:

- rastúci dopyt po IT službách
- rozvoj digitalizácie a práce na diaľku

Hrozby:

- vysoká konkurencia
- rýchle technologické zmeny

5. Analýza konkurencie

Na trhu v Košiciach pôsobí viacero spoločností, ktoré poskytujú podobné služby v oblasti výpočtovej techniky, ako napríklad Datacom Košice, TvojePC.sk a IT Servis Plus. Väčšina konkurentov sa zameriava na veľkoobchod alebo špecializovaný servis. Firma Trinh, s.r.o. sa bude odlišovať osobným prístupom, rýchlou odozvou a výjazdom k zákazníkovi priamo na miesto. Zákazníci ocenia nižšiu cenu za servis a priamu komunikáciu bez sprostredkovateľov.

6. Analýza produktov a zákazníkov

Hlavnými produktmi a službami firmy Trinh, s.r.o. sú predaj počítačov, notebookov, tlačiarňí a komponentov, servis výpočtovej techniky, montáž sietí a softvérové poradenstvo. Cieľovými zákazníkmi sú malé a stredné podniky, živnostníci a individuálni používatelia, ktorí hľadajú rýchle a spoľahlivé riešenia. Zákazníci v tejto oblasti oceňujú kvalitu, dostupnosť a dobré ceny.

7. Marketingový plán (4P)

- Product (produkt): výpočtová technika, servis, montáž a poradenstvo.
- Price (cena): konkurenčné ceny s možnosťou zľavy pre stálych klientov.
- Promotion (propagácia): reklama na sociálnych sieťach, webová stránka, letáky a osobné odporúčania.
- Place (miesto): kamenná prevádzka v Košiciach a online objednávky prostredníctvom e-mailu alebo webu.

8. Finančný plán

Firma plánuje základné imanie vo výške 5 000 €. Počiatočné investície budú smerovať do nákupu vybavenia, prenájmu priestorov a marketingu. Odhadované mesačné náklady sú približne 2 000 € (nájom, mzdy, materiál, reklama). Predpokladané mesačné tržby v prvom roku sú 2 500 – 3 000 €, čo by znamenalo mierny zisk po prvých mesiacoch. Cieľom je dosiahnuť návratnosť investície do 12 mesiacov a v druhom roku rozšíriť sortiment o nové služby.