

Podnikateľský zámer

Tech Place, s.r.o.

Marek Holub

3. ročník, EaMVS

2025/2026



Názov firmy: Tech Place, s.r.o.

Adresa firmy: Jarková 7, 040 01 Košice

IČO: 20250956

Základné imanie: 5 000 €

Majiteľ firmy: Marek Holub

Telefónne číslo: +421 950 142 007

E-mail: marek.holub@student.tuke.sk

Obsah

Úvod	4
1. Predmet podnikania spoločnosti	5
2. Legislatíva.....	6
3. Štruktúra manažmentu a zamestnanci spoločnosti.....	7
3.1. Predstavitelia spoločnosti	7
3.2. Ciele spoločnosti	7
3.3. Lokalizácia spoločnosti	8
4. Marketing a prieskum trhu	9
4.1. Analýza trhu	9
4.2. Analýza konkurencie	9
4.3. Analýza zákazníkov	9
4.4. SWOT analýza.....	10
Zoznam obrázkov.....	11

Úvod

Tech Place, s.r.o. je firma zameraná na predaj výpočtovej techniky. Vznikla 6. októbra 2025 a jej majiteľom je podnikateľ Marek Holub, ktorý je zároveň v súčasnosti študentom Ekonomickej fakulty Technickej univerzity v Košiciach.

V tomto dokumente popíšeme a uvedieme zameranie nášho podniku, cieľový trh aj potenciálnych zákazníkov, náš biznis model, povahu nášho marketingu, a v neposlednom rade našich zamestnancov.

1. Predmet podnikania spoločnosti

Hlavným predmetom podnikania našej spoločnosti je kúpa tovaru na účely jeho predaja konečnému spotrebiteľovi. V našom prípade je tovarom výpočtová technika – notebooky, stolné počítače, monitory, a navyše aj rôzne komponenty a doplnky k týmto zariadeniam.

Na trhu s výpočtovou technikou je buď:

- veľa veľkých e-shopov (ako napríklad Alza alebo Datart), kde chýba osobný prístup a odborné poradenstvo,
- alebo malé servisy, ktoré neponúkajú niektoré kvalitné komponenty či moderné zostavy.

Zákazníci často kupujú nevhodné zariadenia, nemajú technické znalosti, a keď sa niečo pokazí, čakajú na opravu týždne.

My preto okrem klasického predaja ponúkame aj špecializované zostavy na mieru (napr. pre študentov, hráčov, či firmy) a rýchly servis do 48 hodín.

Dlhodobým cieľom našej spoločnosti je vybudovať značku, ktorá spája spoľahlivosť, rýchly servis a osobný prístup, ponúkajúcu produkty a služby, ktoré naši zákazníci hľadajú márne u našich konkurentov.

2. Legislatíva

Čo sa týka legislatívnych predpokladov podnikania, naša spoločnosť podniká na základe zakladateľskej listiny vyhotovenej dňa 3. októbra 2025, a na základe schváleného návrhu na zápis spoločnosti do obchodného registra.

Skutočnosti zapísané v obchodnom registri:

Oddiel: s.r.o.

Obchodné meno: Tech Place, s.r.o.

Sídlo: Jarková 7, 040 01 Košice

IČO: 20250956

Deň vzniku: 6.10.2025

Právna forma: spoločnosť s ručením obmedzeným

Základné imanie: 5 000 € (splatené v plnom rozsahu)

Zakladateľ: Marek Holub, Jarková 7, 040 01 Košice

Predmet podnikania (činnosti): kúpa tovaru na účely jeho predaja konečnému spotrebiteľovi

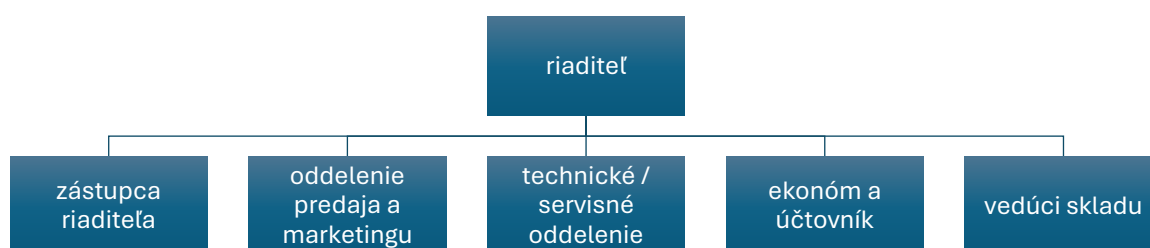
3. Štruktúra manažmentu a zamestnanci spoločnosti

3.1. Predstavitelia spoločnosti

Na čele spoločnosti sa nachádzajú:

- Marek Holub, 21 rokov, študent Ekonomickej fakulty Technickej univerzity v Košiciach, začínajúci podnikateľ – riaditeľ
- Tomáš Hronec, 22 rokov – zástupca riaditeľa

Organizačná štruktúra spoločnosti:



3.2. Ciele spoločnosti

Medzi naše krátkodobé ciele (zamerané na obdobie do 1 roka) patria:

- úspešné spustenie prevádzky
- vybudovanie počiatočného *customer base* – to znamená získať prvých 100 zákazníkov cez marketingové kampane a odporúčania
- nadviazať vzťahy s aspoň 2 dodávateľmi výpočtovej techniky
- implementácia systému riadenia zásob

Čo sa týka dlhodobých cieľov (zamerané na obdobie od 2 do 5 rokov), medzi tie zaradzujeme:

- otvoriť novú prevádzku v inom meste (preferovaná možnosť je Prešov)
- ponúkať IT podporu a iné podobné služby malým a stredným podnikom na základe zmlúv
- dosahovať finančný rast, najmä stabilné ziskové marže (cca. 15% až 20% počas nasledovných 5 rokov)
- zamestnať aspoň 10 ďalších pracovníkov (weboví vývojári, technici, asistenti predaja, a pod.) postupne počas nasledovných 3 rokov

3.3. Lokalizácia spoločnosti

Spoločnosť sídli v prenajatých priestoroch na Jarkovej ulici č. 7 v Košiciach. Lokalita bola vybraná s ohľadom na dopravnú dostupnosť, minimalizáciu prevádzkových nákladov a optimálne priblíženie sa k obchodným partnerom s cieľom prilákať čo najviac zákazníkov.

4. Marketing a prieskum trhu

4.1. Analýza trhu

Trh s výpočtovou technikou na Slovensku má relatívne stabilný rast približne 3% až 5% ročne, čo je poháňané rastúcou digitalizáciou firiem, záujmom študentov a hráčov o moderné zariadenia a potrebou kvalitného IT servisu.

Predaj prebieha ako online, tak aj v kamenných predajniach, pričom zákazníci čoraz častejšie očakávajú

- odborné poradenstvo pri výbere zariadení,
- možnosť zostavy počítača na mieru,
- rýchly servis a podporu pri poruche.

4.2. Analýza konkurencie

Čo sa týka našej konkurencie, na trhu pôsobia rôzne typy predajcov a servisov:

- **Veľké e-shopy** – Alza, Datart, Nay
 - **Silné stránky:** široká ponuka, nízke ceny, dobrá logistika.
 - **Slabé stránky:** slabý osobný prístup, žiadne odborné konzultácie, dlhšie čakanie na špeciálne zostavy.
- **Menšie lokálne servisy a predajne** – Agem, miestne počítačové obchody
 - **Silné stránky:** osobný prístup, možnosť servisu na mieste.
 - **Slabé stránky:** obmedzený sortiment, vyššie ceny, nie vždy moderné komponenty.

Výhody našej spoločnosti môžeme zhrnúť takto:

- Spojenie predaja, odborného poradenstva a rýchleho servisu pod jednou strechou
- Možnosť zostaviť počítač presne na mieru študentom, hráčom a firmám
- Rýchly servis do 48 hodín, čo u konkurencie nie je často garantované

4.3. Analýza zákazníkov

Naša spoločnosť cieľi prevažne na 3 hlavné segmenty zákazníkov:

Fyzické osoby – študenti a hráči

- medzi ich **potreby** patrí výkon, cena, moderné komponenty, či poradenstvo.
- **Správanie:** hľadajú najlepší pomer cena/výkon a možnosť konfigurácie počítača na mieru.

Malé a stredné firmy

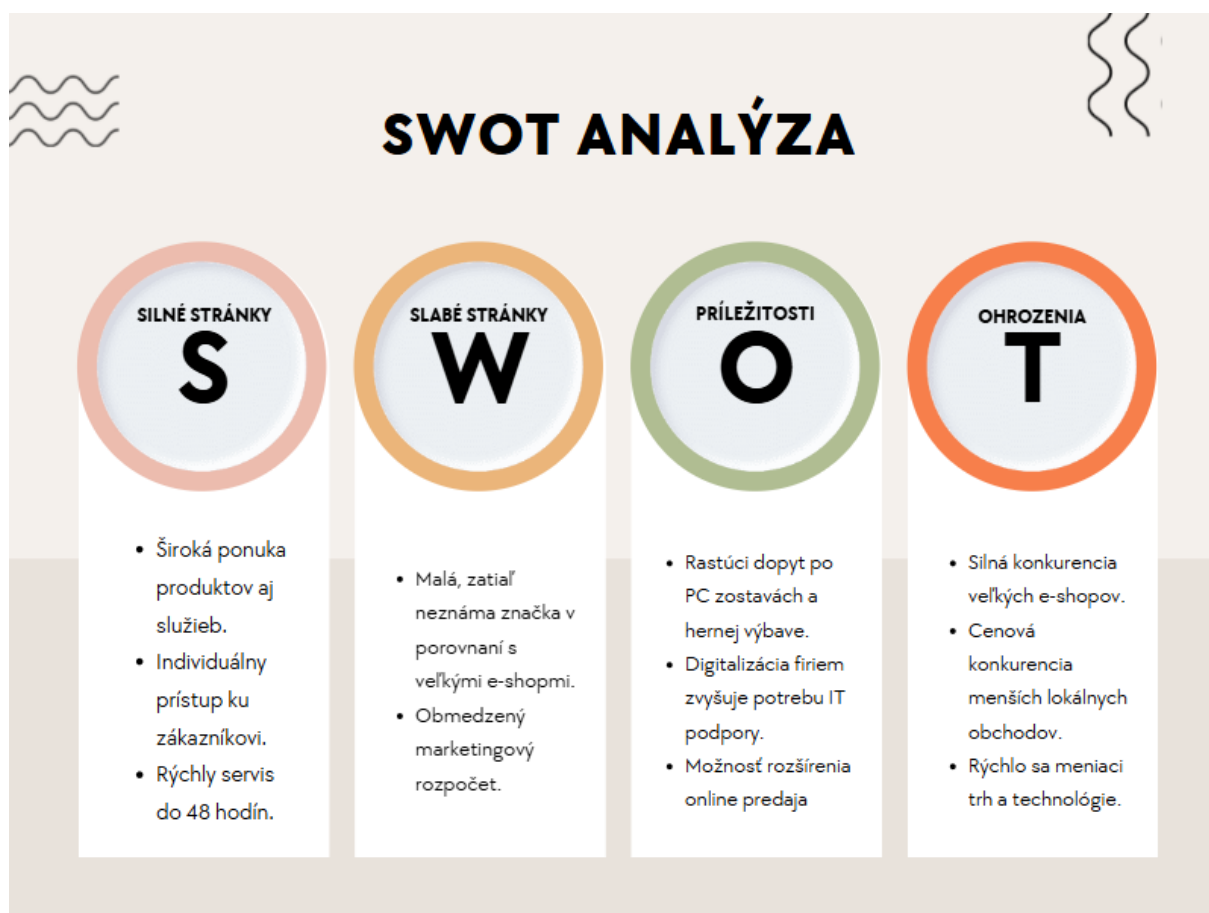
- **Potreby:** spoľahlivé zariadenia, IT podpora, rýchla oprava porúch.
- **Správanie:** hľadajú dlhodobého partnera na nákup a servis IT zariadení.

Školy a verejné inštitúcie

- **Potreby:** hromadné objednávky, pravidelná údržba, servis a záruka.
- **Správanie:** preferujú spoľahlivých dodávateľov s referenciami a garanciou kvality.

4.4. SWOT analýza

Na tomto mieste prikladáme našu SWOT analýzu.



Obrázok 1: SWOT analýza (zdroj: vlastná tvorba pomocou canva.com)

Zoznam obrázkov

Obrázok 1: SWOT analýza (zdroj: vlastná tvorba pomocou canva.com)	10
---	----