

**TECHNICKÁ UNIVERZITA V KOŠICIACH**  
**FAKULTA ELEKTROTECHNIKY A INFORMATIKY**

**PODNIKATEĽSKÝ ZÁMER**

**John Lemon s. r. o.**

## Obsah

|                                                  |   |
|--------------------------------------------------|---|
| 1. Základná charakteristika firmy .....          | 3 |
| 2. Popis podniku .....                           | 4 |
| 3. Analýza spotrebiteľa.....                     | 5 |
| 4. Analýza konkurencie .....                     | 6 |
| 5. Informácie o manažmente a zamestnancoch ..... | 7 |
| 5. SWOT analýza.....                             | 8 |

## 1. Základná charakteristika firmy

|                    |                                                                                            |
|--------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------|
| Názov firmy        | John Lemon s.r.o.                                                                          |
| Právna forma       | Spoločnosť s ručením obmedzeným                                                            |
| IČO                | 20250958                                                                                   |
| ZI                 | 10 000 €                                                                                   |
| Sídlo              | Jedlíkova 9, 040 01 Košice                                                                 |
| Dátum založenia    | 1.10.2025                                                                                  |
| Majiteľ firmy      | Valeriia Voloshyna                                                                         |
| Oblasť podnikania  | Výpočtová technika                                                                         |
| Predmet podnikania | Kúpa a predaj tovaru v oblasti výpočtovej techniky                                         |
| E-mail             | <a href="mailto:valeriia.voloshyna@student.tuke.sk">valeriia.voloshyna@student.tuke.sk</a> |

## 2. Popis podniku

### História firmy

Spoločnosť **John Lemon s.r.o.** bola založená v roku 2025 v Košiciach s cieľom priniesť na trh spoľahlivé produkty a moderné riešenia v oblasti výpočtovej techniky. Myšlienka vzniku firmy vznikla z rastúceho dopytu po kvalitnej technike za dostupné ceny a z presvedčenia, že technológie môžu zjednodušiť prácu aj každodenný život ľudí. Od svojho založenia sa spoločnosť orientuje na profesionálny prístup, inovácie a spokojnosť zákazníkov.

### Opis činnosti

Firma John Lemon s.r.o. sa zameriava na:

- nákup a predaj počítačov, notebookov, komponentov a príslušenstva,
- distribúciu tovaru koncovým zákazníkom a firmám,
- technické poradenstvo a základný servis,
- propagáciu produktov prostredníctvom internetu a sociálnych sietí.

### Poslanie

Cieľom firmy John Lemon s.r.o. je poskytovať zákazníkom kvalitné a spoľahlivé produkty z oblasti výpočtovej techniky, ktoré zlepšujú ich prácu a každodenný život.

### Vízia

Stať sa modernou, dôveryhodnou a inovatívnou spoločnosťou v regióne Košíc, ktorá prináša technologické riešenia.

### 3. Analýza spotrebiteľa

Cieľovou skupinou spoločnosti **John Lemon s.r.o.** sú predovšetkým mladí začínajúci podnikatelia: študenti Ekonomickej fakulty (3. ročník) a fakulty Informatiky (5. ročník) na univerzite v Košiciach.

Ide o študentov, ktorí sa v rámci štúdia prvýkrát stretávajú s podnikaním a zakladajú vlastné firmy. Pre úspešný štart svojich projektov potrebujú kvalitné a spoľahlivé vybavenie kancelárií a výpočtovú techniku.

Títo zákazníci hľadajú moderné technologické riešenia za dostupné ceny, ktoré im umožnia efektívne pracovať, prezentovať projekty a rozvíjať podnikateľské nápady. Keďže väčšina z nich s podnikaním len začína, oceňujú osobný prístup, odborné poradenstvo a možnosť rýchlej dodávky tovaru.

Hlavné charakteristiky cieľovej skupiny:

- vek: 20 – 25 rokov,
- vysokoškolskí študenti so záujmom o podnikanie,
- obmedzený finančný rozpočet,
- dôraz na kvalitu, funkčnosť a moderný dizajn,
- preferencia rýchlych a spoľahlivých služieb.

## 4. Analýza konkurencie

Na trhu pôsobí **18 konkurenčných spoločností**, ktoré takisto založili študenti univerzity. Firmy sa takisto špecializujú na predaj počítačovej techniky a nakupujú tovar od tej istej centrálnej spoločnosti, čo znamená, že ponúkaný sortiment je veľmi podobný.

To predstavuje konkurenčnú výzvu pre spoločnosť John Lemon s.r.o. – odlíšiť sa nie cenou, ale kvalitou používateľského zážitku a komunikáciou so zákazníkmi.

### Hlavné konkurenčné faktory na trhu:

- prehľadnosť a jednoduchosť webovej stránky,
- vizuálne príjemný dizajn a používateľsky priateľské rozhranie,
- rýchlosť nákupu a jasný proces objednávania,
- spôsob online prezentácie a propagácie.

Spoločnosť John Lemon s.r.o. plánuje vyniknúť modernou a zaujímavou webovou stránkou firmy, kde zákazník rýchlo nájde to, čo potrebuje, bez zbytočných krokov a otázok. Cieľom je, aby celý proces nákupu bol jednoduchý, rýchly a príjemný.

Zaujímavým zistením je aj to, že zoznam registrovaných študentských firiem je zoradený podľa abecedy, čo môže ovplyvniť správanie zákazníkov. Firmy, ktoré sa nachádzajú vyššie v zozname, môžu mať väčšiu návštevnosť. Názov John Lemon bol preto zvolený tak, aby pôsobil originálne, zapamätateľne a odlíšil sa od bežných názvov, ktoré často len opisujú predmet podnikania alebo meno zakladateľa.

V súčasnosti nemáme dostupné informácie o cenovej politike, dizajne webových stránok ani o kvalite služieb konkurentov, preto sa analýza zameriava najmä na možné oblasti odlíšenia a potenciálne výhody našej firmy.

## 5. Informácie o manažmente a zamestnancoch

Spoločnosť John Lemon s.r.o. funguje ako malá, dynamická firma s úspornou organizačnou štruktúrou. Každý člen tímu má jasne definované úlohy a zodpovednosti, ktoré zabezpečujú plynulý chod e-shopu a spokojnosť zákazníkov.

### 1. Konateľ spoločnosti – Valeriia Voloshyna, Bc.

**Vzdelanie:** TUKE, FEI (odbor: Hospodárska informatika)

**Zodpovednosti:** riadenie firmy, komunikácia s dodávateľmi, finančné plánovanie, strategické rozhodnutia.

### 2. Správca e-shopu – Martin Šoltés, Bc.

**Vzdelanie:** TUKE, FEI (odbor: Informatika)

**Zodpovednosti:** technická správa e-shopu, aktualizácia produktov, údržba webovej stránky, kontrola objednávkového systému. Martin má skúsenosti s webdizajnom a tvorbou online obchodov, čo zaručuje funkčný a používateľsky prívetivý e-shop.

### 3. Marketingová a obchodná špecialistka – Katarína Novotná, Bc.

**Vzdelanie:** TUKE, EKF (odbor: Ekonómia a manažment)

**Zodpovednosti:** propagácia produktov, správa sociálnych sietí, reklama, komunikácia so zákazníkmi.

Katarína sa špecializuje na digitálny marketing a pomáha firme budovať viditeľnosť a dôveryhodnosť na trhu.

### 4. Zákaznícka podpora a logistika – Tomáš Hric, Bc.

**Vzdelanie:** TUKE, BERG (odbor: Komerčná logistika)

**Zodpovednosti:** spracovanie objednávok, komunikácia so zákazníkmi, koordinácia doručenia tovaru, základná technická pomoc.

Tomáš má technické znalosti a skúsenosti s prácou so zákazníkmi, čo zaručuje rýchle a spoľahlivé riešenie problémov.

## 5. SWOT analýza

| Silné stránky (Strengths)                                                    | Slabé stránky (Weaknesses)                       |
|------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------|
| Mladý, odborne vzdelaný tím s kombináciou ekonomických a IT znalostí.        | Krátka história firmy – nízka známosť na trhu.   |
| Moderná a pohodlná webová stránka firmy s rýchlym prístupom k online obchodu | Obmedzené finančné zdroje na marketing a rozvoj. |
| Flexibilita a rýchla reakcia na potreby zákazníkov.                          | Malý počet zamestnancov – väčšia pracovná záťaž. |
| Osobný prístup k zákazníkom a rýchla komunikácia.                            | Závislosť od jedného dodávateľa techniky.        |

| Príležitosti (Opportunities)                                                | Hrozby (Threats)                                                   |
|-----------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------|
| Rastúci záujem študentov o podnikanie a IT produkty.                        | Silná konkurencia medzi študentskými firmami.                      |
| Možnosť rozšírenia sortimentu a online služieb (napr. servis, poradenstvo). | Rýchle technologické zmeny na trhu.                                |
| Propagácia cez univerzitné kanály a sociálne siete.                         | Riziko nízkej lojality zákazníkov pri podobnej ponuke konkurencie. |
| Možnosť dlhodobej spolupráce s univerzitou alebo IT firmami.                | Kolísanie cien techniky a dodacích lehôt.                          |