

TECHNICKÁ UNIVERZITA V KOŠICIACH

Podnikateľský zámer

2025

Dominik Kuruc, Bc.



KURDO s.r.o.

Názov firmy: Kurdo, s.r.o.

IČO: 20250961

ZI: 5000€

Majiteľ firmy: Dominik Kuruc

Adresa firmy: Wolkerova 6 085 01 Bardejov

Telefónne číslo: 0915123456

E-mail: dominik.kuruc@student.tuke.sk

Elektronický podpis:

Obsah

1. Úvodné informácie.....	4
2. Popis podniku.....	5
2.1. História a súčasný stav.....	5
2.2. Ciele a plány do budúcnosti.....	5
3. Analýzy	6
3.1. Analýza výrobku alebo služby.....	6
3.2. Analýza spotrebiteľa	6
3.3. Analýza trhu a konkurencie	6
4. Organizačná štruktúra a časový harmonogram	7
4.1. Manažment.....	7
4.2. Časový harmonogram.....	7
5. Rizikové faktory – SWOT analýza	8
6. Finančný plán	9

1. Úvodné informácie

Firma Kurdo s.r.o. sa zameriava na predaj kancelárskeho nábytku pre malé a stredné firmy, ako aj pre domácnosti. Cieľom je ponúknuť funkčný a estetický nábytok s dôrazom na kvalitu.

Firma bude sídliť v Bardejove a výrobky distribuovať bude do celého okresu. Marketing sa bude pozostávať prevažne z plagátov strategicky rozmiestnených v rôznych častiach mesta a online reklamy prostredníctvom sociálnych sietí.

2. Popis podniku

Firma Kurdo s.r.o. je čerstvo založená firma, ktorá vznikla v roku 2025 ako reakcia na rastúci dopyt po modernom a kvalitnom kancelárskom nábytku.

2.1. História a súčasný stav

Vzhľadom na to, že ide o čerstvo založenú firmu tak nemôžeme hovoriť o nejakej histórii. V súčasnosti pracuje vo firme iba majiteľ firmy, ktorý sa venuje od objednávanie tovaru cez vybavovanie faktúr až po samotnú distribúciu kancelárskeho nábytku.

2.2. Ciele a plány do budúcnosti

Hlavným cieľom firmy je dostať sa do povedomia zákazníkov kvalitným nábytkom a upevniť si tak pozíciu na trhu. Medzi ďalšie ciele je expandovať do Prešovského kraja a následne cez stred krajiny do celého Slovenska. Do budúcnosti sa totiž počíta s investíciou o rozšírenie skladov a taktiež personálu pre efektívny chod firmy. Do úvahy tiež prichádza zradenie kamenných predajní do väčších miest ako je Prešov, Košice, Žilina a Bratislava.

3. Analýzy

3.1. Analýza výrobku alebo služby

Firma Kurdo s.r.o. sa zameriava na predaj kancelárskeho nábytku ako napríklad pracovných stolov, stoličiek a skriniek. Produkty pochádzajú výlučne zo Slovenska čím chceme zaručiť kvalitu a podporu domácej výroby.

3.2. Analýza spotrebiteľa

Hlavnou cieľovou skupinou sú malé a stredné podniky, ktoré hľadajú kvalitné kancelárske vybavenie za rozumnú cenu. Druhou skupinou sú zákazníci, ktorí pracujú z a potrebujú si zariadiť home office. Zákazníci kladú dôraz na cenovú dostupnosť, dizajn a rýchlosť dodania.

3.3. Analýza trhu a konkurencie

V bardejovskom okrese je viacero predajcov nábytku. Najväčšiu konkurenciu v rámci Bardejova predstavujú firmy Kvokačka a TRUDON, ktorí ponúkajú sortiment nábytku a kancelárie.

Firma sa od konkurencie odlišuje najmä:

- dovozom nábytku zadarmo v rámci okresu,
- krátkou dodacou lehotou,
- možnosťou montáže priamo u zákazníka

4. Organizačná štruktúra a časový harmonogram

4.1. Manažment

- Dominik Kuruc, vek 23 rokov, slobodný, vzdelanie Technická univerzita

Vo firme je zatiaľ jeden člen ale časom a s pribúdajúcimi objednávkami sa firma rozšíri o ďalších zamestnancov.

4.2. Časový harmonogram

V rámci časového harmonogramu máme v pláne do 6 mesiacov byť jedna z najznámejších firiem v bardejovskom okrese. Do roka by sme chceli expandovať do celého Prešovského kraja a taktiež mať v Prešove kamennú predajňu. Do 3 rokov je v pláne pokryť celé Slovensko s kamennými predajňami v krajských mestách ako je Košice, Žilina a Bratislava.

5. Rizikové faktory – SWOT analýza

Silné stránky • bezplatný dovoz nábytku v rámci okresu • rýchla dostupnosť tovaru • predaj výlučne slovenských výrobkov	Slabé stránky • nová značka na trhu • závislosť od dodávateľov • obmedzené skladové priestory
Príležitosti • rastúci záujem o moderný kancelársky nábytok • rozvoj online predaja • spolupráca s firmami pri zariaďovaní kancelárií	Ohrozenia • konkurencia väčších predajcov • zvýšenie cien materiálov a pohonných hmôt • kolísanie dopytu

6. Finančný plán

Financovanie firmy bude v prvých mesiacoch zabezpečené najmä z vlastných zdrojov a z výnosov z predaja. Do budúcnosti sa počíta s rozširovaním firmy preto počítame s možnosťou bankového úveru v primeranej výške.

Hlavné výdavky firmy budú tvoriť náklady na nákup tovaru od dodávateľov, prevádzka e-shopu, marketing a náklady na dopravu nábytku k zákazníkom. Ročné náklady sa predpokladajú približne na úrovni 30 000 až 35 000€.

Výnosy firmy budú pochádzať z predaja kancelárskeho nábytku. Priemerné mesačné tržby sa odhadujú na 5000 až 6000€, čo predstavuje ročný obrat približne 60 000 až 70 000€. Po odčítaní nákladov sa ročný zisk reinvestuje do rozvoja firmy a to na rozšírenie sortimentu a propagácie.