

TECHNICKÁ UNIVERZITA V KOŠICIACH
EKONOMICKÁ FAKULTA

PODNIKATEĽSKÝ ZÁMER/PLÁN
PrimeTech Solutions, s.r.o.

2025

Bc. Filip Petrovič



Názov firmy: PrimeTech Solutions, s.r.o.

Právna forma: spoločnosť s ručením obmedzeným

Majiteľ firmy: Bc. Filip Petrovič

Telefónne číslo: +421949123456

E-mail: filip.petrovic@student.tuke.sk

Adresa firmy: Ťačevská 15, 085 01 Bardejov

IČO: 20250962

Podpis majiteľa firmy:

Základné imanie: 5 000 €

Obsah

1.	Popis podniku	4
1.1.	História a súčasný stav	4
1.2.	Ciele a plány do budúcnosti	4
2.	Analýzy	5
2.1.	Analýza výrobku alebo služby	5
2.2.	Analýza trhu	5
2.3.	Analýza spotrebiteľa	5
2.4.	Analýza konkurencie	5
3.	Organizačná štruktúra a manažment	6
4.	Časový harmonogram	7
5.	Rizikové faktory – SWOT analýza podniku	8
6.	Finančný plán	9

1. Popis podniku

PrimeTech Solutions, s.r.o. je novovzniknutá firma, ktorá pôsobí v oblasti výpočtovej techniky. Špecializovať sa bude predovšetkým na predaj notebookov, počítačov a softvéru. Takisto sa bude špecializovať aj na IT poradenstvo pri výbere nového notebooku či počítača, na základe požiadavok budúceho používateľa.

1.1. História a súčasný stav

Keďže táto firma vznikla v roku 2025, zatiaľ nemá rozsiahlu históriu. V súčasnosti vo firme pôsobí iba jej majiteľ, ktorý zabezpečuje naskladňovanie nového tovaru, prijímanie objednávok, ich spracovanie a následne aj expedíciu tovaru zákazníkom.

1.2. Ciele a plány do budúcnosti

Najzakladanejším a hlavným cieľom tejto firmy je poskytovať zákazníkom spoľahlivú výpočtovú techniku (notebooky, počítače) a softvér do notebookov alebo počítačov. Plánom tejto firmy je aj rozvíjať znalosti v oblasti IT poradenstva. Ďalším plánom do budúcnosti je dosiahnuť stabilný zisk počas prvých 3-5 rokov pôsobenia na trhu. Po dosiahnutí stabilného zisku, presun predaja aj do kamennej predajne a takisto aj rozšírenie pobočky do väčšieho mesta (Prešov, Košice, Bratislava).

2. Analýzy

V tejto časti sa budeme zaoberať 4 analýzami. Ide o analýzu výrobku alebo služby, analýzu trhu, analýzu spotrebiteľa a analýzu konkurencie.

2.1. Analýza výrobku alebo služby

Firma PrimeTech Solutions, s.r.o. sa zaoberá predajom výpočtovej techniky, predovšetkým predajom notebookov a počítačov. S tým súvisí aj poskytovanie IT poradenstva pri výbere nového zariadenia podľa požiadavok zákazníka. V tejto firme sa budú poskytovať kvalitné notebooky a počítače značiek ako Dell, HP a Lenovo. Takisto bude poskytovať aj softvér ako Windows, Microsoft Office či rôzne antivírusové programy. Cieľom je poskytovať novým zákazníkom kvalitný softvér a zariadenia, ktoré spájajú výkon, kvalitu a prijateľnú cenu.

2.2. Analýza trhu

Trh s výpočtovou technikou na Slovensku sa neustále mení a rastie. V dnešnej dobe sú notebooky a počítače neodlúčiteľnou súčasťou bežného života. Ľudia ich využívajú na bežnú prácu, štúdium či na svoj voľný čas. Za posledné roky veľmi vzrástol dopyt o zariadenia, ktoré ľudia využívajú predovšetkým na prácu z domu či na hranie hier.

2.3. Analýza spotrebiteľa

Cieľovou skupinou sú:

- bežní používatelia vo veku 20-60 rokov
- pracujúci, študenti, hráči PC hier
- malé a stredné firmy

2.4. Analýza konkurencie

V Bardejove a v jeho okolí existuje viacero firiem, ktoré ponúkajú výpočtovú techniku. Najväčšou konkurenciou pre našu firmu v rámci Bardejova a jeho okolia sú firmy FOKUS, Nay, Planeo, Bardsoft a HMcomp. Firma PrimeTech Solutions, s.r.o. sa od konkurentov odlišuje kvalitnými zariadeniami s prijateľnou cenou, 36 mesačnou zárukou a dopravou zadarmo v okrese Bardejov.

3. Organizačná štruktúra a manažment

Firma PrimeTech Solutions, s.r.o. je malá firma, ktorej zakladateľom a jediným vlastníkom je Bc. Filip Petrovič. V súčasnosti pôsobí v tejto firme len jej majiteľ, ktorý zabezpečuje všetky činnosti - naskladňovanie nového tovaru, prijímanie objednávok, ich spracovanie a následne aj expedícia tovaru zákazníkom.

V budúcnosti sa plánuje firma rozšíriť o ďalších zamestnancov. Konkrétne o pracovníka pre naskladňovanie tovaru, pracovníka pre spracovanie a následne vybavovanie objednávok, zamestnanca pre expedíciu tovaru zákazníkov, technika pre IT poradenstvo, technika pre správu webovej stránky a predajcov tovaru do kamenných predajní.

Momentálne všetky tieto pozície zastáva majiteľ firmy, ktorý má bohaté skúsenosti v oblasti výpočtovej techniky a IT poradenstva. Vďaka tomu dokáže poradiť svojim zákazníkom pri výbere vhodného notebooku či počítača na základe ich požiadaviek. Firma vďaka nemu funguje efektívne a pomaly nachádza svoje uplatnenie na trhu.

4. Časový harmonogram

Firma PrimeTech Solutions, s.r.o. má časový harmonogram rozdelený do 4 rokov. Ide o časové rozmedzie rokov 2025-2028.

Po úspešnom založení firmy v roku 2025 plánuje firma nakúpiť notebooky a počítače značiek Dell, HP, Lenovo a rôzny druhy softvéru. Následne cieľom firmy v tomto roku bude vytvorenie webovej stránky s ponúkaným tovarom a spustenie online predaja. Taktiež aj poskytovanie IT poradenstva pre zákazníkov.

V nasledujúcom roku 2026 by firma chcela rozšíriť svoje produkty o klávesnice, myši a rôzne príslušenstvo k počítačom a notebookom. Firma plánuje rozšírenie firmy o nových zákazníkov a propagovanie firmy a jej produktov cez online reklamy či cez sociálne siete.

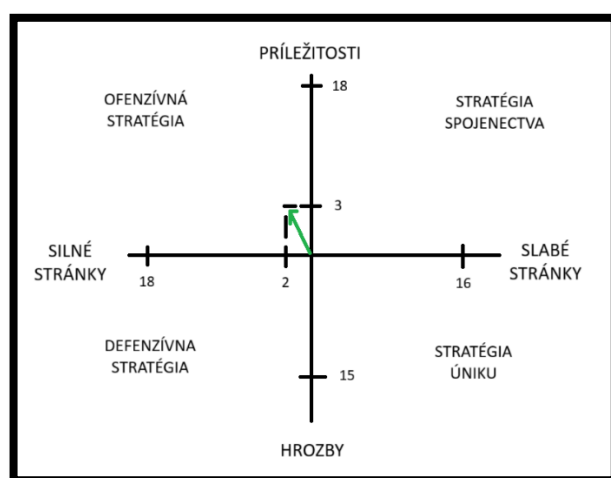
V roku 2027 sa firma zameria na zlepšenie logistiky a procesov pri vybavovaní objednávok. Súčasťou toho je aj rozšírenie predaja do kamenných predajní vo väčších mestách ako sú Prešov, Košice či Bratislava. Samozrejme aj získanie nových znalostí v oblasti IT pre všetkých členov firmy.

V roku 2028 je cieľom stabilizovať predaj a zvýšiť podiel na trhu. Takisto aj priebežné dopĺňanie produktov v e-shope a kamenných predajniach na základe nových trendov a požiadaviek stálych zákazníkov.

5. Rizikové faktory – SWOT analýza podniku

SWOT analýza zobrazuje aké má táto firma silné stránky, slabé stránky, príležitosti a hrozby. Cieľom tejto analýzy je vopred odhaliť možné riziká, aby firma vedela včas zareagovať a vyhnúť sa im.

SILNÉ STRÁNKY	SLABÉ STRÁNKY
• Predaj kvalitnej techniky známych značiek (Dell, HP, Lenovo) -> 5 • Odborné znalosti majiteľa v IT oblasti -> 5 • Osobný prístup a IT poradenstvo k zákazníkom pri výbere tovaru -> 4 • Predaj cez internet -> 4	• Nová firma bez stálych zákazníkov -> 4 • Malý počet zamestnancov -> 3 • Obmedzené finančné náklady -> 5 • Nižšia známosť firmy na trhu -> 4
PRÍLEŽITOSTI	HROZBY
• Rastúci záujem o nové notebooky a počítače -> 5 • Možnosť rozšíriť ponuku o ďalšie produkty súvisiace s výpočtovou technikou -> 4 • Propagovanie firmy a jej produktov cez online priestor -> 5 • Rozšírenie predaja do väčších miest (Prešov, Košice, Bratislava) -> 4	• Veľká konkurencia na trhu -> 5 • Rýchly vývoj technológií -> 4 • Výkyvy cien komponentov a dostupnosti tovaru -> 3 • Závislosť od dodávateľov a ich dodacích lehôt -> 3



Na základ SWOT analýzy sa táto firma nachádza v rastovej (ofenzívnej) stratégii. Znamená to, že má dobré predpoklady na rozvoj do budúcnosti.

6. Finančný plán

Zo začiatku fungovania tejto firmy bude zdroje financovania firmy kombinované. Pôjde o základné imanie vo výške 5 000 € a dodatočné financovanie z úveru, prípadne z investície vo výške 6 000 €. To bude slúžiť na to, aby boli pokryté prvotné nákupy a počiatočné vybavenie firmy.

Základné imanie vo výške 5 000 € sa využije predovšetkým na nákup notebookov a počítačov značiek Dell, HP a Lenovo. Samozrejme aj na nákup rôzneho softvéru. Zvyšok základného imania a úver či investície sa využijú na vybavenie prevádzky, vytvorenie webovej stránky a na administratívne účely.

Firma bude v nasledujúcich rokoch očakávať postupný rast príjmov z predaja tovaru. V prvom roku (2025) očakáva príjem na úrovni 15 000 € pri výdavkoch 11 000 €, čo znamená zisk okolo 4 000 €. V ďalších rokoch sa očakáva, že príjmy budú postupne narastať s rozširovaním ponuky tovaru a efektívnejším fungovaním firmy.

Cieľom finančného plánu je dosiahnuť stabilný zisk z predaja a zvýšenie podielu na trhu. Vďaka narastajúcemu zisku sa budú môcť investovať peniaze do rozvoja firmy za účelom získavania nových zákazníkov.