

Technická univerzita v Košiciach
Fakulta elektrotechniky a informatiky

Podnikateľský zámer

Anguyen, s.r.o.

Bc. Andrea Nguyen

HI, Ing, 2. ročník

2025/2026

Obsah

1	Základné údaje	3
2	Popis podniku	4
3	Analýza výrobku alebo služby	5
4	Analýza trhu	6
5	Analýza spotrebiteľa	7
6	Analýza konkurencie	8
7	Organizačná štruktúra a manažment	10
8	Časový harmonogram	11
9	Rizikové faktory	12
10	Finančný plán	14

1 Základné údaje

Názov firmy: Anguyen, s.r.o.
Právna forma: s.r.o.
Dátum vzniku: 09.10.2025
Majiteľ firmy: Andrea Nguyen
Adresa firmy: Letná 1, 040 01 Košice
Telefónne číslo: 0900 000 001
Predmet podnikania: Maloobchodná činnosť
Oblasť podnikania: Kancelárska technika
IČO: 20250963
DIČ: 2025000963
ZI: 5000 €
E-mail: andrea.nguyen@student.tuke.sk
Webstránka: <http://eshop.ekf.tuke.sk/eshop/963/>

2 Popis podniku

Firma Anguyen, s.r.o. vznikla 9. októbra 2025 v Košiciach s cieľom poskytovať kvalitné produkty v oblasti kancelárskej techniky pre malé a stredné podniky, školy a verejné inštitúcie. Zakladateľka firmy Andrea Nguyen sa rozhodla založiť spoločnosť ako reakciu na rastúci dopyt po spoľahlivých dodávateľoch kancelárskeho vybavenia. Podnik začal pôsobiť ako maloobchodný predajca základnej kancelárskej techniky - tlačiarňí, skenerov, kopírovacích zariadení a príslušenstva. Postupne rozšíril sortiment aj o kancelárske potreby, počítačové doplnky a spotrebný materiál.

V súčasnosti spoločnosť Anguyen, s.r.o. prevádzkuje maloobchodnú predajňu v Košiciach s možnosťou objednávok prostredníctvom internetu. Firma sa zameriava na predaj kvalitných a overených značiek kancelárskej techniky, pričom kladie dôraz na spoľahlivosť produktov, dostupnosť náhradných dielov a rýchlu reakciu na požiadavky zákazníkov. Zákaznícku základňu tvoria prevažne menšie a stredné firmy, školy, úrady, ale aj individuálni zákazníci.

Hlavným cieľom spoločnosti Anguyen, s.r.o. je upevniť svoje postavenie na lokálnom trhu a rozšíriť zákaznícku základňu. Podnik sa usiluje o neustále zvyšovanie kvality služieb a rozširovanie ponuky produktov. Dôležitým cieľom je aj udržiavanie dlhodobých vzťahov so zákazníkmi a budovanie značky ako spoľahlivého partnera v oblasti kancelárskej techniky.

Do budúcnosti plánuje spoločnosť Anguyen, s.r.o. rozšíriť sortiment o moderné kancelárske zariadenia, ekologické a úsporné a poskytovať aj doplnkové služby, ako napríklad servis, prenájom kancelárskej techniky či montáž zariadení priamo u zákazníka. Ďalším plánom je zlepšenie online prítomnosti firmy prostredníctvom e-shopu a marketingových kampaní na sociálnych sieťach, čím sa zvýši dostupnosť produktov pre širší okruh zákazníkov.

3 Analýza výrobu alebo služby

Spoločnosť Anguyen, s.r.o. sa zameriava na maloobchodný predaj kancelárskej techniky, zariadení a doplnkov. V ponuke sa nachádza široký sortiment produktov, ako sú tlačiarne, kopírovacie zariadenia, skenery, počítačové doplnky, tonery, kancelársky papier a iný spotrebný materiál. Cieľom firmy je ponúkať kvalitné a spoľahlivé produkty, ktoré spĺňajú potreby moderných kancelárií a pomáhajú zákazníkom efektívnejšie pracovať.

Spoločnosť spolupracuje s overenými dodávateľmi a značkami, ktoré sú známe svojou kvalitou a spoľahlivosťou. Každý produkt pochádza od certifikovaných výrobcov a je určený pre dlhodobé používanie v kancelárskom prostredí.

Do budúcnosti firma plánuje rozšíriť ponuku o moderné a ekologicky šetrné zariadenia, ako napríklad energeticky úsporné tlačiarne, multifunkčné zariadenia a recyklované tonery.

Zároveň plánuje rozvíjať servisné služby, umožniť zákazníkom objednávanie produktov online a zaviesť systém vernostných zliav pre stálych klientov. Dlhodobým cieľom je vybudovať stabilnú sieť spokojných zákazníkov a posilniť postavenie firmy na lokálnom trhu.

4 Analýza trhu

Charakteristika trhu

Trh s kancelárskou technikou a spotrebným materiálom patrí medzi stabilné odvetvia s dlhodobým dopytom. Napriek digitalizácii zostáva potreba tlačových zariadení, kopírovacích strojov a spotrebného materiálu naďalej vysoká, najmä v školách, úradoch, firmách a rôznych inštitúciách. V posledných rokoch sa na trhu objavuje trend smerujúci k ekologickým riešeniam, teda zákazníci sa čoraz viac zaujímajú o úsporné zariadenia, recyklované tonery a servis, ktorý predlžuje životnosť techniky.

Cieľový trh a zákazníci

Cieľovou skupinou spoločnosti Anguyen, s.r.o. sú malé a stredné podniky, školy, úrady, neziskové organizácie a individuálni zákazníci. Pre tieto subjekty je dôležitá spoľahlivosť kancelárskej techniky, kvalita produktov, dostupnosť spotrebného materiálu a rýchlosť dodania. Firma sa snaží prispôbiť ponuku požiadavkám zákazníkov tým, že ponúka sortiment overených značiek s dôrazom na kvalitu, funkčnosť a dostupnosť. Vďaka spoľahlivým produktom, výhodným cenám a doprave zdarma si spoločnosť Anguyen, s.r.o. postupne buduje stabilnú zákaznícku základňu, ktorá prispieva k opakovaným nákupom a pozitívnym odporúčaniam.

Predaj, distribúcia a zisky

Predaj produktov prebieha prostredníctvom e-shopu. Dodávky tovaru sú realizované priamo z centrálného skladu alebo prostredníctvom dodávateľov. Výnosy spoločnosti sú založené na kombinácii predaja zariadení a spotrebného materiálu. Vzhľadom na stabilný dopyt po kancelárskej technike je možné očakávať mierny, no trvalý rast tržieb.

Rastový potenciál a plány do budúcnosti

Trh s kancelárskou technikou ponúka v najbližších rokoch potenciál pre rozvoj najmä v oblasti ekologických riešení, servisných služieb a online predaja. Spoločnosť Anguyen, s.r.o. plánuje tieto príležitosti využiť a zvýšiť svoj podiel na regionálnom trhu približne o 3-5 % v priebehu nasledujúcich 3 rokov. Dlhodobým cieľom je rozšíriť sortiment, modernizovať predajnú stratégiu a vybudovať si postavenie spoľahlivého partnera pre zákazníkov v oblasti kancelárskej techniky.

5 Analýza spotrebiteľa

Cieľovými spotrebiteľmi spoločnosti Anguyen, s.r.o. sú prevažne malé a stredné podniky, školy, úrady a jednotlivci, ktorí potrebujú kancelársku techniku a súvisiace produkty. Typický zákazník má nasledovné charakteristiky:

- rozmer a veľkosť firmy/domácnosti: malé a stredné firmy (1-50 zamestnancov), školy a úrady s menším počtom kancelárií, individuálni zákazníci využívajúci domácu kanceláriu
- profesia/typ zákazníka: administratívni pracovníci, učitelia, podnikatelia a zamestnanci malých firiem
- príjem: stredný až vyšší príjem, ktorý umožňuje investovať do spoľahlivej a kvalitnej kancelárskej techniky
- vek: 25-55 rokov, ideálne osoby aktívne pracujúce v kancelárskom prostredí alebo riadiace pozície vo firmách
- pohlavie: cieľová skupina zahŕňa mužov aj ženy, rozhodujúce sú profesionálne potreby a záujem o kvalitu a spoľahlivosť produktov

Produkty spoločnosti Anguyen, s.r.o. prinášajú zákazníkom konkrétny úžitok, zabezpečujú efektívnu a spoľahlivú prácu, šetria čas a znižujú náklady spojené s poruchami alebo náhradami nefunkčných zariadení. Kvalitná kancelárska technika zvyšuje produktivitu práce a umožňuje pohodlnú a bezproblémovú prevádzku kancelárií. Dlhodobým cieľom je budovať vernostnú základňu spokojných zákazníkov, ktorí budú opakovane nakupovať produkty spoločnosti a odporúčať ju ďalším potenciálnym klientom.

6 Analýza konkurencie

Profil konkurentov

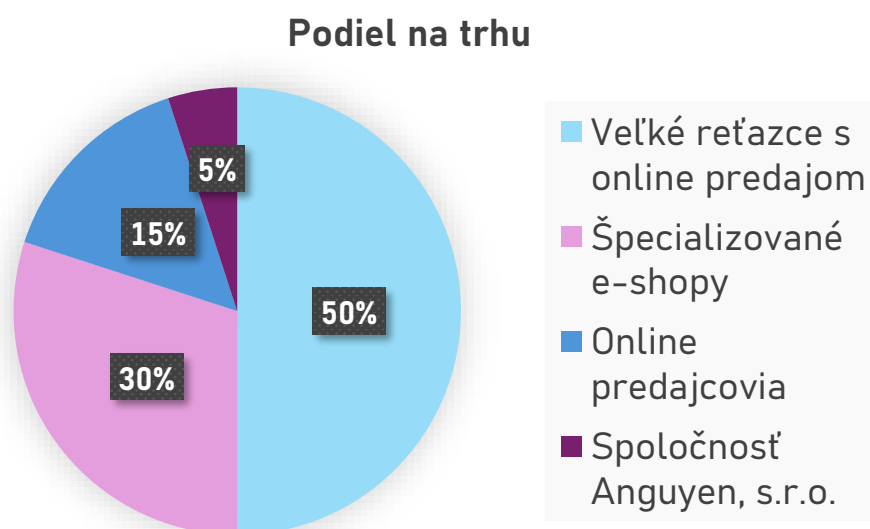
Na trhu s kancelárskou technikou pôsobia najmä online predajcovia a e-shopy, ako aj veľké obchodné reťazce s možnosťou online objednávky. Medzi hlavné typy konkurencie patria:

Veľké online reťazce a e-shopy	ponúkajú široký sortiment produktov, často za nižšie ceny, ale s menším individuálnym prístupom k zákazníkovi
Špecializované predajne kancelárskej techniky	menšie firmy so zameraním na určité typy zariadení a doplnkov, ponúkajú odborné poradenstvo a servis, ale niektoré produkty môžu mať limitovanú dostupnosť
Online predajcovia a e-shopy	poskytujú pohodlný nákup z domu a často širší sortiment, ale zákazník nemá možnosť osobnej konzultácie a okamžitého odberu

Porovnanie výrobkov a postavenie na trhu

Produkty spoločnosti Anguyen, s.r.o. sa od konkurencie odlišujú predovšetkým kvalitou a spoľahlivosťou, ako aj starostlivo vybraným sortimentom overených značiek. Hlavnou konkurenčnou výhodou je predaj cez e-shop s pohodlným nákupom z domu a doprava vždy zdarma, čo zvyšuje atraktivitu pre zákazníkov.

Približný podiel na trhu v segmente online predaja kancelárskej techniky možno odhadnúť nasledovne:



Porovnanie silných a slabých stránok

	Silné stránky	Slabé stránky
Anguyen, s.r.o.	kvalitný sortiment, doprava zdarma, jednoduchý online nákup, spoľahlivosť a rýchlosť doručenia	menší sortiment oproti veľkým reťazcom, nižší marketingový rozpočet, novo vzniknutá firma
Konkurenti	širší sortiment, silná značka, rozsiahly marketing	doprava často spoplatnená, menší dôraz na individuálny prístup, dlhšia doba vybavenia objednávky u medzinárodných predajcov

Hlavnou stratégiou firmy Anguyen, s.r.o. je využiť silné stránky, kvalitu produktov, dopravu zdarma a jednoduchý nákup, na budovanie lojálnej zákazníckej základne. Firma plánuje postupne rozšíriť sortiment a posilniť online marketing, čím zvýši svoj podiel na trhu a konkurencieschopnosť.

7 Organizačná štruktúra a manažment

Spoločnosť Anguyen, s.r.o. je jednoosobová s.r.o., pričom jediným vlastníkom a zároveň zamestnancom je Andrea Nguyen. Všetky rozhodnutia týkajúce sa riadenia podniku, nákupu produktov, marketingu, správy e-shopu a komunikácie so zákazníkmi sú realizované priamo majiteľom.

Andrea Nguyen disponuje potrebným vzdelaním a skúsenosťami v oblasti predaja, podnikania a správy e-shopov, čo umožňuje efektívne riadiť všetky činnosti spoločnosti. Majiteľ zodpovedá aj za plánovanie rozvoja podniku, sledovanie trendov na trhu a budovanie vzťahov so zákazníkmi a dodávateľmi. Táto organizačná štruktúra zabezpečuje rýchle rozhodovanie a flexibilitu pri reagovaní na potreby trhu a požiadavky zákazníkov.

8 Časový harmonogram

Termín realizácie	Cieľ	Popis činnosti
Október 2025	Založenie firmy a e-shopu	Dokončenie všetkých administratívnych a právnych krokov pre vznik spoločnosti
Október 2025	Nákup prvých produktov	Výber sortimentu, objednávky od dodávateľov
November 2025	Spustenie e-shopu	Nasadenie e-shopu online, testovanie funkčnosti
November 2025	Marketing a propagácia	Príprava webovej stránky, reklama na sociálnych sieťach
November 2025	Zvýšenie predaja a zákazníckej základne	Monitorovanie objednávok, optimalizácia ponuky produktov
November-december 2025	Rozšírenie sortimentu a rozvoj podniku	Pridanie nových produktov, sledovanie trendov na trhu, plánovanie rastu trhového podielu
December 2025	Hodnotenie výsledkov a plánovanie ďalšieho rastu	Analýza predaja, spätnej väzby zákazníkov a úprava obchodnej stratégie

Tento harmonogram poskytuje prehľad hlavných strategických krokov, ktoré sú nevyhnutné pre úspešný rozbeh e-shopu a postupný rozvoj podniku. Každý krok je flexibilný a jeho realizácia sa môže prispôbiť aktuálnym podmienkam na trhu a možnostiam firmy.

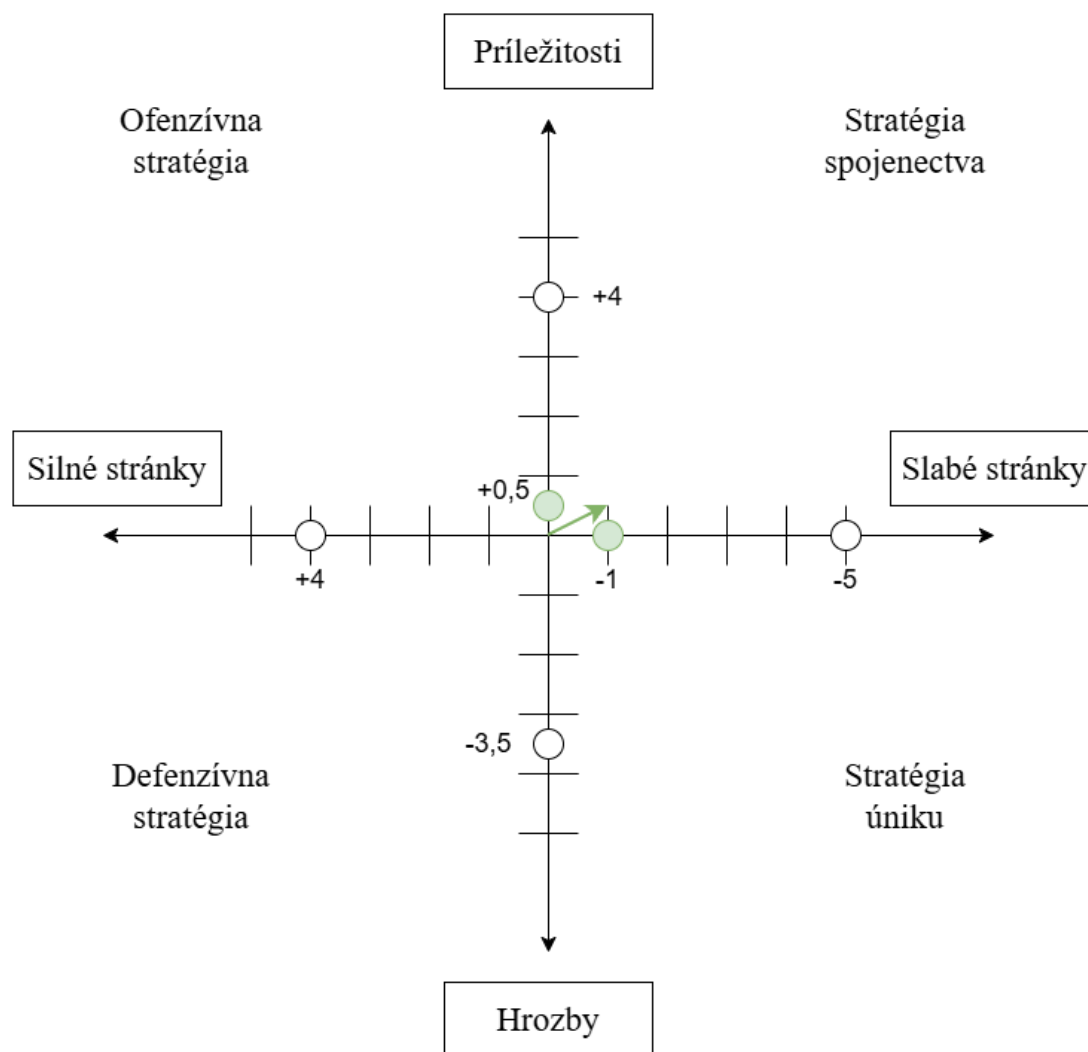
9 Rizikové faktory

Pri podnikaní v oblasti predaja kancelárskej techniky s dopravou zdarma sa môžu vyskytnúť nasledovné riziká:

- finančné riziká: kolísanie cien techniky, náklady na dopravu, oneskorené platby od zákazníkov
- logistické riziká: výpadky v dodávkach, poruchy techniky počas prepravy, nedostupnosť kuriérskych služieb
- trhové riziká: silná konkurencia, zmeny v dopyte, technologické inovácie, ktoré rýchlo zastarávajú produkty
- legislatívne riziká: zmeny v zákonoch o elektronike, ochrane spotrebiteľa, daňových predpisoch
- prevádzkové riziká: technické problémy s e-shopom, nedostatok personálu, výpadky IT systémov
- reputačné riziká: negatívne recenzie, oneskorené dodávky

SWOT analýza

Silné stránky		Slabé stránky	
rýchla a bezplatná doprava	5	obmedzené finančné zdroje	5
flexibilita v rozhodovaní	3	závislosť externých dodávateľov	5
	8		10
Príležitosti		Hrozby	
rastúci dopyt po kancelárskej technike	4	silná konkurencia	5
možnosť rozšírenia sortimentu	4	zmeny v legislatíve	2
	8		7



Obrázok 1 Grafické vyhodnotenie SWOT analýzy

Na základe SWOT analýzy bola identifikovaná strategická orientácia typu spojenectva (WO stratégia). Podnik plánuje využiť externé príležitosti trhu prostredníctvom spolupráce s partnermi, aby prekonal svoje slabé stránky. Cieľom je posilniť konkurencieschopnosť, zefektívniť prevádzku a rozšíriť zákaznícku základňu.

10 Finančný plán

Finančný plán predstavuje základný nástroj pre plánovanie a riadenie hospodárenia podniku. Zohľadňuje očakávané náklady, výnosy, investície a potrebu externého financovania. Cieľom je zabezpečiť likviditu, ziskovosť a udržateľný rast podniku.

Plánované tržby

- Predpokladaný mesačný obrat: 4 000 €
- Ročný obrat: 60 000 €
- Marža na tovare: 20%
- Predpokladaný čistý zisk po prvom roku: 8 000 €

Plánovanie zisku

- Bod zvratu: dosiahnutý pri mesačnom obrate cca 3 500 €
- Ziskovosť: očakáva sa pozitívna EBITDA v prvom roku
- Likvidita: zabezpečená kombináciou vlastných zdrojov a obozretného riadenia nákladov

Zákonné finančné ukazovatele

Podnik bude sledovať a vyhodnocovať tieto ukazovatele:

- Rentabilita tržieb
- Likvidita 1. stupňa
- Celková zadlženosť
- Obrat zásob

Tieto ukazovatele budú pravidelne vyhodnocované a porovnávané s plánom, aby sa zabezpečila finančná stabilita a schopnosť podniku plniť záväzky.

V Košiciach, 23.10.2025

Podpis: Andrea Nguyen

Elektronický podpis: