

Podnikateľský zámer

Kihsim s.r.o.

Virtuálna firma na predmet Ekonomické informačné systémy

Bc. Michaela Gasparová
Hospodárska informatika
2025/2026

Obsah

1	Základné údaje spoločnosti.....	3
2	Popis spoločnosti.....	4
3	Analýza trhu.....	5
4	Analýza výrobku alebo služby.....	6
5	Analýza spotrebiteľa.....	7
6	Analýza konkurencie.....	8
7	Organizačná štruktúra a manažment spoločnosti.....	9
8	Časový harmonogram.....	10
9	Rizikové faktory.....	11
9.1	SWOT analýza.....	11
10	Finančný plán.....	13

1 Základné údaje spoločnosti

Názov spoločnosti:	Kihsim s.r.o.
Právna forma:	s.r.o.
Dátum vzniku:	9.10.2025
Majiteľka spoločnosti:	Michaela Gasparová
Adresa spoločnosti:	Watsonova 4, 040 01 Košice
Telefónne číslo:	+421 000 000 000
Predmet podnikania:	Maloobchodná činnosť
Oblasť podnikania:	Kancelársky nábytok
IČO:	20250964
DIČ:	2025000964
Základné imanie:	5 000€
E-mail:	michaela.gasparova@student.tuke.sk
Web-stránka:	http://eshop.ekf.tuke.sk/eis2025/964/

2 Popis spoločnosti

Spoločnosť Kihsim s.r.o. bola založená 10. októbra 2025 v Košiciach v rámci univerzitného projektu na predmete Ekonomické informačné systémy. Vlastníkom spoločnosti je študentka Hospodárskej informatiky na Fakulte elektrotechniky a hospodárskej informatiky, Bc. Michaela Gasparová, ktorá je zároveň jej jediným zamestnancom.

Propagácia spoločnosti bude zabezpečená pomocou príspevkov na sociálnych sieťach Instagram a Facebook. Marketingová stratégia majiteľky ďalej zahŕňa platenú reklamu v miestnej rádiovkej stanici.

Spoločnosť sídli v centre mesta Košice, čo predstavuje výhodnú polohu a dobrú dostupnosť pre jej zákazníkov z oblasti Košíc a ich okolia. Oblasť podnikania predstavuje najmä predaj kancelárskeho nábytku.

Kancelársky nábytok slúži najmä zamestnancom, ktorý ho denne používajú pri svojej práci, a preto je veľmi dôležité, aby bol tento nábytok kvalitný, moderný a esteticky príjemný. Prívetivé pracovné prostredie má kladný vplyv na pracovný výkon a celkovú náladu zamestnancov.

3 Analýza trhu

Charakteristika trhu

Trhové odvetvie kancelárskeho nábytku zostáva aj napriek prechodu viacerých firiem na prácu svojich zamestnancov z domu žiadaným a pomerne stabilným odvetvím. Najmä vďaka neustupujúcemu dopytu pre kancelárske priestory rôznych škôl, knižníc administratívnych budov rôznych úradov a nemocníc, a podobne. Vývoj technológií a legislatívy kladie dôraz aj na ekologicky šetrné riešenia, výroby, pracovné postupy a výrobné procesy. Preto je dôležité sledovať tieto trendy a zabezpečovať ponuku kvalitných a udržateľných tovarov a služieb.

Cieľový trh a jeho zákazníci

Cieľovými zákazníkmi spoločnosti sú živnostníci a rôzne firmy a spoločnosti, ktoré pre svoje podnikanie potrebujú a využívajú kancelárske priestory. Dopyt cieľových zákazníkov dbá na širokú ponuku, dostupnosť a kvalitu dodávaného tovaru, rýchlosť a kvalitu dodania objednaného tovaru a doplnkových služieb, ktoré spoločnosť poskytuje.

Predaj, distribúcia a zisky

Predaj ponúkaného tovaru je zabezpečovaný pomocou elektronického obchodu, ktorý je možné nájsť na stránke spoločnosti. Sortiment je zabezpečený na základe dostupných tovarov z centrálného skladu. Distribúcia zakúpeného tovaru zákazníkmi je zabezpečovaná externou dopravnou spoločnosťou. Očakávané výnosy z predaja kancelárskeho nábytku sú na miernej úrovni s je možné očakávať ich stabilný rast s postupným rozvojom spoločnosti.

Potenciál rastu a plány do budúcnosti

Stabilný dopyt trhu s kancelárskym nábytkom ponúka vhodné podmienky pre ekonomický rast spoločnosti a to najmä v oblasti doplnkových a servisných služieb. Využitím príležitostí na trhu je možné očakávať nárast podielu spoločnosti na celkovom trhu odvetvia až o približne 5% do doby piatich rokov. Medzi dlhodobé ciele spoločnosti patrí postupné rozširovanie katalógu ponúkaných tovarov a poskytovaných doplnkových služieb, čo priamo vplýva na dobré obchodné meno spoločnosti v povedomí stálych a potenciálnych zákazníkov.

4 Analýza výrobku alebo služby

Spoločnosť Kihsim s.r.o. sa venuje predaju kancelárskeho nábytku. Do sortimentového katalógu sú zaradené kvalitné kancelárske stoly, police, skrinky a stoličky. Majiteľka spoločnosti kladie dôraz na kvalitu ponúkaných tovarov a poskytovaných služieb, ktoré priamo ovplyvňujú obchodné meno a reputáciu spoločnosti.

Ekonomický a trhový rast spoločnosti umožní rozšírenie ponúkaného sortimentu o ďalšie, nové, tovary ako napríklad konferenčné stolíky, kreslá a gauče do zadacích miestností a podobný doplnkový nábytok vhodný a potrebný do kancelárskych priestorov zákazníckych firiem. Taktiež bude neskôr možné rozšíriť ponuku poskytovaných služieb na základe dopytu zákazníkov a to napríklad opravárenský servis, montáž zakúpeného nábytku a podobne. Tieto kroky umožňujúce rozvoj firmy dopomôžu upevniť postavenie spoločnosti na odvetvovom trhu.

Spoločnosť si dáva za cieľ nadobudnúť dobré obchodné meno a reputáciu u svojich zákazníkov. Spokojní zákazníci budú ďalej šíriť kladnú reputáciu spoločnosti a zvyšovať tak povedomie o nej, čo prispeje k jej ekonomickému rastu.

5 Analýza spotrebiteľa

Cieľovými zákazníkmi sú najmä firmy a živnostníci, ktorý si potrebujú zabezpečiť vybavenosť kancelárskych priestorov, v ktorých podnikajú. Medzi charakteristiky cieľového zákazníka patria:

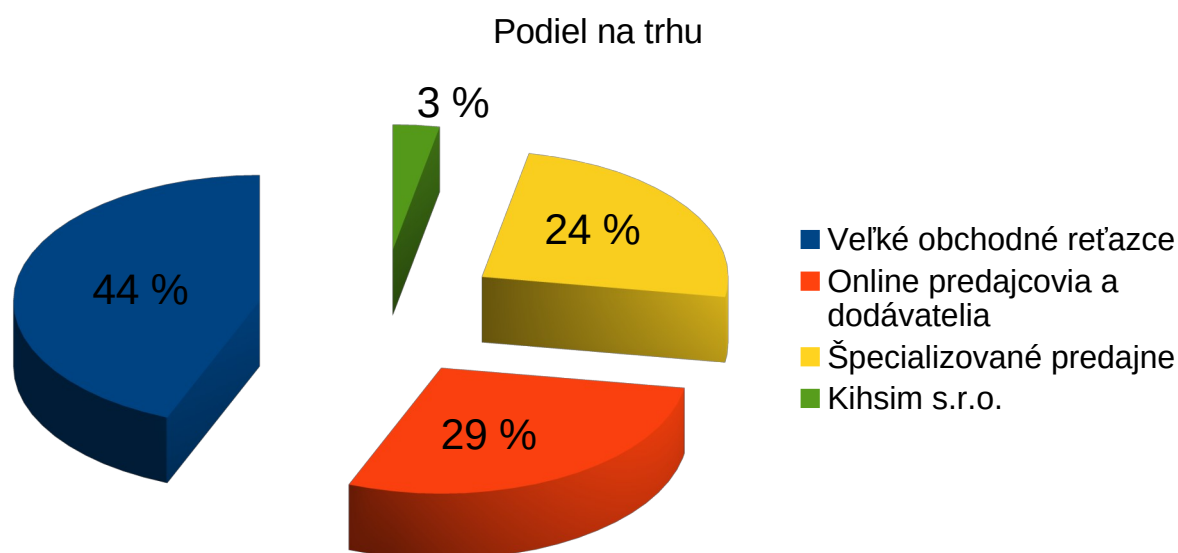
- **Veľkosť podnikov:** Malé až stredné podniky.
- **Trhová oblasť:** Akýkoľvek podnik s potrebou zariadenia a vybavenia svojich kancelárskych priestorov.
- **Príjem:** Nižší až stredný príjem.
- **Vek:** 20 – 55, najmä podniky so zamestnancami v produktívnom veku.
- **Pohlavie:** Na pohlaví zákazníkov nezáleží, cieľová skupina zahŕňa ženy aj mužov ako skonečných používateľov.

Konečným spotrebiteľom zakúpených tovarov sú samotní živnostníci a zamestnanci podnikov, pre ktorých je dôležitá nie len kvalita tovarov, ale aj dizajn a pohodlie používania. Spoločnosť Kihsim s.r.o. dbá na pohodlie a spokojnosť koncových používateľov svojich tovarov a považuje ich spätnú väzbu za užitočnú a prínosnú pre svoj rozvoj. Spokojnosť zamestnancov priamo ovplyvňuje efektivitu ich práce a celkové podnikanie a spokojnosť podniku.

6 Analýza konkurencie

Profil konkurenčných spoločností

- **Veľké obchodné reťazce:** Vo svojej ponuke zahŕňajú široký sortiment kancelárskeho nábytku určený na najmä masový nákup a veľké objednávky, ktorá im umožňuje ponúkať tovar za nižšie jednotkové ceny.
- **Online predajcovia a dodávatelia:** Najväčšou výhodou je priebeh celého objednávkového procesu online na webovej stránke svojho e-shopu. Často ponúkajú online nepretržitý zákaznícky servis asistencie realizácie daného nákupu. Dodanie a dostupnosť vybraných tovarov môže byť problematická.
- **Špecializované predajne:** Ich výhodou je špecifické zameranie na podoblasti dizajnu a rozmerov kancelárskeho nábytku a uspokojenie špecifických požiadaviek zákazníka. Ponúkaný sortiment je vďaka špecifickosti často užší a jeho dodacie lehoty dlhšie.



7 Organizačná štruktúra a manažment spoločnosti

Spoločnosť Kihsim s.r.o. je zriadená ako jednoosobová spoločnosť s ručením obmedzeným, kde majiteľka Bc. Michaela Gasparová pôsobí ako jediný vlastník a zamestnanec. Všetky právomoci rozhodovania, nákupu, predaja a dodania tovarov, marketingu spoločnosti, správy web-stránky a e-shopu, komunikácie so zákazníkmi a celkového riadenia patria do právomocí majiteľa spoločnosti.

Majiteľka je študentkou odboru Hospodárskej informatiky na Fakulte elektrotechniky a informatiky Technickej univerzity v Košiciach, čo zabezpečuje jej potrebnú kvalifikáciu na spoľahlivé riadenie spoločnosti. Teoretické a praktické znalosti nadobudnuté počas tohto štúdia prispievajú k správne mu rozvoju spoločnosti a jej upevnenia na trhu kancelárskeho nábytku. Ďalej je zodpovednou osobou za ekonomický rast a napredovanie spoločnosti v tejto oblasti ako aj jej hospodárskeho nakladania s celkovým majetkom spoločnosti.

8 Časový harmonogram

Uvedený harmonogram poskytuje časový prehľad plánovaných strategických krokov podnikania spoločnosti, ktoré sú dôležité pre úspešné hospodárenie a ekonomický rast spoločnosti. Kroky sú plánované, tak aby umožňovali prispôsobenie sa aktuálnej ekonomickej a trhovej situácii.

Termín realizácie	Cieľ	Popis činnosti
Október 2025	Založenie spoločnosti	Splnenie všetkých legislatívnych a administratívnych podmienok pre vytvorenie spoločnosti.
Október 2025	Vytvorenie e-shopu a webovej stránky spoločnosti	Založenie a príprava webovej stránky a e-shopu spoločnosti.
Október 2025	Prvotný nákup výrobkov a tovarov	Nákup tovarov a výrobkov, doprava a organizácia skladu
November 2025	Spustenie e-shopu	Naplnenie e-shopu a uvedenie do prevádzky
November 2025	Marketing a propagácia spoločnosti	Vytvorenie, príprava a zverejnenie reklám
November 2025	Optimalizácia predaja a rozšírenie zákazníckej základne	Pozorovanie objednávok, optimalizácia ponuky
November a december 2025	Rozšírenie ponúkaného sortimentu	Zaradenie nových tovarov do katalógu na základe vývoja trhu
December 2025	Vyhodnotenie hospodárenia a plánovanie nasledujúceho obdobia	Analýza hospodárenia podniku, spätnej väzby zákazníkov a plánovanie nasledujúceho hospodársho obdobia.

9 Rizikové faktory

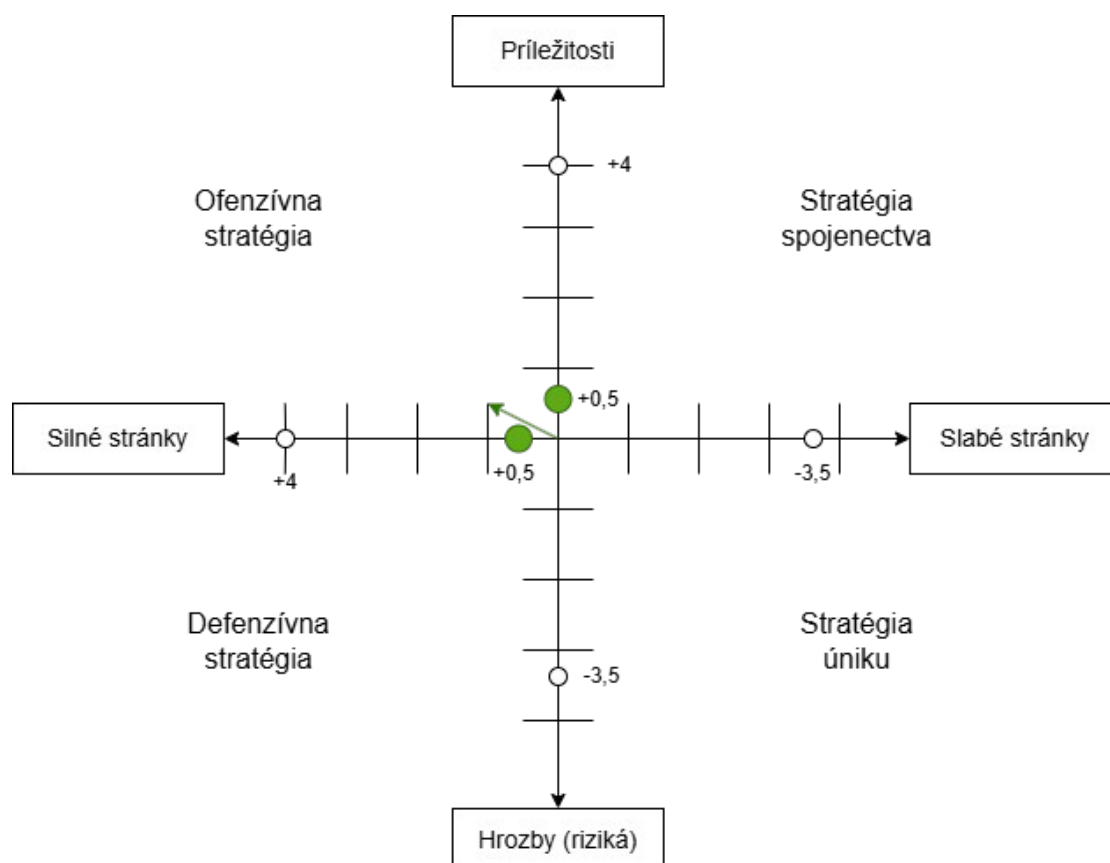
Podnikanie v oblasti kancelárskeho nábytku so sebou prináša nasledovné riziká:

- **finančné:** zvyšujúce sa ceny výrobných materiálov a energií, náklady spojené s dopravou tovarov
- **legislatívne:** zmeny obchodných, spotrebiteľských, daňových zákonov
- **logistické:** neefektívnosť prepravy a skladov, nedodanie tovarov od dodávateľa
- **prevádzkové:** nedostatok zamestnancov, technické problémy s web-stránkou a e-shopom spoločnosti

9.1 SWOT analýza

Silné stránky (Strengths)	
Strategická geografická poloha spoločnosti	5
Kvalita ponúkaných tovarov	3
	8
Príležitosti (Opportunities)	
Rast dopytu po ergonomickom a zdravíu prospešnom sedacom nábytku	4
Spolupráca s podnikmi a inštitúciami	4
	8
Slabé stránky (Weaknesses)	
Závislosť od jedného dodávateľa (centrálny veľkosklad)	5
Nedôvera voči novým spoločnostiam na trhu	3
	7
Hrozby (Threats)	
Znižujúci sa počet kancelárií (prechod firiem na prácu z domu)	3
Rast prevádzkových nákladov (energie a nájom)	4
	7

Na základe vykonanej SWOT analýzy spoločnosti sa podnik bude riadiť ofenzívnou stratégiou. Spoločnosť využije trhové príležitosti a svoje silné stránky, aby sa presadil na trhu.



10 Finančný plán

Finančný plán spoločnosti poskytuje prehľad o plánovanom finančnom hospodárení spoločnosti. Zohľadňuje predpokladané náklady a výnosy z obchodnej činnosti a prípadnú potrebu externého financovania spoločnosti.

Očakávané tržby:

- **Mesačný obrat:** 5 000€
- **Ročný obrat:** 60 000€
- **Marža:** 20%
- **Predpokladaný čistý zisk po prvom roku podnikania:** 6 000€

Očakávaný zisk:

1. **Bod zvratu:** pri mesačnom obrate 4 000€
2. **Ziskovosť:** 10%
3. **Likvidita:** 1,5

Zákonné finančné ukazovatele:

1. **Celková zadlženosť**
2. **Likvidita prvého stupňa**
3. **Obrat zásob**
4. **Rentabilita tržieb**

V Košiciach 25.10.2025

Podpis: Bc. Michaela Gasparová

Elektronický podpis: