

Podnikateľský zámer

BDHInnovate, s.r.o.

Boris Daňko

5r. HI

2025/2026



Názov firmy: BDHInnovate, s.r.o.

IČO: 20250975

DIČ: 2025000975

ZI: 50 000 €

Majiteľ firmy: Boris Daňko

Adresa firmy: Letná 1/9 , 04001 , Košice

Telefónne číslo: +421 912 345 678

E-mail: boris.danko@student.tuke.sk

Obsah

1.	Sumár	4
2.	Popis podniku	5
2.1.	Legislatíva	6
3.	Analýza výrobku alebo služby	7
4.	Analýza trhu	8
4.1.	Profil zákazníkov	8
4.2.	Požiadavky trhu	8
5.	Analýza spotrebiteľa	9
5.1.	Mária Polomská (34r.)	9
5.2.	Daniel Hreus (27r.)	9
5.3.	Vladislav Slobodník (52r.)	9
6.	Analýza konkurencie	10
7.	Marketingový plán a stratégia	11
8.	Organizačná štruktúra a manažment	12
9.	SWOT Analýza	13

1. Sumár

Spoločnosť BDHInnovate, s.r.o. bola založená a registrovaná 12. októbra 2025. Jej primárnou činnosťou je nákup a predaj výpočtovej techniky. Zakladateľom, majiteľom a výkonným riaditeľom je Boris Daňko, absolvent Technickej univerzity v Košiciach, kde študoval odbor Hospodárskej informatiky na Fakulte elektrotechniky a informatiky. V spoločnosti pôsobí spolu s riaditeľom dokopy 4 zamestnanci:

- **Marketér** – online marketing, správa e-shopu, soc. siete a vizuálna komunikácia značky
- **Účtovník**
- **Predajca / skladník** - priamy predaj v kamennej predajni, evidencia zásob a expedícia objednávok

Marketing spoločnosti bude zameraný predovšetkým na online priestor a fyzické osoby. Firma plánuje cielene osloviť zákazníkov, ktorí uprednostňujú online nakupovanie, pričom zároveň bude podporovať aj návštevy kamennej predajne. Táto kombinácia umožní klientom nielen nakúpiť pohodlne z domu, ale aj osobne konzultovať svoje potreby a požiadavky s odborným personálom. Druhú líniu marketingu bude tvoriť B2B segment, ktorý bude zastrešovať riaditeľ spoločnosti. Jeho úlohou bude identifikovať potenciálnych firemných klientov, analyzovať ich potreby a následne pripraviť individuálnu prezentáciu produktov a riešení na mieru.

Spoločnosť bude svoje produkty ponúkať na celom území Slovenskej republiky, pričom hlavným predajným kanálom bude e-shop. Online predaj predstavuje kľúčový pilier podnikania a bude rozhodujúci pre dlhodobú udržateľnosť a rast firmy. Kamenná predajňa a B2B aktivity budú smerované najmä na východné Slovensko, konkrétne do miest Košice, Prešov a ich okolia, kde má spoločnosť ambíciu vybudovať silnú regionálnu značku s osobným prístupom k zákazníkovi.

Nakoľko v danom segmente pôsobí viacero predajcov podobného sortimentu, spoločnosť BDHInnovate sa plánuje odlíšiť kombináciou výhodnej ceny, spoľahlivej kvality a osobného prístupu. Cieľom je vytvoriť príjemnú atmosféru menšej, rodinnej firmy, ktorá si zakladá na dôvere, ústretovosti a individuálnom prístupe ku každému zákazníkovi.

2. Popis podniku

Spoločnosť BDHInnovate, s.r.o. vznikla 12. októbra 2025 v Košiciach. Zakladateľom, majiteľom a výkonným riaditeľom je Boris Daňko. Ide o novú, ambicióznou firmu, ktorá pôsobí v odvetví výpočtovej techniky. Majiteľ firmy vidí v tomto odvetví nepokryté segmenty zákazníkov, ktoré by rád oslovil. Opiera sa o jasnú víziu a moderný prístup k zákazníkovi, ktorý sa snaží spájať s príjemnou atmosférou navodzujúcu férový a ľudský prístup menšej/rodinnej firmy.

Každý človek vo firme má jasne definované úlohy a zodpovednosti, ktoré však ponechávajú istý priestor na osobný rast a kreativitu jednotlivcov. Práve takáto štruktúra a otvorenosť k nápadom by mali zabezpečiť prosperitu firmy a podporiť príjemné a tvorivé pracovné prostredie. Hlavnou aktivitou je predaj výpočtovej techniky fyzickým osobám ale aj v biznis sektore. Rozdiel však možno badať v oslovovaní zákazníkov a ponúkaných doplnkových služieb.

Firma vykonáva okrem hlavnej činnosti aj podporné aktivity v súvislosti s jej hlavnou podnikateľskou činnosťou tak, aby podporili predaj a zvýšili kvalitu ponúkaných tovarov a služieb:

- nákup a predaj výpočtovej techniky
- distribúcia zakúpeného tovaru klientom
- propagácia produktov pomocou online a offline reklamy
- konzultácie a analýza potrieb zákazníka

Cieľom podniku je v prvom rade etablovanie na trhu, nájdenie spoľahlivej klientely a stabilizácia finančnej situácie. V budúcnosti by spoločnosť rada prišla s ďalšími podpornými službami ako je napr. servis/oprava ponúkanej techniky.

2.1. Legislatíva

Splnenie legislatívnych predpokladov podnikania

Spoločnosť podniká na základe živnostenského listu vydaného Živnostenským oddelením Obvodného úradu v Košiciach, Hroncova 13 dňa 12. októbra 2025.

Skutočnosti zapísané v obchodnom registri

Oddiel: S.r.o.

Obchodné meno: BDHInnovate, s.r.o.

Sídlo: Letná 1/9 , 04001 , Košice

IČO: 20250975

Deň vzniku: 12.10.2025

Právna forma: spoločnosť s ručením obmedzeným

Základné imanie: 50 000 € (splatené)

Zakladateľ: Boris Daňko, Jantárová 4, 040 01, Košice

Predmet činnosti: Obchodná činnosť

3. Analýza výrobku alebo služby

Spoločnosť BDHInnovate, s.r.o. sa zameriava na predaj výpočtovej techniky, pričom jej sortiment zahŕňa najmä počítače, notebooky, monitory, tlačiarne, komponenty, periférie a príslušenstvo pre domácnosti aj firmy. Cieľom je poskytovať zákazníkom kvalitné a spoľahlivé produkty od overených dodávateľov, ktoré spĺňajú aktuálne technologické štandardy a potreby modernej doby.

V ponuke spoločnosti sa budú nachádzať produkty renomovaných značiek, ktoré sú na trhu známe svojou kvalitou a servisnou podporou. Do budúcnosti je ambíciou spoločnosti vytvoriť aj vlastnú produktovú líniu – napríklad počítačové zostavy alebo príslušenstvo zostavené pod značkou BDHInnovate, ktoré by odrážali filozofiu firmy: kvalitu, spoľahlivosť a dostupnosť.

Tovar bude spoločnosť nakupovať od veľkoobchodných dodávateľov a distribuovať ho prostredníctvom e-shopu. Vybrané produkty budú vystavené aj v kamennom obchode, ktorý bude zároveň slúžiť ako výdajné miesto a sklad. Zo skladu budú produkty expedované kuriérskymi službami priamo k zákazníkovi po celom Slovensku.

Pri výbere tovaru sa spoločnosť bude zameriavať na kvalitu, výkon, dizajn, ekologické parametre a pomer ceny a úžitkovej hodnoty. Dôležitým faktorom bude aj ergonómia a spoľahlivosť produktov, keďže cieľom firmy je osloviť nielen bežných používateľov, ale aj profesionálov, malé a stredné podniky.

Spoločnosť verí, že dokáže uspokojiť potreby širokého spektra zákazníkov – od študentov a domácností až po podnikateľské subjekty, ktoré hľadajú moderné technologické riešenia pre svoju každodennú činnosť.

4. Analýza trhu

4.1. Profil zákazníkov

Spoločnosť považuje za hlavnú skupinu zákazníkov mladých ľudí vo veku 20 až 40 rokov, ktorí sú technicky zdatní, pohybujú sa v online priestore a pravidelne nakupujú cez internet. Ide o skupinu, ktorá sa zaujíma o moderné technológie, či už pre prácu, štúdium alebo voľný čas. Títo zákazníci hľadajú spoľahlivú výpočtovú techniku za rozumnú cenu, pričom kladú dôraz na kvalitu, dizajn a výkon.

Vzhľadom na to, že väčšina týchto zákazníkov trávi veľa času online, marketing firmy bude smerovaný práve do tohto prostredia – cez sociálne siete, platené reklamy a obsahový marketing. Naším cieľom je vytvoriť dlhodobé vzťahy so zákazníkmi, založené na dôvere, transparentnosti a dobrej zákazníckej podpore.

Druhou skupinou zákazníkov sú firemní klienti (B2B sektor) – malé a stredné podniky, ktoré potrebujú technické vybavenie pre svojich zamestnancov, modernizujú kancelárie alebo zariaďujú nové priestory. Títo zákazníci očakávajú komplexné riešenia, rýchlu komunikáciu, odborné poradenstvo a možnosť individuálnej ponuky. Spoločnosť preto plánuje pristupovať ku každému B2B klientovi osobne – zanalyzovať jeho potreby, pripraviť vhodnú ponuku a v prípade záujmu aj zabezpečiť dodávku a inštaláciu techniky.

4.2. Požiadavky trhu

Trh s výpočtovou technikou sa v posledných rokoch dynamicky rozvíja, a to najmä vďaka nárastu práce z domu, online vzdelávania a digitalizácie podnikov. Stále viac jednotlivcov aj firiem investuje do kvalitnej a spoľahlivej techniky, ktorá im zaručí vyšší výkon, efektivitu a komfort pri práci.

V rámci Košického a Prešovského regiónu je viditeľný rast malých a stredných firiem, IT spoločností a coworkingových priestorov, ktoré neustále zlepšujú svoje technologické vybavenie. Tým sa otvára významná príležitosť pre spoločnosť BDHInnovate, s.r.o., ktorá chce ponúknuť moderné produkty za konkurencieschopné ceny a pritom si zachovať osobný prístup a kvalitný servis.

Na základe prieskumu trhu spoločnosť odhaduje, že v prvom roku pôsobenia by mohla získať približne 3–5 % podiel v regióne v segmente online predaja výpočtovej techniky, pričom v nasledujúcich rokoch sa plánuje rozšíriť aj na celoslovenský trh.

5. Analýza spotrebiteľa

5.1. Mária Polomská (34r.)

Mária je mamička dvoch detí a pracuje ako vedúca predajne potravín. S manželom bývajú v rodinnom dome neďaleko Košíc. V poslednom období si uvedomila potrebu mať vlastný pracovný priestor doma, kde by mohla riešiť pracovné e-maily, dokumenty a osobné projekty. Plánuje si preto zakúpiť nový notebook a tlačiareň, pričom hľadá spoľahlivé zariadenie za rozumnú cenu. Dôležité je pre ňu aj to, aby bola technika ľahko ovládateľná a esteticky príjemná, keďže bude umiestnená v rodinnom priestore.

5.2. Daniel Hreus (27r.)

Daniel je mladý IT špecialista, ktorý často pracuje z domu. V poslednej dobe pociťuje potrebu zvýšiť produktivitu, a preto sa rozhodol investovať do výkonnej pracovnej techniky. Hľadá spoľahlivý notebook, monitor a periférie, ktoré mu umožnia efektívnejšie pracovať. Zaujíma sa o moderný dizajn, tichú prevádzku a energetickú úspornosť. Jeho rozpočet je obmedzený, preto vyhľadáva predajcu, ktorý ponúka najlepší pomer cena/výkon a poskytuje aj odborné poradenstvo.

5.3. Vladislav Slobodník (52r.)

Vladislav je majiteľom účtovníckej firmy, ktorá expanduje a sťahuje sa do nových kancelárskych priestorov. Plánuje kompletne obnoviť technické vybavenie firmy – počítače, monitory, tlačiarne a sieťové zariadenia. Potrebuje partnera, ktorý mu poskytne kompletný servis od výberu až po dodanie a nastavenie zariadení. Hľadá spoľahlivú firmu, ktorá rozumie potrebám menších podnikov, dokáže poradiť a zároveň ponúka kvalitné produkty bez zbytočného predraženia. Vladislav preferuje osobný kontakt a dlhodobú spoluprácu.

6. Analýza konkurencie

Mesto Košice a jeho okolie predstavujú z podnikateľského hľadiska veľmi atraktívny región. Ako metropola východného Slovenska disponuje vysokou koncentráciou podnikateľských subjektov, škôl, inštitúcií a domácností, ktoré využívajú výpočtovú techniku pri svojej každodennej činnosti. Tento potenciál vytvára vhodné podmienky pre podnikanie v oblasti predaja a servisu počítačov, notebookov, tlačiarň a príslušenstva.

Napriek priaznivému prostrediu je konkurencia v segmente výpočtovej techniky pomerne silná. Na trhu pôsobí viacero známych predajcov, ako napríklad Alza, Datart, Nay, Okay, či TPD, ktorí majú rozsiahle portfólio produktov a dobre vybudované online predajné kanály. Títo predajcovia však vo väčšine prípadov poskytujú štandardizovaný prístup bez individuálneho riešenia potrieb zákazníka a ich služby sú zamerané najmä na rýchly predaj, nie na odborné poradenstvo či následný servis.

Spoločnosť BDHInnovate, s.r.o. sa preto plánuje od konkurencie odlíšiť najmä osobným a odborným prístupom, rýchlym servisom a výhodnejšou cenovou politikou pri zachovaní kvality produktov. Firma sa bude zameriavať nielen na bežných spotrebiteľov, ale aj na malé a stredné podniky, ktoré hľadajú spoľahlivého partnera pre vybavenie svojich kancelárií výpočtovou technikou.

Na rozdiel od väčších reťazcov, BDHInnovate poskytne komplexné služby – od poradenstva pri výbere techniky, cez analýzu potrieb klienta, návrh optimálneho riešenia, až po dodanie, zapojenie a následný servis. Cieľom je vybudovať dlhodobé vzťahy so zákazníkmi založené na dôvere a spokojnosti.

Aj keď v regióne pôsobí viacero menších predajcov podobného zamerania, kvalita poskytovaných služieb, dostupnosť tovaru a komunikácia so zákazníkom bývajú často nevyrovnané. BDHInnovate preto stavia na rýchlej reakcii, férovej cene a ľudskom prístupe, čo predstavuje jej hlavnú konkurenčnú výhodu na miestnom trhu.

7. Marketingový plán a stratégia

Marketingová stratégia spoločnosti BDHInnovate, s.r.o. vychádza z dôkladnej analýzy cieľových skupín a potrieb zákazníkov. Hlavným cieľom je budovanie stálej klientely, dobrej reputácie a dlhodobej dôvery zákazníkov, a to na základe výhodných cien, kvality produktov, odborného poradenstva a profesionálnej komunikácie.

Hlavným pilierom marketingu bude online reklama, zameraná najmä na sociálne siete Facebook a Instagram, ktoré patria medzi najnavštevovanejšie platformy na Slovensku. Správu týchto kanálov bude mať na starosti interný marketingový špecialista, ktorý zabezpečí pravidelnú komunikáciu, tvorbu grafického obsahu a cielené reklamné kampane. Cieľom nie je krátkodobé získavanie sledovateľov prostredníctvom súťaží či akcií, ale systematické budovanie značky BDHInnovate ako spoľahlivého a priateľského partnera v oblasti výpočtovej techniky.

Doplňujúcim kanálom bude Google Ads (AdWords), prostredníctvom ktorého firma osloví aj zákazníkov, ktorí aktívne vyhľadávajú konkrétne produkty (napr. notebooky, monitory, tlačiarne či komponenty). Tento nástroj umožní zvýšiť návštevnosť e-shopu aj mimo základných cieľových skupín.

Predaj bude prebiehať predovšetkým prostredníctvom e-shopu, ktorý bude navrhnutý s dôrazom na prehľadnosť, jednoduchosť nákupu, technickú spoľahlivosť a používateľskú prívetivosť. Webová stránka bude optimalizovaná pre všetky zariadenia a doplnená o moderné filtre produktov, recenzie zákazníkov a automatizovaný informačný systém o dostupnosti tovaru. Na podporu predaja budú využité aj nástroje e-mail marketingu (napr. Mailchimp) na zasielanie newsletterov, akcií, noviniek a odporúčaní produktov.

V rámci B2B stratégie sa spoločnosť zameria na menšie a stredné podniky, ktoré potrebujú vybaviť svoje kancelárie či pracoviská novou výpočtovou technikou. Týmto firmám bude ponúknutá bezplatná úvodná konzultácia a analýza potrieb, po ktorej BDHInnovate pripraví návrh technického riešenia a cenovú ponuku na mieru. Cieľom je dlhodobá spolupráca so stabilnými firemnými klientmi, ktorí budú pravidelne využívať služby spoločnosti (dodávky techniky, servis, poradenstvo).

8. Organizačná štruktúra a manažment

Spoločnosť BDHInnovate, s.r.o. vedie jej zakladateľ a jediný majiteľ Boris Daňko, ktorý pôsobí aj ako riaditeľ spoločnosti. V minulosti podnikal ako živnostník, čím nadobudol cenné skúsenosti v oblasti riadenia a fungovania malého podniku. Následne pôsobil na pozícii projektového manažéra, kde získal znalosti z oblasti vedenia ľudí, plánovania, organizácie práce a strategického rozhodovania.

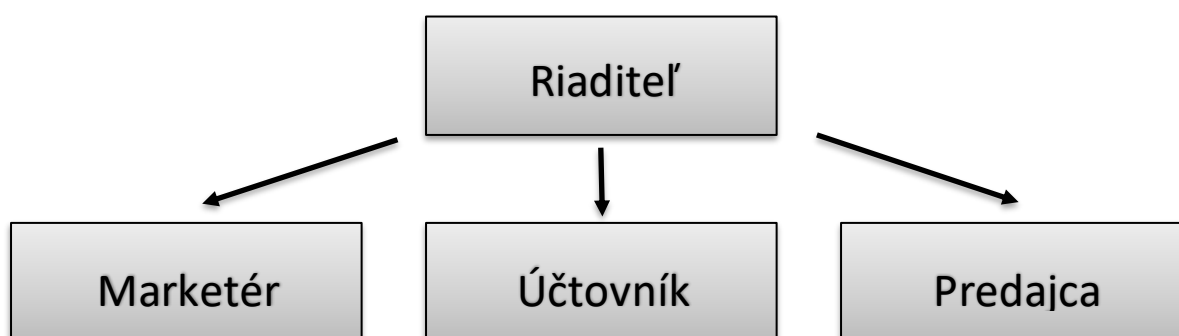
V spoločnosti zastrešuje riaditeľ najmä HR a PR činnosti, strategické plánovanie, kontrolu chodu firmy a rozhodovanie o smerovaní podniku. Taktiež má na starosti B2B sektor.

Marketér predstavuje kľúčovú pozíciu v rámci marketingu a komunikácie spoločnosti. Zodpovedá za propagáciu produktov, správu online reklamy, optimalizáciu e-shopu a budovanie značky BDHInnovate. Jeho úlohou je aj tvorba grafických návrhov pre reklamné a propagačné materiály, správa sociálnych sietí a návrh marketingových kampaní.

Účtovník (ekonóm) zabezpečuje všetky ekonomické a finančné procesy spoločnosti. Je zodpovedný za vedenie účtovníctva, spracovanie miezd, daňové povinnosti a finančné výkazy. Okrem toho vykonáva základné legislatívne a administratívne úkony súvisiace s finančným chodom podniku.

Predajca/skladník má na starosti obsluhu zákazníkov v kamennej predajni a zároveň vykonáva skladové práce, ako sú evidencie zásob, balenie a príprava zásielok na expedíciu. Jeho úlohou je tiež komunikácia so zákazníkmi, pomoc pri výbere produktov a udržiavanie poriadku v sklade a predajnom priestore.

Takto nastavená organizačná štruktúra umožňuje efektívne pokryť všetky kľúčové procesy spoločnosti – od riadenia a marketingu až po finančné operácie a predaj.



9. SWOT Analýza

Silné stránky (strengths):

- Odborné znalosti a skúsenosti zakladateľa
- Osobný prístup k zákazníkom
- Flexibilita a rýchle rozhodovanie
- Kombinácia online a offline predaja
- B2B spôsob predaja (doplňkové služby)

Slabé stránky (weaknesses):

- Obmedzené finančné zdroje
- Nižšia známosť značky
- Závislosť od dodávateľov
- Pomerne veľká konkurencia
- Menší rozsah personálu

Vonkajšie príležitosti (opportunities):

- Schopnosti a skúsenosti majiteľa
- Rozšírenie Home office
- Rastúci dopyt po výpočtovej technike
- Rozšírenie B2B segmentu
- Možnosť poskytovania doplnkových služieb

Hrozby (threats):

- Silná konkurencia
- Kolísanie cien techniky
- Rýchly technologický vývoj
- Ekonomická nestabilita