

TECHNICKÁ UNIVERZITA V KOŠICIACH
FAKULTA ELEKTROTECHNIKY A INFORMATIKY

Podnikateľský plán

Skutočná firma, s. r. o.

Študijný program: Hospodárska Informatika
Študijný odbor: Informatika
Školiace pracovisko: Katedra kybernetiky a umelej inteligencie
Prednášajúci: Doc. RNDr. Jozef Bucko, PhD.
Cvičiaci: Ing. Martin Vejačka, PhD.

2025 Košice

Bc. Dominik Pástor

Názov firmy: Skutočná firma, s. r. o.

IČO: 20250977

DIČ: 2025000977

ZI: 10 000 €

Majiteľ firmy: Bc. Dominik Pástor

Adresa firmy: Vyšná Hutka 117, 040 18 Košice-okolie

Telefónne číslo: +421 915 673 055

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

Obsah

1.	Sumár	5
2.	Charakteristika firmy	6
2.1.	História firmy	6
2.2.	Súčasný stav firmy a opis činnosti firmy	6
2.3.	Hlavné aktivity	6
2.4.	Ciele	7
2.5.	Plány do budúcnosti	7
3.	Analýza výrobku a služby	8
3.1.	Produktový rad: Predaj hardvéru	8
3.2.	Servisný rad: IT Podpora a služby	8
3.3.	Jedinečné predajné výhody nášho portfólia.....	9
4.	Analýza trhu	10
4.1.	Potenciálny trh a jeho charakteristiky	10
4.2.	Podiel na trhu.....	10
4.3.	Trendy a rastový potenciál	10
4.4.	Predaj, distribúcia a zisky.....	11
5.	Analýza spotrebiteľa.....	12
5.1.	Domácnosti a jednotlivci	12
5.2.	Malé firmy a nezávislí profesionáli (MSP a Freelanceri).....	12
6.	Analýza konkurencie	13
6.1.	Profil konkurentov	13
6.2.	Postavenie a podiel na trhu	14
7.	Organizačná štruktúra a manažment.....	15
7.1.	Vlastnícka štruktúra	15
7.2.	Podporný manažment a počiatočná štruktúra	15
7.3.	Plány budúceho rozvoja.....	15
8.	Časový harmonogram	16

9.	Rizikové faktory - SWOT analýza	17
9.1.	Identifikácia rizikových faktorov	17
9.2.	Scenáre pre najhorší prípad a opatrenia	17
9.3.	SWOT analýza	17
10.	Finančný plán	21
10.1.	Finančné ukazovatele a ciele	21

1. Sumár

Spoločnosť Skutočná firma, s. r. o., založená v košickom regióne, vznikla s cieľom poskytovať kvalitné a cenovo dostupné riešenia v oblasti výpočtovej techniky a rýchlej IT podpory. Zakladateľ a majiteľ, Bc. Dominik Pástor, riadi firmu s minimalistickým, ale efektívnym manažmentom, ktorý v počiatočnej fáze zabezpečuje kľúčové činnosti (nákup, predaj, servis, poradenstvo) s podporou externého účtovníka. Plány do budúcnosti zahŕňajú rozšírenie tímu o prvého technika na základe rastúceho objemu servisných príkazov.

Marketingová stratégia spoločnosti je primárne zameraná na online marketingové aktivity a lokálne budovanie značky. Firma plánuje zvýšiť svoju prítomnosť na sociálnych sieťach a využiť digitálnu reklamu, ale hlavne lokálnu distribúciu letákov a priame oslovenie zákazníkov v košickom regióne, aby oslovila domácnosti a malé firmy.

Skutočná firma, s. r. o. má výhodnú polohu s možnosťou osobného odberu a rýchlej expedície v rámci Košíc, čo umožňuje jednoduchý a rýchly prístup zákazníkom. Hlavnými segmentmi klientov sú domácnosti, malé firmy a živnostníci, ktorí hľadajú spoľahlivú výpočtovú techniku a okamžitý, osobný servis za prijateľné ceny. Spoločnosť plánuje rozšíriť svoje služby o správu sietí a expandovať na celé Východné Slovensko, čím si chce zabezpečiť stabilnú pozíciu na trhu.

V oblasti IT obchodu a servisu existuje množstvo konkurentov, no Skutočná firma, s. r. o. sa odlišuje predovšetkým svojím zameraním na osobný zákaznícky servis a odborné poradenstvo, čím vytvára silný a dôveryhodný vzťah so svojimi klientmi. Okrem toho firma ponúka synergiu predaja a servisu na jednom mieste a rýchlosť dodania (často do 24 hodín) pri vybraných produktoch.

Spoločnosť plánuje v budúcnosti rozšíriť svoje portfólio o vlastnú značku predmontovaných počítačových zostáv, čím posilní svoju pozíciu v segmente zákazníkov hľadajúcich výkonné riešenia na mieru. S dôrazom na kvalitu služieb a spokojnosť zákazníkov sa Skutočná firma, s. r. o. chce stať jedným z lídrov na regionálnom trhu v oblasti IT servisu a predaja hardvéru.

2. Charakteristika firmy

2.1. História firmy

Skutočná firma, s. r. o. bola založená v roku 2025 v košickom regióne s cieľom priniesť na trh spoľahlivé a cenovo dostupné riešenia v oblasti predaja výpočtovej techniky a rýchlej IT podpory a servisu. Zakladateľ a majiteľ, Bc. Dominik Pástor, využil svoje technické a podnikateľské znalosti, aby vytvoril spoločnosť, ktorá sa špecializuje na komplexnú starostlivosť o IT vybavenie domácností a malých podnikov.

Firma vznikla ako reakcia na nespokojnosť zákazníkov s neosobným prístupom a dlhými čakacími lehotami veľkých predajcov. Sústredila svoje portfólio na synergické prepojenie predaja kvalitného hardvéru (notebooky, komponenty) a poskytovania okamžitého servisu (opravy, poradenstvo, vzdialená podpora). Týmto spôsobom sa snaží pomôcť zákazníkovi zabezpečiť efektívne a bezproblémové používanie techniky.

2.2. Súčasný stav firmy a opis činnosti firmy

Spoločnosť Skutočná firma, s. r. o. aktuálne operuje s minimálnym a vysoko efektívnym tímom riadeným majiteľom, ktorý zabezpečuje všetky kľúčové činnosti, s podporou externého účtovníka. Firma neustále rozširuje svoje portfólio služieb so zameraním na potreby regionálneho trhu.

Základom ponuky je predaj hardvéru od renomovaných dodávateľov, ktorý zahŕňa notebooky, periférie, sieťové zariadenia a v budúcnosti aj vlastné počítačové zostavy. Okrem štandardného predaja sa firma primárne zameriava na komplexné servisné riešenia na mieru, vrátane:

- rýchlej diagnostiky a opráv hardvéru
- riešenia softvérových problémov (vírusy, optimalizácia)
- poskytovania individuálneho poradenstva pri nákupe novej techniky.

Skutočná firma, s. r. o. aktívne nadväzuje spoluprácu s overenými dodávateľmi komponentov, čo jej umožňuje ponúkať širokú škálu produktov za konkurencieschopné ceny. Vďaka aktívnej prítomnosti na webe a lokálnym marketingovým aktivitám sa firma postupne etablovala ako spoľahlivý regionálny dodávateľ IT techniky a plánuje ďalší rast prostredníctvom e-shopu a rozšírením lokálnej servisnej podpory.

2.3. Hlavné aktivity

Skutočná firma, s. r. o. sa venuje rôznym činnostiam v oblasti predaja a poskytovania komplexných IT riešení:

- **Predaj výpočtovej techniky:** Nákup a predaj hardvéru (notebooky, periférie, sieťové zariadenia) od overených dodávateľov (ASUS, Acer, Dell, HP, Lenovo).
- **Servis a údržba:** Poskytovanie služieb rýchlej diagnostiky, servisu a opráv hardvéru a riešenia softvérových chýb.
- **IT poradenstvo na mieru:** Odborné konzultácie pri výbere a inštalácii nového IT vybavenia pre domácnosti a malé firmy.
- **Online a lokálny predaj:** Distribúcia tovaru prostredníctvom e-shopu a s možnosťou rýchleho osobného odberu/donášky v Košiciach.
- **Vzdialená podpora:** Poskytovanie rýchlej pomoci pri softvérových problémoch prostredníctvom vzdialeného pripojenia.

2.4. Ciele

- **Líder na trhu:** Stať sa jedným z regionálnych lídrov v oblasti IT servisu a predaja hardvéru na Východnom Slovensku do 5 rokov.
- **Rozšírenie služieb:** Rozšíriť portfólio služieb o správu sietí a webhosting pre firemných klientov.
- **Trhový podiel:** Zvýšiť prítomnosť na trhu a získať 5 % podiel v cieľovom segmente (domácnosti a malé firmy) do 3 rokov.

2.5. Plány do budúcnosti

- **Vlastná značka:** Vytvorenie a uvedenie vlastnej značky predmontovaných počítačových zostáv (PC na mieru) pre náročných zákazníkov.
- **Tím:** Nábor a zaškolenie prvého technika/servisného pracovníka na základe rastúceho objemu servisných prác (očakáva sa v priebehu 9. – 12. mesiaca).
- **Expanzia:** Expanzia služieb na celé územie Východného Slovenska a posilnenie svojej pozície ako dôveryhodného partnera pre IT riešenia.

3. Analýza výrobu a služby

Skutočná firma, s. r. o. sa špecializuje na predaj výpočtovej techniky a poskytovanie komplexných servisných riešení pre domácnosti a malé firmy, ktoré vyžadujú spoľahlivé, rýchle a efektívne IT vybavenie a podporu. Naše portfólio je rozdelené do dvoch pilierov, ktoré sa navzájom synergicky dopĺňajú: Produktový rad (Hardvér) a Servisný rad (IT Podpora).

3.1. Produktový rad: Predaj hardvéru

Našou prioritou je predaj kvalitného a overeného hardvéru, s dôrazom na optimálny pomer ceny a výkonu pre cieľové skupiny (domácnosti a malé firmy).

- **Notebooky a periférne zariadenia:** Ponúkame široké spektrum notebookov, ktoré sú ideálne pre prácu z domu, štúdium alebo kancelárske prostredie. Sortiment zahŕňa aj monitory, klávesnice, myši a tlačiarne, ktoré spĺňajú nároky na rýchlu a spoľahlivú každodennú prácu.
- **Sieťové zariadenia:** Zabezpečujeme predaj Wi-Fi smerovačov, prepínačov a sieťových kariet, ktoré zaručujú stabilné a rýchle internetové pripojenie. Kladený je dôraz na jednoduchú konfiguráciu a vysokú úroveň zabezpečenia.
- **Komponenty a PC zostavy na mieru (Plánovaný rozvoj):** Firma plánuje v strednodobom horizonte rozšíriť portfólio o samostatné PC komponenty (CPU, GPU, RAM) a zostavovanie kompletných počítačových zostáv na mieru podľa špecifických požiadaviek zákazníkov (napr. herné PC, pracovné stanice).
- **Softvérové riešenia:** Ponuka zahŕňa predaj a inštaláciu legálnych softvérových licencií, najmä operačných systémov a kancelárskych balíkov, a základných bezpečnostných programov (antivírusy).

Každý produktový segment je starostlivo vyberaný na základe kvality, dlhodobej spoľahlivosti a nášho záväzku poskytovať na zakúpený tovar záruku a servisnú podporu.

3.2. Servisný rad: IT Podpora a služby

Tento pilier je strategicky dôležitý, pretože vytvára opakované príjmy a buduje lojalitu zákazníkov. Servis je zameraný na rýchlosť a efektivitu.

- **Rýchla diagnostika a opravy hardvéru:** Poskytujeme prioritnú diagnostiku (cieľom je do 24 hodín) a opravy pokazených zariadení, vrátane výmeny komponentov (napr. displej, batéria, disky) a opráv notebookov. Zákazník sa nemusí spoliehať na zdĺhavé centrálné servisy.

- **Softvérové služby:** Rýchle a komplexné riešenie problémov s operačným systémom, odstránenie vírusov, malvéru, optimalizácia výkonu PC a obnova stratených dát.
- **IT poradenstvo na mieru:** Konzultačné služby pre domácnosti a malé firmy, ktoré pomáhajú pri výbere najvhodnejšej techniky a konfigurácii siete podľa ich rozpočtu a reálnych potrieb.
- **Vzdialená a lokálna podpora:** Rýchle riešenie softvérových problémov prostredníctvom vzdialeného prístupu. Pri zložitejších problémoch poskytujeme lokálnu podporu priamo u zákazníka.
- **Plánované rozšírenie (2. rok):** Rozvoj možností online servisu a vzdialenej správy firemných zariadení pre B2B klientov, rozšírenie služieb o správu sietí a webhosting.

3.3. Jedinečné predajné výhody nášho portfólia

Naša ponuka je jedinečná vďaka kombinácii týchto faktorov:

- **Kompletné riešenie na jednom mieste:** Zákazník má jedného partnera pre nákup hardvéru aj následný servis a poradenstvo.
- **Rýchlosť a lokálna dostupnosť:** Prioritné doručenie tovaru v rámci Košíc (často do 24 hodín) a rýchla reakcia na servisné požiadavky.
- **Odborné poradenstvo:** Záruka, že zákazník neinvestuje do nevhodného alebo predimenzovaného zariadenia.
- **Dlhodobá spoľahlivosť:** Zameranie na predaj overeného hardvéru a poskytovanie kvalitného servisu posilňuje dôveru v kvalitu a udržateľnosť zariadení.

4. Analýza trhu

4.1. Potenciálny trh a jeho charakteristiky

Cieľový trh pre Skutočná firma, s. r. o. je definovaný lokálne, zameriava sa na košický región a okolité mestá s možnou expanziou na Východné Slovensko. Trh s výpočtovou technikou a IT servisom je dynamický a vykazuje stabilný dopyt po spoľahlivých a rýchlych službách.

Hlavné segmenty zákazníkov sú:

- **Domácnosti a jednotlivci:** Títo zákazníci vyžadujú cenovo dostupné, ale spoľahlivé zariadenia a najmä rýchly a jednoduchý servis a opravy (napr. oprava notebookov, riešenie vírusov). Požadujú osobný prístup a poradenstvo, ktoré veľké reťazce neposkytujú.
- **Malé a stredné podniky (MSP) a živnostníci:** Využívajú hardvér a IT služby na podporu svojej prevádzky. Kladú dôraz na minimalizáciu prestojov, rýchle reakčné časy pri poruchách a často preferujú komplexné riešenia (predaj hardvéru + správa siete na mieru). Preferujú jedného kontaktného partnera pre všetky IT potreby.
- **Domáci pracovníci (Home-Office):** S nárastom práce z domu rastie dopyt po kvalitných prenosných zariadeniach, spoľahlivých sieťových riešeniach a možnosti vzdialenej technickej podpory.

4.2. Podiel na trhu

Skutočná firma, s. r. o. si stanovuje cieľ získať približne 3–5 % podiel na lokálnom trhu v segmente predaja hardvéru a IT služieb pre domácnosti a MSP v priebehu prvých troch rokov. Dosiahnutie tohto cieľa bude primárne zabezpečené budovaním dlhodobej lojality zákazníkov prostredníctvom kvalitného popredajného servisu, rýchlej reakcie a ústneho odporúčania.

4.3. Trendy a rastový potenciál

Trh s IT technológiou a službami je ovplyvnený nasledujúcimi trendmi, ktoré predstavujú rastový potenciál pre firmu:

- **Rastúca závislosť na IT a Home-Office:** Zvýšená závislosť na funkčnom IT pre prácu, vzdelávanie a zábavu v domácnostiach a malých firmách generuje stabilný dopyt po novom hardvéru a servisnej podpore.
- **Dopyt po bezpečnosti a ochrane dát:** S nárastom kybernetických hrozieb rastie potreba riešení na ochranu dát a zabezpečenie siete, čo je príležitosť pre rozšírenie servisného portfólia (napr. antivírusové riešenia, konfigurácia bezpečnej siete).

- **Udržateľnosť a životnosť:** Zákazníci čoraz viac preferujú zariadenia s dlhšou životnosťou a možnosťou opravy pred jednorazovou výmenou. Tento trend podporuje servisnú činnosť a predaj komponentov pre upgrade.

Firma predpokladá stabilný medziročný rast tržieb (12–18 %) najmä vďaka expanzii servisných služieb (opakovaný príjem) a rozširovaniu sortimentu o vlastné PC zostavy na mieru, ktoré reagujú na aktuálny dopyt.

4.4. Predaj, distribúcia a zisky

Skutočná firma, s. r. o. plánuje využívať nasledovné predajné a distribučné kanály:

- **Online predaj (E-shop):** Hlavný kanál pre predaj hardvéru, ktorý umožňuje osloviť široké spektrum zákazníkov v regióne.
- **Priamy predaj a konzultácie:** Pre B2B segment a náročnejších domácich zákazníkov, kde sa kladie dôraz na poradenstvo a individuálne prispôsobenie ponuky (PC zostavy, sieťové riešenia).
- **Lokálna distribúcia:** Rýchla a flexibilná donáška tovaru v rámci Košíc (často do 24 hodín) a možnosť osobného odberu/servisu.

Zisky budú pochádzať z predaja zariadení (hardvéru), zo servisných poplatkov (opravy, diagnostika, podpora) a z marže na softvérových licenciách. Firma plánuje maximalizovať zisk prostredníctvom rozšírenej ponuky digitálnych služieb (vzdialená podpora a správa sietí), ktoré sú vysoko maržové.

5. Analýza spotrebiteľa

Skutočná firma, s. r. o. sa zameriava na dva kľúčové segmenty spotrebiteľov, pričom každý z nich má špecifické požiadavky na kvalitu, cenu a rýchlosť servisu výpočtovej techniky.

5.1. Domácnosti a jednotlivci

- **Veľkosť a rozmer:** Jednotlivci, rodiny a študenti, ktorí potrebujú spoľahlivé zariadenia pre domácu prácu, zábavu a štúdium.
- **Motivácia a požiadavky:** Títo zákazníci často hľadajú dobrý pomer ceny a výkonu, pričom ich primárnou požiadavkou je rýchly a dostupný servis pri poruche (oprava notebookov, odvírovanie PC) a jednoduché používanie. Uprednostňujú dôveryhodného lokálneho partnera pred neosobnými veľkými reťazcami.
- **Príjem:** Spotrebiteľia s obmedzeným rozpočtom, ktorí hľadajú cenovo dostupné, no spoľahlivé riešenia a odborné poradenstvo, aby sa vyhli zbytočným investíciám.
- **Prínosy produktov:** Naše služby a hardvér poskytujú domácnostiam okamžité vyriešenie kritických IT problémov, úsporu času a istotu, že zakúpené zariadenie je optimálne pre ich potreby (vdáka poradenstvu na mieru).

5.2. Malé firmy a nezávislí profesionáli (MSP a Freelanceri)

- **Veľkosť a rozmer:** Malé a stredné podniky do 10 zamestnancov, živnostníci a nezávislí profesionáli v košickom regióne.
- **Motivácia a požiadavky:** Pre tento segment je kľúčová minimalizácia prestojov a spoľahlivosť IT infraštruktúry, keďže ich prevádzka je na technike priamo závislá. Vyžadujú si rýchlu reakciu, komplexné riešenia (hardvér + servis) a možnosť dlhodobej spolupráce (servisné zmluvy, správa siete).
- **Príjem:** Klienti s obmedzeným rozpočtom na IT, pre ktorých je dôležitá optimálna investícia a dlhodobá spoľahlivosť zariadení pred najnovšími trendmi.
- **Prínosy produktov:** Firma sa stáva jedným kontaktným miestom pre nákup hardvéru, nastavenie siete a odstránenie porúch. Tým im šetríme čas, znižujeme prevádzkové náklady a zabezpečujeme nepretržitú a efektívnu prevádzku ich podnikania.

Záverečné zhrnutie spotrebiteľského zamerania

Spoločnosť sa zameriava na zákazníkov, pre ktorých je kľúčová spoľahlivosť, dostupnosť a ľudský prístup, a ktorí sú ochotní zaplatiť za pridanú hodnotu v podobe kvalifikovaného poradenstva a rýchleho servisu oproti neosobným nákupom vo veľkých reťazcoch.

6. Analýza konkurencie

6.1. Profil konkurentov

Na trhu s výpočtovou technikou a IT servisom v košickom regióne pôsobia dvaja hlavní typy konkurentov, ktorí sa líšia v cenovej politike, rozsahu služieb a cieľových skupinách. Skutočná firma, s. r. o. zaujíma pozíciu, ktorá kombinuje cenovú konkurencieschopnosť s kvalitným osobným servisom.

Typ 1: Veľké národné a nadnárodné reťazce (Např. Alza, Nay)

- **Zameranie:** Masový predaj širokého spektra IT tovaru.
- **Cieľová skupina:** Široká verejnosť, ktorá hľadá najnižšiu cenu alebo najširší výber.
- **Sortiment:** Extrémne široký, ale servis je často neosobný a prebieha centrálné (dlhé lehoty).
- **Charakteristika:** Sú hlavným cenovým konkurentom v predaji hardvéru.

Typ 2: Miestne IT obchody a servisné strediská (Lokálni hráči)

- **Zameranie:** Poskytovanie rýchleho servisu a opráv.
- **Cieľová skupina:** Zákazníci s konkrétnym problémom, ktorí vyžadujú rýchlu lokálnu pomoc.
- **Sortiment:** Zvyčajne nemajú veľké skladové zásoby hardvéru, zameriavajú sa na prácu (servis).
- **Charakteristika:** Sú hlavným konkurentom v segmente IT podpory, ale ich kapacity sú limitované.

Typ 3: Priamy konkurent s komplexnou ponukou (Např. DK Tech – Univerzálny IT servis)

- **Zameranie:** Poskytovanie komplexného riešenia, od predaja techniky po IT podporu a servis, ale s menším zameraním na špecializáciu (univerzálny prístup).
- **Cieľová skupina:** Stredne veľké a väčšie podniky s potrebou komplexného riešenia.
- **Charakteristika:** Poskytujú síce rýchlu technickú podporu, no ich technológia je skôr univerzálna bez dôrazu na prémiovú úroveň, ktorá kombinuje cenovú dostupnosť s vysokým servisom.

Skutočná firma, s. r. o. sa odlišuje od reťazcov rýchlosťou a osobným servisom a od lokálnych hráčov schopnosťou ponúknuť komplexný, overený hardvér z vlastných zdrojov.

6.2. Postavenie a podiel na trhu

Pretože sa firma špecializuje na regionálny trh a segment MSP, jej cieľom je etablovať sa ako najspoľahlivejší lokálny partner.

- **Skutočná firma, s. r. o.:** Nový účastník s cieľom získať 3–5 % podiel na lokálnom trhu IT hardvéru a servisu pre MSP a domácnosti v priebehu prvých troch rokov, vďaka dôrazu na synergiu predaja a servisu.
- **Veľké reťazce (spolu):** Dominujú približne 50–60 % trhu v predaji hardvéru vďaka cenovej sile a rozsahu. Ich slabinou je servis.
- **Lokálne servisy (spolu):** Pokrývajú približne 15–20 % trhu, zameraní výhradne na servisné a opravné práce.

7. Organizačná štruktúra a manažment

7.1. Vlastnícka štruktúra

Skutočná firma, s. r. o. je spoločnosť s ručením obmedzeným. Zakladateľom, majiteľom a výkonným riaditeľom je Bc. Dominik Pástor. Riadi všetky strategické aktivity, finančné plánovanie a dohľad nad kľúčovými procesmi predaja a servisu.

Bc. Dominik Pástor - Zakladateľ a výkonný riaditeľ

Zodpovednosť: Celkové vedenie spoločnosti, tvorba obchodnej stratégie, riadenie vzťahov s dodávateľmi hardvéru, dohľad nad marketingom a predajom. V počiatočnej fáze zabezpečuje aj väčšinu IT servisu a poradenstva.

Vzdelanie a skúsenosti: Absolvent Fakulty elektrotechniky a informatiky Technickej Univerzity v Košiciach, študijný program Inteligentné systémy. Jeho silnou stránkou je technické know-how, flexibilita a schopnosť rýchlo reagovať na požiadavky lokálneho trhu.

7.2. Podporný manažment a počiatočná štruktúra

V počiatočnej fáze prevádzky (prvý rok) operuje Skutočná firma, s. r. o. s minimalistickou štruktúrou, kde je riadenie a operatíva sústredená primárne v rukách majiteľa.

- **Externý účtovník:** Zabezpečuje kompletnú agendu miezd, daňového a finančného účtovníctva na základe dohody o spolupráci.

7.3. Plány budúceho rozvoja

V rámci budúcich cieľov sa plánuje postupná expanzia personálu, ktorá je kľúčová pre udržanie rýchlosti a kvality služieb pri rastúcom objeme práce:

- **Technické oddelenie (Priorita):** Najdôležitejším krokom je nábor prvého technika/servisného pracovníka (očakáva sa v priebehu 9. – 12. mesiaca). Jeho úlohou bude preberať väčšinu servisných príkazov, čo umožní riaditeľovi sústrediť sa na strategický rast firmy a rozvoj B2B služieb.
- **Logistika/Administratíva:** V strednodobom horizonte (po 1. roku) sa plánuje prijatie administratívneho pracovníka/logistického asistenta pre podporu e-shopu a vybavovanie objednávok, čím sa zvýši efektivita expedície a zníži administratívna záťaž manažmentu.

Tieto kroky sú nevyhnutné na to, aby spoločnosť udržala svoju kľúčovú konkurenčnú výhodu, rýchlosť a kvalitu lokálneho servisu, a zároveň vytvorila stabilnú organizačnú štruktúru, ktorá nie je závislá len od jedného človeka.

8. Časový harmonogram

Mesiac 1: Dokončenie právnych formalít, nájom priestorov, vybavenie kancelárie.

Mesiac 2: Nadviazanie kontaktov s dodávateľmi, vytvorenie webovej stránky a sociálnych sietí, spustenie lokálnej marketingovej kampane (letáky, sociálne siete(Instagram)).

Mesiac 3: Spustenie predaja a servisných služieb.

Mesiac 6: Vyhodnotenie prvého polroka, prispôsobenie ponuky podľa dopytu.

Mesiac 9-12: Zváženie náboru prvého technika na základe objemu servisných príkazov.

Strednodobé ciele (1-3 roky):

- **1 - 2. rok:** Rozšírenie ponuky o vlastné PC zostavy na mieru. Zavedenie stabilných servisných balíkov a programov údržby pre firemných klientov.
- **Koniec 2. roka:** Rozšírenie služieb o správu sietí a webhosting pre MSP. Dosiahnutie 1,5–2 % podielu na lokálnom trhu IT služieb.
- **2. – 3. rok:** Expanzia pôsobnosti na širšie Východné Slovensko a zvýšenie trhového podielu na 3–5 % v cieľovom segmente.

Dlhodobé ciele (3+ rokov):

- **Stabilizácia značky:** Vybudovanie stabilného postavenia ako regionálny líder v IT servise a predaji kvalitného hardvéru s osobným prístupom.
- **Diverzifikácia:** Neustále rozširovanie produktového portfólia o nové technologické a ekologické riešenia a služby.
- **Lojalita:** Budovanie vernej zákazníckej základne s ponukou pravidelného servisu a technickej podpory.

9. Rizikové faktory - SWOT analýza

9.1. Identifikácia rizikových faktorov

Identifikácia rizík pomáha Skutočnej firme, s. r. o. pripraviť sa na potenciálne výzvy, ktoré môžu ovplyvniť predaj, dodávateľský reťazec a finančnú stabilitu.

- **Ekonomické riziká:** Možný vplyv inflácie a pokles kúpnej sily zákazníkov (domácností a MSP), čo by mohlo znížiť dopyt po novom hardvéri. Riziko kolísania cien komponentov, ktoré ovplyvňujú marže.
- **Konkurenčné riziká:** Agresívna cenová politika zo strany veľkých reťazcov. Vstup silného lokálneho hráča s podobným konceptom synergie predaja a servisu.
- **Technologické riziká:** Rýchle tempo technologických inovácií môže spôsobiť rýchle zastarávanie tovaru na sklade, ak nebude efektívne riadený inventár.
- **Riziká dodávateľského reťazca:** Závislosť na kľúčových dodávateľoch hardvéru a globálne problémy s nedostatkom čipov/komponentov môžu spôsobiť oneskorenie dodávok a zvýšenie nákupných cien.
- **Prevádzkové riziká:** Počiatočná závislosť na know-how majiteľa/jedného špecialistu, čo predstavuje riziko pri jeho dlhodobej neprítomnosti.
- **Riziká spojené so zmenami v spotrebiteľskom správaní:** Rastúci trend v oblasti kybernetickej kriminality sice prináša príležitosť pre servis, ale zároveň predstavuje riziko pre nechránené zariadenia zákazníkov.

9.2. Scenáre pre najhorší prípad a opatrenia

V prípade nepriaznivých scenárov (napr. výrazný pokles dopytu alebo pretrvávajúce problémy s dodávateľmi) má firma pripravené nasledovné stratégie:

- **Zameranie na servis:** Pri poklese predaja hardvéru sa presunú zdroje na zvýšenie objemu servisných a konzultačných služieb, ktoré sú stabilným zdrojom príjmu aj počas recesie.
- **Optimalizácia nákladov:** Zníženie prevádzkových nákladov (minimalizácia marketingového rozpočtu a úspory v energiách) a dôsledné riadenie cash flow.
- **Diverzifikácia dodávateľov:** Neustále hľadanie alternatívnych regionálnych a medzinárodných dodávateľov pre zníženie závislosti.
- **Posilnenie lojality:** Zameranie na údržbu a popredajné služby pre stálych klientov a zavedenie nízkonákladových marketingových stratégií na udržanie lojality.

9.3. SWOT analýza

Silné stránky (Strengths):

(Hodnotenie 1-5)

Osobný prístup a poradenstvo na mieru	5
Rýchle dodanie a lokálna dostupnosť	5
Výhodnejšie cenové podmienky	4
Flexibilita a rýchla reakcia na trh	4
Synergia predaja a servisu	4
CELKOVÉ SKÓRE SILNÝCH STRÁNOK	22

Slabé stránky (Weaknesses):

Obmedzené marketingové rozpočty	5
Obmedzená známosť značky	4
Závislosť od jedného majiteľa/špecialistu	4
Obmedzený počiatočný sortiment a skladové zásoby	3
Nízka vyjednávacía sila voči dodávateľom	3
CELKOVÉ SKÓRE SLABÝCH STRÁNOK	19

Príležitosti (Opportunities):

Nespokojnosť zákazníkov s neosobnými veľkými reťazcami	5
Rastúci dopyt po IT riešeniach pre home-office a malé firmy	5
Možnosť rozšírenia služieb (správa sietí, webhosting)	4
Partnerstvá s miestnymi firmami (B2B)	4
Rast dôvery v lokálne podnikanie	3
CELKOVÉ SKÓRE PRÍLEŽITOSTÍ	21

Hrozby (Threats):

Vstup veľkého hráča na trh/agresívna cenová politika súperov	5
--	---

Ekonomická kríza a pokles kúpnej sily	4
Rýchly technologický pokrok a zastarávanie tovaru	4
Zmeny kurzov a nedostatok komponentov v globálnych dodávateľských reťazcoch	4
Nárast kybernetickej kriminality	3
CELKOVÉ SKÓRE HROZIEB	20

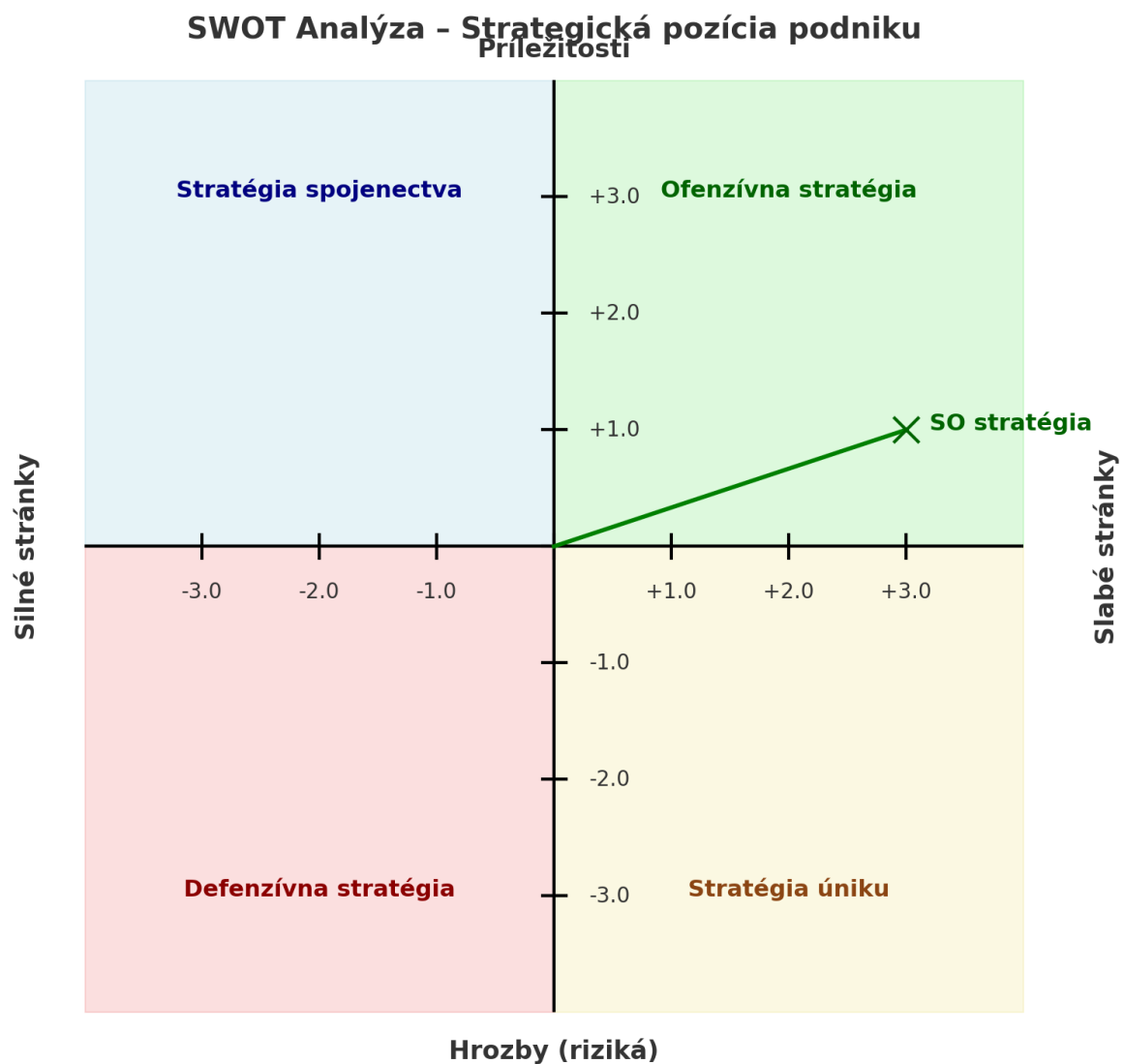
Celkové vyhodnotenie a strategický smer:

Na základe kvantitatívneho hodnotenia sa firma nachádza v kvadrante SO (Ofenzívna stratégia).

Celkové skóre príležitostí (21) > Celkové skóre hrozieb (20)

Celkové skóre silných stránok (22) > Celkové skóre slabých stránok (19)

Spoločnosť má dostatočne silnú vnútornú pozíciu a čelí priaznivým vonkajším podmienkam na to, aby mohla uplatniť agresívnejšiu, ofenzívnu stratégiu. Hlavným cieľom by malo byť využiť silné stránky na využitie príležitostí.



10. Finančný plán

- **Počiatočná investícia: 10 000 €**
 - Kaucia a nájom priestorov: 2 000 €
 - Vybavenie kancelárie a dielne: 2 500 €
 - Počiatočný nákup tovaru na sklad: 4 000 €
 - Rezerva na marketing a neočakávané výdavky: 1 500 €
- **Predpokladané mesačné náklady (prvých 6 mesiacov): cca 1 000 €**
 - Nájom: 300 €
 - Energie, internet, telefón: 150 €
 - Marketing: 200 €
 - Externá účtovníčka: 100 €
 - Poistky, poplatky: 50 €
 - Ostatné: 200 €
- **Príjmy:** Závisia od objemu predaja a servisných príkazov. Cieľom pre prvý rok je dosiahnuť mesačný obrat, ktorý pokryje náklady a vytvorí zisk pre ďalší rozvoj.

10.1. Finančné ukazovatele a ciele

- **Očakávaný mesačný čistý zisk:** 500 €
- **Bod zlomu (Break-even Point):** Predpokladá sa dosiahnutie bodu zlomu v prvej polovici druhého roka činnosti.
- **Rast:** Firma predpokladá medziročný rast tržieb o 12 – 18 % vďaka rozšíreniu servisných zmlúv pre MSP a zavedeniu vlastných PC zostáv.
- **Finančná kontrola:** Pravidelná kontrola príjmov a výdavkov prostredníctvom mesačného reportingu a kvartálnej analýzy je kľúčová pre optimalizáciu cash flow a zabezpečenie likvidity pre ďalšie investície (napr. nábor technika).