

Podnikateľský plán BestTech, s.r.o.

Názov firmy: BestTech, s.r.o.

IČO: 20250988

ZI: 5 000€

Spoločníci: Samuel Novotný

Sídlo firmy: Ludmanská 1499/1, 040 01, Košice

Tel.: +421 903 767 007

Fax: 055 221 21 12

Email: samuel.novotny.2@student.tuke.sk

Obsah

1. Popis podniku	4
2. Analýza výrobku alebo služby	4
3. Analýza trhu	5
4. Analýza spotrebiteľa.....	6
5. Analýza konkurencie	7
6. Organizačná štruktúra a manažment	7
7. Časový harmonogram	7
8. Rizikové faktory – SWOT analýza.....	8
9. Finančný plán	9
10. Zdroje	10

1. Popis podniku

Spoločnosť BestTech, s.r.o. bola založená v roku 2025 v Košiciach ako moderný podnik zameraný na predaj výpočtovej techniky prostredníctvom online obchodu.

Hlavnou myšlienkou spoločnosti je priniesť zákazníkovi kvalitné a spoľahlivé technologické riešenia za priaznivé ceny.

Zakladateľom spoločnosti je mladý perspektívny vývojár zo Slovenska, ktorý má skúsenosti v oblasti webového vývoja a online predaja.

BestTech, s.r.o. sa usiluje vybudovať dobré meno medzi zákazníkmi, školami a menšími podnikmi, ktoré potrebujú spoľahlivú techniku pre prácu, štúdium či zábavu.

V dlhodobom horizonte plánuje BestTech rozšíriť svoje pôsobenie o servisné a poradenské služby, predaj vlastných počítačových zostáv a partnerstvá so školami či malými firmami.

2. Analýza výrobku alebo služby

Hlavným produktom spoločnosti BestTech, s.r.o. je predaj výpočtovej techniky cez internet. Sortiment tvorí široká ponuka veží, desktopov, notebookov, monitorov, softwaru a príslušenstva.

Okrem predaja samotných produktov bude spoločnosť ponúkať aj služby ako montáž a konfigurácia počítačových zostáv, diagnostika a poradenstvo pri výbere techniky.

Tovar pochádza od overených výrobcov, akými sú Apple, HP, IBM, Lenovo, či Dell.

BestTech plánuje v budúcnosti doplniť ponuku o vlastné zostavy, ktoré budú určené pre rôzne typy zákazníkov – od bežných používateľov až po náročných hráčov a profesionálov.

Cieľom je poskytovať spoľahlivé zariadenia s výborným pomerom ceny a výkonu a zabezpečiť zákazníkovi komfortný nákup z domova.

3. Analýza trhu

Trh s výpočtovou technikou na Slovensku je stabilne rastúcim odvetvím s vysokou mierou digitalizácie. Podľa údajov MarketResearch sa ročný rast v segmente elektroniky nachádza na úrovni 4.9%, pričom celý trh dosiahol v r.2023 2.9mld€.¹

Rast trhu podporuje:

- Pokračujúca digitalizácia školstva a podnikania,
- Home office a online výučba,
- Rastúci záujem o hernú techniku a smart zariadenia.

Cieľový trh/ zákazníci:

- Fyzické osoby (študenti, profesionáli, hráči),
- Menšie firmy a živnostníci,
- Vzdelávacie inštitúcie, ktoré modernizujú IT vybavenie.

BestTech plánuje pôsobiť najprv regionálne (Košice a okolie) a následne rozšíriť dodávky na celonárodnú úroveň. Podľa realistického odhadu môže firma v priebehu prvých troch rokov dosiahnuť 1–2 % podiel na lokálnom trhu s výpočtovou technikou, čo predstavuje ročný obrat 80 000 – 100 000 € pri postupnom raste.

¹ (MarketResearch, 2024)

4. Analýza spotrebiteľa

Typickým zákazníkom BestTech je človek vo veku 18–60 rokov, ktorý potrebuje spoľahlivú techniku pre prácu, štúdium alebo zábavu.

Väčšina zákazníkov patrí do strednej príjmovej triedy, kladie dôraz na kvalitu, spoľahlivosť a rýchly servis.

Rozdelenie zákazníkov:

- **Domácnosti a študenti** – hľadajú cenovo dostupné riešenia a základný servis.
- **Menšie podniky a živnostníci** – preferujú komplexné riešenia, dodávku techniky aj údržbu.
- **Hráči a technologickí nadšenci** – dopyt po výkonných komponentoch a vlastných zostavách.

Kľúčové rozhodovacie faktory:

- Cena a pomer výkon/kvalita,
- Rýchlosť doručenia,
- Možnosť konzultácie a servisu,
- Prehľadný e-shop a dôveryhodnosť predajcu.

Firma preto buduje systém online poradenstva, rýchlej zákazníckej podpory a vernostného programu, ktorý motivuje k opakovaným nákupom.

5. Analýza konkurencie

Na slovenskom trhu pôsobí viacero etablovaných predajcov výpočtovej techniky, ako sú Alza, Datacomp, TPD či Nay.sk. Tieto firmy disponujú rozsiahlym sortimentom a marketingovými zdrojmi, vďaka čomu majú silnú pozíciu na trhu. Napriek tomu je priestor aj pre menších a flexibilnejších predajcov, ktorí dokážu rýchlo reagovať na potreby zákazníkov.

BestTech sa od konkurencie odlišuje individuálnym prístupom, odborným poradenstvom a lokalizovaným servisom.

Zatiaľ čo veľké spoločnosti majú často obmedzenú zákaznícku podporu, BestTech kladie dôraz na komunikáciu a pomoc pri výbere techniky.

V dlhodobom horizonte sa firma plánuje zamerať na posilnenie svojej značky prostredníctvom spoľahlivých služieb a osobného prístupu.

6. Organizačná štruktúra a manažment

BestTech je spoločnosť s ručením obmedzeným so sídlom v Košiciach. Podnik momentálne riadi zakladateľ firmy Samuel Novotný, ktorý zabezpečuje všetky potrebné oblasti prevádzky – od riadenia cez predaj až po technickú podporu.

Organizačná štruktúra:

- Konateľ – zodpovedný za vedenie spoločnosti, strategické rozhodnutia, komunikáciu s dodávateľmi a financie.
- Manažér predaja – stará sa o každodenný chod e-shopu, cenové ponuky a objednávky.
- Technický špecialista – poskytuje servisné služby, testovanie produktov a poradenstvo zákazníkom.

Zakladateľ má skúsenosti v oblasti webového vývoja, elektronického obchodu a online marketingu, čo predstavuje konkurenčnú výhodu v technologickej orientácii podniku. Cieľom je rozšíriť tím o 5–6 interných pracovníkov do troch rokov, vrátane servisného technika a zákazníckej podpory.

7. Časový harmonogram

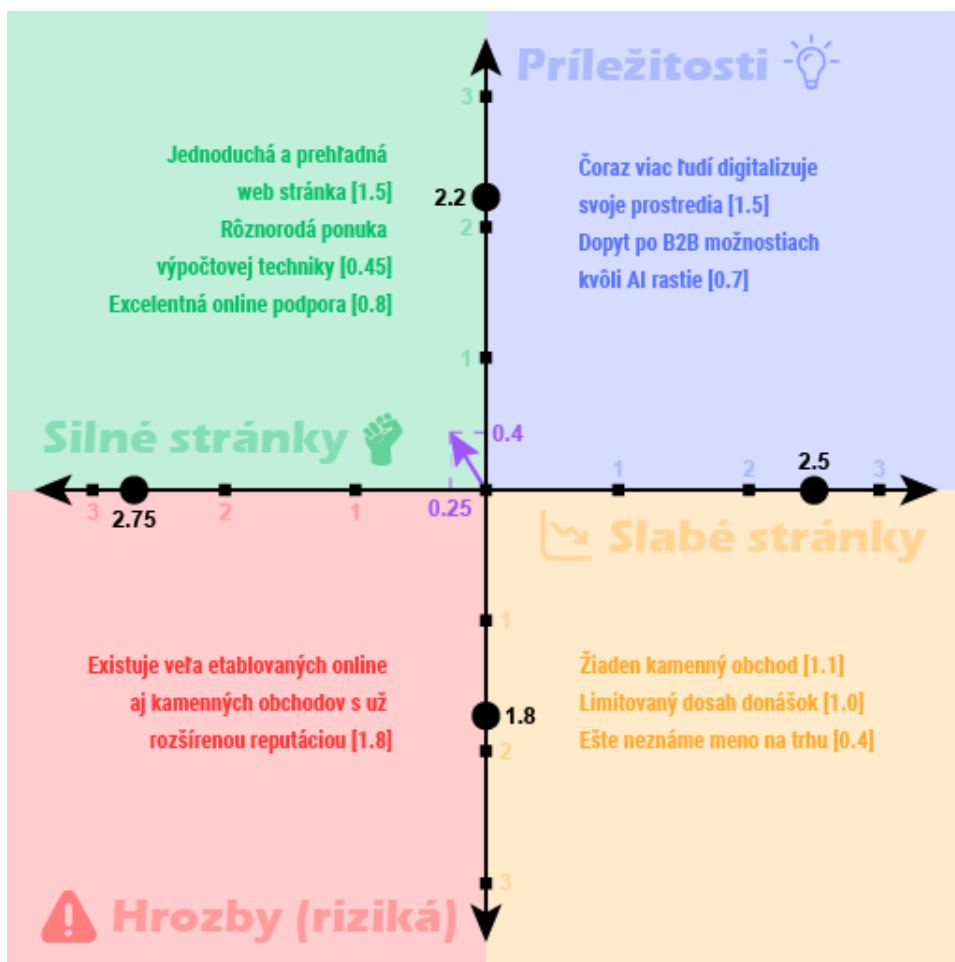
Rok 2025 – založenie spoločnosti, vytvorenie web-stránky, nákup prvotného tovaru na sklad a spustenie e-shopu.

Rok 2026 – rozšírenie ponuky o vlastné počítačové zostavy a servisné služby a pripraviť podnik na prijatie zamestnancov

Rok 2027 – rozšírenie pôsobnosti aj na okolie Košíc, zamestnanie aspoň 3 pracovníkov, spolupráca so školami a firmami.

Rok 2028 – zlepšenie logistiky a implementácia automatizovaného skladu pre rýchlejšie dodávky a rozšírenie pôsobnosti na celé Slovensko

8. Rizikové faktory – SWOT analýza



9. Finančný plán

Počiatočný kapitál spoločnosti predstavuje 5 000 €, z toho:

- 2 000€ z vlastných zdrojov,
- 3 000€ z krátkodobého bankového úveru (splatenie do 2 rokov)

Odhadované výdavky v prvom roku:

Položka	Suma
Nákup počiatočného tovaru na sklad	30 000€
Reklama a marketing	3 000€
Servisné vybavenie	1 000€
Administratívne náklady (účtovnícky software a poplatky)	500€
Logistika a doprava	3 000€
Ostatné prevádzkové náklady (pôžička a zariadenie)	2 000€
Výdavky spolu	39 500€

Očakávané príjmy:

- Priemerný mesačný predaj: 3 000€, t.j. 36 000€ ročný obrat
- Predajná marža 20%-30%
- Očakávaný zisk za prvý rok: -10 000€

Predpokladaný vývoj príjmov:

Rok	Obrat	Rast YOY	Zisk	Poznámka
2025	36 000€	-	-10 000€	Spustenie e-shopu
2026	44 000€	20%	-1 000€	Rozšírenie sortimentu o vlastné zostavy
2027	60 000€	36%	8 000€	Rozšírenie pôsobnosti a zamestnancov
2028	90 000€	50%	20 000€	Automatizácia logistiky

Finančné ciele:

- dosiahnuť prevádzkovú ziskovosť do 3. roku,
- vytvoriť rezervný fond min. 10 % z ročného zisku,
- zabezpečiť pozitívny cash-flow a likviditu pre budúce rozšírenie.

10.Zdroje

MarketResearch. (30. August 2024). *Consumer Electronics Retail in Slovakia*. Dostupné na Internet: <https://www.marketresearch.com/MarketLine-v3883/Consumer-Electronics-Retail-Slovakia-38600108/>