

TECHNICKÁ UNIVERZITA V KOŠICIACH
FAKULTA ELEKTROTECHNIKY A INFORMATIKY

Podnikateľský plán – Saboline s.r.o.
Zadanie z predmetu ekonomické informačné systémy

Saboline s.r.o.

Majiteľ firmy: Vanesa Sabolová

IČO: 20250990

Email: vanesa.sabolova@student.tuke.sk



Košice, 26. októbra 2025

.....

vlastnoručný podpis

Obsah

1. Úvodné náležitosti	4
2. Popis podniku.....	5
3. Analýza odvetvia	6
4. Analýza produktov a služieb	7
5. Analýza trhu	8
6. Analýza spotrebiteľa (zákazníkov).....	9
7. Analýza konkurencie	10
8. Marketingový plán a stratégia	11
9. SWOT analýza	12
10. Finančný plán na 1. rok	13

1. Úvodné náležitosti

- **Názov spoločnosti:** Saboline s.r.o.
- **Právna forma:** Spoločnosť s ručením obmedzením
- **Predmet podnikania:** Kúpa a predaj kancelárskeho nábytku a doplnkov, poradenstvo pri zariaďovaní
- **Sídlo:** Modranská 4, Košice, Slovenská republika
- **Rok založenia:** 2025
- **IČO:** 20250990
- **Majiteľ firmy:** Vanesa Sabolová
- **Email:** vanesa.sabolova@student.tuke.sk
- **Telefónne číslo:** 0915 132 621
- **Základné imanie:** 5000 €

Novovzniknutá spoločnosť Saboline s.r.o. sa zameriava na kúpu a predaj moderného, ergonomického a cenovo dostupného kancelárskeho nábytku pre podniky, školy a inštitúcie.

Cieľom firmy je priniesť riešenia, ktoré spájajú funkčnosť, dizajn a kvalitu za rozumnú cenu.

Víziou podniku je stať sa spoľahlivým partnerom pre slovenské organizácie, ktoré potrebujú efektívne zariadiť pracovné prostredie.

2. Popis podniku

Saboline s.r.o. bude pôsobiť ako maloobchodný a veľkoobchodný predajca kancelárskeho nábytku pre firmy zariaďujúce firemné prostredie.

Spoločnosť sa bude orientovať len na online predaj (e-shop), kde si budú môcť zákazníci pozrieť online ponuku (katalóg) s ponúkaným nábytkom a objednať montáž. V prípade úpravy nábytku na mieru alebo bližších špecifikácií, bude možná telefonická konzultácia prostredníctvom čísla uvedeného na stránke (e-shope).

Ciele firmy:

- **Krátkodobé (1 rok):** spustiť e-shop, získať 50 stálych zákazníkov, dosiahnuť zisk
- **Dlhodobé (3 – 5 rokov):** rozšíriť ponuku o vlastnú značku nábytku, expandovať do ďalších regiónov Slovenska alebo zahraničia

Filozofia:

- Kvalitný nábytok pre kvalitnú prácu – funkčnosť, pohodlie a estetika v každej kancelárii alebo home office

3. Analýza odvetvia

Trh s kancelárskym nábytkom na Slovensku patrí medzi stabilne rastúce odvetvia.

Dopyt zvyšuje rast počtu:

- Rozmach home office a hybridných pracovných modelov
- Vznik nových firiem s kancelárskymi priestormi a coworkingových priestorov
- Dôraz na ergonómiu a dizajn pracovného prostredia

Očakávaný rast trhu o 4 – 6 % ročne.

Najväčšími hráčmi sú reťazce ako IKEA, Asko, Decodom, Jysk, Möbelix a rôzni lokálni predajcovia.

Odvetvie však stále poskytuje priestor pre menšie firmy s osobným prístupom, ktoré dokážu pružne reagovať na požiadavky zákazníkov.

4. Analýza produktov a služieb

Hlavné produkty:

- Kancelárske stoly, stoličky, skrinky, regály, recepčné pulty, ...
- Ergonomické doplnky (držiaky, podložky, lampy, ...)
- Kancelárske doplnky
- Doplnkové služby - montáž, úprava nábytku, doprava

Výhody našej ponuky:

- Kombinácia európskej kvality a lokálnej dostupnosti
- Rýchla dávka a možnosť individuálnej úpravy dizajnu
- Doplnkové služby, ktoré veľké reťazce často neposkytujú

5. Analýza trhu

Trh je tvorený tromi hlavnými segmentmi:

1. **Podniky** – modernizácia kancelárií, zariaďovanie nových priestorov, coworkingy, startupy, malé firmy
2. **Verejný sektor** – školy, úrady, nemocnice, samosprávy
3. **Domácnosti** – home office a študijné priestory

Trhový trend smeruje k ergonomickým riešeniam a udržateľným materiálom. Online predaj rastie, čo plne podporuje stratégiu firmy Saboline s.r.o. zamerať sa na e-commerce.

6. Analýza spotrebiteľa (zákazníkov)

Typický zákazník:

- Vek 25 – 55 rokov
- Zamestnanec alebo manažér, ktorý zariaďuje kanceláriu alebo jednotlivec na home office
- Stredná až vyššia príjmová skupina
- Preferuje funkčnosť, dizajn a spoľahlivosť

Očakávanie zákazníkov:

- Rýchla dostupnosť objednaného tovaru/produktov
- Možnosť online objednania
- Možnosť úpravy nábytku na mieru podľa potreby telefonicky
- Montáž a doručenie bez starostí

7. Analýza konkurencie

Konkurenčná firma	Výhody	Nevýhody
IKEA	široký sortiment, svetovo známa značka	dlhé dodacie lehoty pri väčších objednávkach, montáž zákazníkom
ASKO	výhodné akcie	slabší servis a dizajn
Decodom	slovenský výrobca	zameranie skôr na domácnosti
Lokálne predajne	osobný prístup	menší sortiment

Saboline s.r.o. sa odlišuje:

- Možnosť úpravy nábytku na mieru a montáž
- Orientácia na **B2B klientelu** (školy, úrady, firmy)

8. Marketingový plán a stratégia

- **Produkt:** moderný kancelársky nábytok a doplnky, návrh interiéru
- **Cena:** konkurenčná, marža 20 – 30 %
- **Miesto:** e-shop a doručením
- **Propagácia:**
 - Reklama na sociálnych sieťach (Facebook, Instagram, LinkedIn)
 - Spolupráca s architektami a dizajnérmami
 - Google Ads,
 - Zľavy pre firmy a školy
 - Účasť na lokálnych výstavách nábytku

9. SWOT analýza

Silné stránky (Strengths)		Slabé stránky (Weaknesses)	
Kvalitný a moderný sortiment	5	Nová značka, nízka známosť	4
Individuálny prístup a rýchle dodanie	4	Menší počiatočný kapitál	5
Flexibilita	4	Závislosť od dodávateľov	3
Konkurenčná cena	5	Bez kamennej predajne	3
SPOLU	18	SPOLU	15
Príležitosti (Opportunities)		Hrozby (Threats)	
Rast dopytu po home office a moderných kanceláriách	5	Silná konkurencia veľkých reťazcov	5
Digitalizácia a rast e-commerce	4	Rast cien materiálov a dopravy	4
Spolupráca s firmami a škola	4	Pokles kúpnej sily obyvateľstva	4
Možnosť expanzie do iných regiónov	4	Riziko oneskorenej dodávky od dodávateľov	3
SPOLU	17	SPOLU	16

Záver SWOT:

- Firma Saboline s.r.o. sa nachádza v kvadrante SO (ofenzívna pozícia) – má výrazné silné stránky a viaceré trhové príležitosti.
- Stratégia: sústrediť sa na rozvoj služieb, rast e-shopu a budovanie značky.

10. Finančný plán na 1. rok

- **1. – 2. mesiac:** registrácia firmy, nákup tovaru, príprava e-shopu,
- **3. mesiac:** spustenie e-shopu, marketingová kampaň,
- **4. – 6. mesiac:** získavanie prvých zákazníkov, testovanie služieb,
- **7. – 9. mesiac:** rozšírenie sortimentu, spolupráca s B2B partnermi,
- **10. – 12. mesiac:** hodnotenie a plánovanie na ďalší rok.

Finančný prehľad:

- Základné imanie: **5 000 €**
- Bankový úver: **30 000 €**
- Nákup tovaru a vybavenia: **20 000 €**
- Marketing a reklama: **3 000 €**
- Náklady navyše: **2 000 €**

-
- Predpokladané tržby: **45 000 €**
 - Očakávaný zisk: **5 000 – 8 000 €**