

Technická univerzita v Košiciach, Ekonomická fakulta

Podnikateľský plán

Stolička & Stolík, s. r. o.

Kristína Sidorová

3r. EaMVS

2026/2027

Obsah

1. Úvodné náležitosti	3
1.1 Stručné zhrnutie	3
1.2 Hárok s faktami	3
2. Popis podniku	4
2.1 História podniku	4
2.2 Súčasný stav podniku	4
2.3 Ciele podniku	4
3. Analýza podniku	6
3.1 Sortiment výrobkov a ich spoľahlivosť	6
3.2 Vlastnícke vzťahy	6
3.3 Budúci rozvoj výrobkov	6
4. Analýza trhu	8
4.1 Charakteristika trhu	8
4.2 Cieľový trh a predpokladaný podiel na trhu	8
4.3 Trendy a rastový potenciál	8
5. Analýza spotrebiteľov	9
5.1 Charakteristika spotrebiteľov a ich potreby	9
5.2 Úžitok spotrebiteľa	9
6. Analýza konkurencia	10
6.1 Profil konkurentov	10
6.2 Porovnanie výrobkov a postavenie na trhu	10
6.3 Silné a slabé stránky konkurencie	10
7. Organizačná štruktúra a manažment	11
8. Časový harmonogram	12
9. Rizikové faktory – SWOT analýza	13
10. Finančný plán	15

1. Úvodné náležitosti

1.1. Stručné zhrnutie

Podnikateľský plán predstavuje návrh podnikateľskej činnosti spoločnosti Stolička & Stolík, s. r. o., ktorá sa bude zameriavať na nákup a predaj kancelárskeho nábytku.

Hlavným predmetom činnosti podniku bude ponuka nábytku určeného na vybavenie kancelárií, pracovísk a ďalších priestorov určených na administratívnu alebo podnikateľskú činnosť.

Spoločnosť bude svoju ponuku orientovať najmä na kancelárske stoly, kancelárske stoličky, ergonomické stoličky, skrine, úložné priestory a ďalší kancelársky nábytok.

Cieľom bude poskytovať zákazníkom výrobky, ktoré spájajú funkčnosť, praktické využitie, vhodný dizajn a primeranú cenu.

Podnik bude svoju činnosť vykonávať predovšetkým prostredníctvom nákupu tovaru od dodávateľov a jeho následného predaja konečným zákazníkom.

Hlavným cieľom spoločnosti bude postupne vybudovať stabilnú zákaznícku základňu, vytvoriť dobré meno podniku a dosiahnuť stabilné hospodárske výsledky.

1.2. Hárok s faktami

Obchodné meno	Stolička & Stolík, s. r. o.
Právna forma	spoločnosť s ručením obmedzeným
Sídlo	Letná 1, 040 01 Košice
IČO	20260013
DIČ	2026000013
Konateľ	Kristína Sidorová
Vlastníci	Kristína Sidorová
Základné imanie	5 000 €
Predmet podnikania	Nákup a predaj kancelárskeho nábytku
Miesto pôsobenia	Košice
Telefón	0904 555 666
E-mail	kristina.sidorova@student.tuke.sk

2. POPIS PODNIKU

2.1 História podniku

Spoločnosť Stolička & Stolík, s. r. o. vzniká s cieľom pôsobiť na trhu kancelárskeho nábytku a poskytovať zákazníkom riešenia pre vybavenie pracovných priestorov.

Podnik bol založený dňa 22. 09. 2026. Zakladateľom spoločnosti je Kristína Sidorová.

Dôvodom vzniku podniku je záujem o predaj kancelárskeho nábytku a vytvorenie spoločnosti, ktorá bude zákazníkom poskytovať vhodný výber kancelárskeho vybavenia. Podnik sa bude snažiť reagovať na potreby zákazníkov a ponúkať produkty podľa ich požiadaviek.

2.2 Súčasný stav podniku

Spoločnosť bude pôsobiť ako obchodný podnik. Jej hlavnou činnosťou bude nákup kancelárskeho nábytku od dodávateľov a jeho následný predaj zákazníkom.

Medzi hlavné činnosti podniku bude patriť:

- výber a nákup tovaru od dodávateľov,
- predaj kancelárskeho nábytku,
- komunikácia so zákazníkmi,
- prijímanie a vybavovanie objednávok,
- zabezpečenie dodania tovaru,
- riešenie reklamácií,
- starostlivosť o zákazníkov,
- propagácia podniku a jeho ponuky.

Podnik bude vytvárať ponuku tak, aby dokázal osloviť podnikateľské subjekty, firmy, živnostníkov, ale aj jednotlivých zákazníkov.

2.3. Ciele podniku

Krátkodobé ciele

Medzi krátkodobé ciele podniku patria:

- úspešné uvedenie podniku na trh,
- získanie prvých zákazníkov,
- vytvorenie stabilnej ponuky kancelárskeho nábytku,
- nadviazanie spolupráce s dodávateľmi,
- vytvorenie dobrého mena podniku,
- dosiahnutie prvých tržieb,

- vytvorenie stabilného systému predaja.

Strednodobé ciele

V strednodobom horizonte chce podnik:

- rozšíriť zákaznícku základňu,
- rozšíriť ponuku výrobkov,
- zvýšiť objem predaja,
- nadviazať spoluprácu s väčším počtom podnikateľských subjektov,
- zlepšovať služby poskytované zákazníkom.

Dlhodobé ciele

Dlhodobým cieľom bude vybudovanie stabilnej spoločnosti s dobrým postavením na trhu kancelárskeho nábytku. Podnik chce postupne rozširovať svoje pôsobenie, sortiment a počet zákazníkov.

3. ANALÝZA VÝROBKU

Hlavným predmetom podnikania spoločnosti bude nákup a predaj kancelárskeho nábytku. Ponúkané výrobky budú určené predovšetkým na vybavenie kancelárií, pracovísk a priestorov určených na administratívnu činnosť.

3.1 Sortiment výrobkov a ich spoľahlivosť

Základný sortiment bude tvoriť najmä:

- kancelárske stoly,
- kancelárske stoličky,
- ergonomické kancelárske stoličky,
- rokovacie stoly,
- kancelárske skrine,
- regály a úložné priestory,
- kancelárske zostavy,
- doplnkový kancelársky nábytok.

Kancelársky nábytok musí spĺňať požiadavky na funkčnosť, praktickosť a vhodnosť na každodenné používanie. Pri kancelárskych stoloch je dôležitá najmä dostatočná pracovná plocha a stabilita. Pri kancelárskych stoličkách je dôležitá pohodlnosť, nastaviteľnosť a vhodné ergonomické vlastnosti.

Skrine a regály slúžia predovšetkým na organizáciu a uloženie dokumentov, kancelárskych potrieb a ďalšieho vybavenia.

Spôľahlivosť ponúkaného nábytku bude závisieť najmä od kvality použitých materiálov, spracovania a dodávateľa. Podnik bude pri výbere sortimentu prihliadať na kvalitu výrobkov a ich vhodnosť na každodenné používanie.

Dôležitou súčasťou bude aj poskytovanie informácií zákazníkom o vlastnostiach výrobkov a podmienkach ich používania.

3.2 Vlastnícke vzťahy

Tovar ponúkaný spoločnosťou bude obstarávaný od externých dodávateľov. Vlastnícke vzťahy k jednotlivým výrobkom budú vyplývať z obchodných vzťahov medzi spoločnosťou a dodávateľmi.

3.3 Budúci rozvoj výrobkov

V budúcnosti bude podnik svoju ponuku postupne rozširovať podľa požiadaviek zákazníkov a vývoja trhu.

Rozvoj sortimentu môže zahŕňať najmä:

- rozšírenie ponuky ergonomických výrobkov,

- nové typy kancelárskych stolov,
- moderné úložné systémy,
- kancelárske zostavy,
- doplnky pre pracovisko.

4. ANALÝZA TRHU

4.1 Charakteristika trhu

Spoločnosť bude pôsobiť na trhu kancelárskeho nábytku. Tento trh tvoria podniky, organizácie, živnostníci a jednotlivci, ktorí potrebujú vybaviť alebo obnoviť svoje pracovné priestory.

Podnik bude pôsobiť ako obchodný článok medzi dodávateľmi kancelárskeho nábytku a konečnými zákazníkmi.

Potenciálnymi zákazníkmi spoločnosti budú najmä:

- malé a stredné podniky,
- živnostníci,
- väčšie firmy,
- kancelárie,
- školy a inštitúcie,
- jednotlivci.

Územie pôsobenia: Slovensko

4.2 Cieľový trh a predpokladaný podiel na trhu

Cieľovým trhom budú predovšetkým firmy a podnikatelia, ktorí potrebujú vybaviť svoje kancelárske priestory. Druhou skupinou budú jednotliví zákazníci, ktorí si zariaďujú pracovné miesto doma alebo potrebujú jednotlivé kusy kancelárskeho nábytku.

Podnik sa bude snažiť ponukou reagovať na potreby oboch skupín.

Predpokladaný podiel spoločnosti na trhu bude závisieť od veľkosti trhu, počtu konkurentov, cien, rozsahu sortimentu a úspešnosti predaja.

4.3 Trendy a rastový potenciál

Rastový potenciál podniku bude závisieť od vývoja podnikateľského prostredia a od potreby firiem a jednotlivcov vybavovať a obnovovať pracovné priestory.

Priestor na rozvoj predstavuje najmä rozšírenie sortimentu, predaj prostredníctvom internetu, orientácia na ergonomické výrobky a rozšírenie pôsobnosti na ďalšie územia.

Predaj bude realizovaný prostredníctvom internetového obchodu. Distribúcia výrobkov bude zabezpečovaná dodávateľmi.

5. ANALÝZA SPOTREBITEĽA

5.1 Charakteristika spotrebiteľov a ich potreby

Spotrebiteľov spoločnosti možno rozdeliť do niekoľkých základných skupín.

Prvou skupinou sú podnikateľské subjekty, ktoré potrebujú kancelársky nábytok pre svojich zamestnancov a pracovné priestory.

Druhú skupinu tvoria jednotlivci a domácnosti, ktoré si zariaďujú domácu kanceláriu alebo pracovný kút.

Cieľovú skupinu tvoria najmä zákazníci z Košíc a okolitých obcí. Pri individuálnych zákazníkoch sa podnik zameria predovšetkým na dospelých ľudí vo veku približne 18 až 60 rokov, študentov a domácnosti zariaďujúce si pracovný priestor. Pri firemných zákazníkoch nebude rozhodujúci vek, ale najmä veľkosť organizácie, počet zamestnancov a potreba kancelárskeho vybavenia.

Zákazníci pri výbere kancelárskeho nábytku prihliadajú najmä na:

- cenu,
- kvalitu,
- dizajn,
- funkčnosť,
- rozmery,
- pohodlie,
- životnosť,
- dostupnosť,
- možnosť dodania,
- záručné podmienky.

Spoločnosť sa bude snažiť tieto požiadavky zohľadňovať pri výbere sortimentu.

5.2 Úžitok spotrebiteľa

Ponúkané výrobky prinesú zákazníkovi najmä možnosť vytvoriť funkčné a pohodlné pracovné prostredie. Správne zvolený kancelársky nábytok môže zároveň prispieť k lepšej organizácii pracovného priestoru. Pri ergonomických stoličkách je významným faktorom pohodlie pri dlhšom sedení a možnosť nastavenia podľa individuálnych potrieb používateľa.

6. ANALÝZA KONKURENCIE

Na trhu kancelárskeho nábytku bude spoločnosť konkurovať podnikom, ktoré ponúkajú podobný alebo substitučný sortiment.

6.1 Profil konkurentov

Konkurenciu možno rozdeliť na:

Priamu konkurenciu – predajcovia kancelárskeho nábytku, ktorí ponúkajú podobný sortiment.

Nepriamu konkurenciu – veľké obchodné reťazce, internetové obchody a predajcovia univerzálneho nábytku.

6.2 Porovnanie výrobkov a postavenie na trhu

Spoločnosť bude svoje výrobky porovnávať najmä z hľadiska ceny, kvality, dizajnu, dostupnosti, rozsahu sortimentu a poskytovaných služieb.

Pri vstupe na trh bude spoločnosť novým alebo rozvíjajúcim sa podnikom, preto bude jej počiatočné postavenie závisieť od schopnosti získať zákazníkov a vytvoriť si dobré meno.

6.3 Silné a slabé stránky konkurencie

Za silné stránky konkurencie možno považovať najmä existujúce meno na trhu, skúsenosti, vytvorenú zákaznícku základňu a širšie možnosti nákupu.

Medzi slabé stránky niektorých konkurentov môže patriť menšia flexibilita, menej individuálny prístup alebo užší výber v určitej skupine výrobkov.

Spoločnosť Stolička & Stolič, s. r. o. chce svoju konkurencieschopnosť budovať najmä na vhodnom sortimente, primeranej cenovej úrovni, osobnom prístupe a snahe prispôbiť ponuku požiadavkám zákazníkov.

7. ORGANIZAČNÁ ŠTRUKTÚRA A MANAŽMENT

Spoločnosť bude založená ako spoločnosť s ručením obmedzeným.

Vlastník : Kristína Sidorová – podiel 100 %

Konateľ: Kristína Sidorová

Za riadenie podniku bude zodpovedať konateľ spoločnosti. Jeho úlohou bude riadiť podnik, rozhodovať o jeho ďalšom smerovaní, zabezpečovať obchodné vzťahy a kontrolovať hospodárenie spoločnosti.

Vzdelanie konateľa: vysokoškolské 2. stupňa

Odborné znalosti: z oblasti obchodu, podnikania a financií

Navrhovaná organizačná štruktúra:

Konateľ spoločnosti

↓

Obchod a predaj

↓

Administratíva a účtovníctvo

↓

Sklad a distribúcia

Pracovná pozícia	Počet	Hlavné úlohy
Konateľ	1	riadenie podniku, predaj a komunikácia so zákazníkmi, príjem, kontrola a výdaj tovaru
Externý účtovník		spracovanie účtovníctva a príprava účtovných a daňových podkladov

8. ČASOVÝ HARMONOGRAM

Časový harmonogram určuje postup jednotlivých krokov potrebných na začatie a následné rozvíjanie podnikateľskej činnosti.

Aktivita	Termín
Založenie spoločnosti	1. mesiac
Výber dodávateľov	2. mesiac
Uzatvorenie dodávateľských zmlúv	2. mesiac
Výber sortimentu	3. mesiac
Spustenie predaja	4. mesiac
Získanie prvých zákazníkov	4. mesiac
Vyhodnotenie prvého obdobia	6. mesiac
Rozšírenie sortimentu	1. rok
Rozšírenie pôsobnosti	2. rok

Časový harmonogram bude možné upravovať podľa skutočného vývoja podnikania. Jednotlivé ciele na seba nadväzujú a ich splnenie bude vytvárať podmienky na ďalší rozvoj spoločnosti.

9. RIZIKOVÉ FAKTORY – SWOT ANALÝZA

SWOT analýza slúži na identifikáciu vnútorných silných a slabých stránok podniku a vonkajších príležitostí a hrozieb.

Silné stránky – Strengths

- zameranie na kancelársky nábytok,
- prehľadná špecializácia podniku,
- možnosť vytvorenia širokého sortimentu,
- možnosť individuálneho prístupu k zákazníkovi,
- orientácia na firmy aj jednotlivcov,
- možnosť pružne reagovať na požiadavky zákazníkov,
- možnosť postupného rozširovania podnikania.

Slabé stránky – Weaknesses

- nový podnik bez dlhodobej histórie,
- nevybudovaná zákaznícka základňa,
- závislosť od dodávateľov,
- obmedzené finančné zdroje v začiatkoch podnikania,
- nižšia známosť značky,
- menšie skúsenosti v porovnaní s etablovanými konkurentmi.

Príležitosti – Opportunities

- rast záujmu o vybavenie domácich kancelárií,
- rozšírenie predaja prostredníctvom internetu,
- rozšírenie sortimentu ergonomických výrobkov,
- získavanie firemných zákazníkov,
- spolupráca s podnikateľskými subjektmi,
- rozšírenie geografického pôsobenia,
- vytváranie dlhodobých vzťahov so zákazníkmi.

Hrozby – Threats

- silná konkurencia,
- rast nákupných cien,
- rast nákladov na dopravu,

- pokles dopytu,
- zmena spotrebiteľských preferencií,
- rast prevádzkových nákladov.

VNÚTORNÉ FAKTORY

Silné stránky: Špecializácia • Sortiment • Flexibilita • Individuálny prístup

Slabé stránky: Nový podnik • Nízka známosť • Závislosť od dodávateľov • Obmedzené zdroje

VONKAJŠIE FAKTORY

Príležitosti: Internetový predaj • Ergonomické výrobky • Firemní zákazníci • Rozšírenie trhu

Hrozby: Konkurencia • Rast cien • Dopravné náklady • Pokles dopytu

Na základe SWOT analýzy bude cieľom podniku využívať svoje silné stránky a dostupné príležitosti a zároveň postupne odstraňovať slabé stránky a pripravovať sa na možné hrozby.

10. FINANČNÝ PLÁN

Na začatie podnikania bude potrebné zabezpečiť finančné prostriedky na nákup prvého tovaru, propagáciu a úhradu nevyhnutných prevádzkových výdavkov.

Počiatočné financovanie môže byť zabezpečené z vlastných finančných prostriedkov zakladateľky. V prípade potreby môže spoločnosť v budúcnosti zvážiť aj iné možnosti financovania.

Medzi hlavné náklady spoločnosti budú patriť:

- nákup kancelárskeho nábytku od dodávateľov,
- náklady na propagáciu a reklamu,
- administratívne a účtovné služby,
- bankové a iné prevádzkové poplatky,
- prípadné náklady na skladovanie alebo prenájom priestorov.

V počiatočnej fáze bude spoločnosť fungovať s jednou osobou, ktorá bude zároveň konateľkou a bude zabezpečovať hlavné činnosti podniku. Tým sa zníži potreba zamestnávať ďalších pracovníkov. Účtovníctvo sa bude zabezpečovať externe podľa potreby.

Skutočná výška nákladov bude závisieť od podmienok dodávateľov, spôsobu predaja a rozsahu podnikateľskej činnosti.

Pre dlhodobú udržateľnosť bude dôležité vybrať spoľahlivých dodávateľov, sledovať nákupné a predajné ceny a zabezpečiť, aby príjmy z predaja postačovali na pokrytie všetkých nákladov spoločnosti.