

Podnikateľský zámer

Chris spol. s r.o.

Marianna Michalovičová

3r. FBI, 5.skupina

2009/2010



Názov firmy: Chris s.r.o.

IČO: 10340904

ZI: 5 000 €

Majiteľ firmy: Marianna Michalovičová

Adresa firmy: Kováčová 41
040 01 Košice

Telefónne číslo: 055 569 87 66

Fax: 055 333 87 24

E-mail: marianna.michalovicova@student.tuke.sk

Obsah

1	Sumár	4
2	Charakteristika firmy.....	5
2.1	História a opis činnosti firmy	5
2.2	Legislatíva	6
3	Informácie o manažmente a zamestnancoch	7
3.1	Manažment a kľúčoví predstavitelia firmy	7
3.2	Ciele firmy.....	7
4	Marketing a prieskum trhu	8
4.1	Analýza trhu, konkurencie a zákazníkov.....	8
4.2	SWOT analýza	8

1 Sumár

Firma Chris s.r.o. vznikla 10.októbra 2009 v Košiciach. Zakladateľom a zároveň jediným majiteľom firmy je podnikateľka Marianna Michalovičová, ktorá je absolventkou Ekonomickej fakulty Technickej univerzity v Košiciach. Firma má 8 zamestnancov – zástupca riaditeľa, sekretárka, účtovník, 2 dealeri, 2 predavačky, dizajnér a ekonóm.

Marketingová politika bude zabezpečovaná predovšetkým prostredníctvom letákov. Na propagáciu firmy bude majiteľ využívať aj reklamy v lokálnej televízii a inzeráty v regionálnej tlači.

Firma Chris s.r.o. bude poskytovať svoje produkty v meste Košice a jeho okolí. Sídlo firmy má výhodnú polohu, nachádzajúca sa v strede mesta. Hlavným segmentom firmy budú firmy a živnostníci.

V košickom regióne existuje mnoho firiem, ktoré sa zaoberajú predajom nábytku. Hlavnou konkurenčnou výhodou podniku bude výhodnejšia cena jeho služieb. Tá bude v porovnaní s cenami konkurencie nižšia v priemere o 20 %.

2 Charakteristika firmy

2.1 História a opis činnosti firmy

Firma Chris spol. s r.o. vznikla 10.10.2009 v Košiciach. Zakladateľom a zároveň jediným majiteľom je košická začínajúca podnikateľka Marianna Michalovičová.

Je to nová prosperujúca firma na trhu v odvetví kancelárskeho nábytku. Firma vznikla za účelom ponúknuť kvalitné, cenovo prístupné a modernejšie vybavenie pracovného prostredia. Pretože príjemná atmosféra a prostredie v práci vedie aj k lepším pracovným výkonom, čo sa odzrkadľuje aj na ziskovosti podniku. Jednou z najdôležitejších aktivít, ktorou sa orientujeme na moderné vybavenie kancelárií, je predaj kancelárskeho nábytku firmám ale i individuálnym odberateľom a následný dovoz tovarov.

Firma vykonáva 3 základné aktivity v súvislosti s jej podnikateľskou činnosťou:

- nákup kancelárskeho nábytku od odberateľov, z veľkoskladov
- predaj nakúpeného tovaru
- distribúcia zakúpeného tovaru klientom
- propagácia produktov prostredníctvom rôznych foriem reklamy
- ďalšie pomocné a odborné práce

Firma Chris spol. s r.o. je vlastne akýmsi prostredníkom medzi firmami a podnikateľmi, ktorí potrebujú zariadenie do kancelárie alebo zmodernizovať vzhľad svojej kancelárie a veľkoskladmi, od ktorých odberáme produkty.

Výhody firmy nachádzame predovšetkým v :

- široký sortiment nábytku
- kvalita ponúkaných komodít
- moderný vzhľad produktov
- rýchle dodanie objednávky

2.2 Legislatíva

Splnenie legislatívnych predpokladov podnikania

Spoločnosť podniká na základe živnostenského listu vydaného Živnostenským oddelením Obvodného úradu v Košiciach, Hroncova 13 dňa 10.októbra 2009.

Skutočnosti zapísané v obchodnom registri

Oddiel: S.r.o.

Obchodné meno: Chris spol. s r.o.

Sídlo: Kováčová 41, 040 01, Košice

IČO: 10340904

Deň vzniku: 10.10.2009

Právna forma: spoločnosť s ručením obmedzeným

Základné imanie: 5 000 € (splatené)

Zakladateľ: Marianna Michalovičová, Tovarné 241, 094 01, Tovarné

Predmet činnosti:

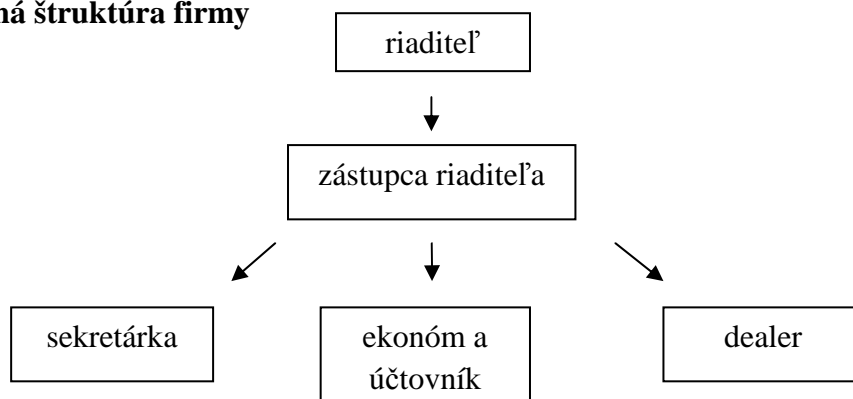
- nákup kancelárskeho nábytku
- predaj kancelárskeho nábytku
- distribúcia zakúpeného tovaru

3 Informácie o manažmente a zamestnancoch

3.1 Manažment a kľúčoví predstavitelia firmy

- Marianna Michalovičová, vek 20 rokov, slobodná, vzdelanie Technická univerzita Košice, Ekonomická fakulta - riaditeľ
- Dominika Magurová, vek 25 rokov, slobodná, vzdelanie Ekonomická fakulta Bratislava, Obchodná fakulta – zástupca riaditeľa pre ekonomiku a marketing

Organizačná štruktúra firmy



3.2 Ciele firmy

- krátkodobé ciele: hlavným krátkodobým cieľom firmy je dostať sa do povedomia potenciálnych zákazníkov, prezentácia dobrého mena firmy, prípadne ich posilnenie
- dlhodobé ciele: medzi dlhodobé ciele firmy patria najmä rozširovanie kapacitných možností firmy, rozširovanie okruhu činností. Ďalším cieľom je rozšíriť pôsobnosť firmy mimo Košice (napr. Prešov, Poprad)

Umiestnenie firmy

Firma sídli v prenajatých priestoroch na Kováčskej ulici č.41 v Košiciach. Predajňa má výhodnú pozíciu v centre mesta.

4 Marketing a prieskum trhu

4.1 Analýza trhu, konkurencie a zákazníkov

V Košiciach a blízkom okolí Košíc, ako metropola východu, je z hľadiska vysokej koncentrácie podnikateľských subjektov (výrobných, obchodných a poskytujúcich služieb) veľmi významné miesto na podnikanie a mnoho podnikov môže využívať túto výhodu.

Podmienky na trhu nie sú ľahké kvôli hospodársko-ekonomickej kríze, ale na druhej strane produkt, ktorý ponúka naša firma, pomáha pri zariaďovaní kancelárií nielen pre podnikateľov ale aj ostatných obyvateľov.

V košickom regióne existuje mnoho firiem, ktoré sa zaoberajú predajom nábytku. Hlavnou konkurenčnou výhodou podniku bude výhodnejšia cena jeho služieb. Tá bude v porovnaní s cenami konkurencie nižšia v priemere o 20 %.

Firma Chris s.r.o. bude poskytovať svoje produkty v meste Košice a jeho okolí. Sídlo firmy má výhodnú polohu, nachádzajúca sa v strede mesta. Hlavným segmentom firmy budú firmy a živnostníci. Našími zákazníkmi však nebudú len firmy, ale aj ostatní obyvatelia. V meste je dostatok firiem zaoberajúcich sa týmto sortimentom, preto bude zložité presadiť sa na trhu.

4.2 SWOT analýza

Poslanie firmy

Firma chce ponúknuť svojim zákazníkom čo najširší a najmodernejší sortiment produktov. Tým sa snaží o spríjemnenie pracovného prostredia.

Cieľ firmy

Cieľom firmy je dostať sa do povedomia zákazníkov a získať si dobré meno u klientely. Aby súčasná klientela šírila ďalej spokojnosť a tým firma získavala nové objednávky.

Silné stránky (strenghts):

• ceny kancelárskeho nábytku	4
• poloha firmy	5
• výrobová politika	4
• kvalita výrobkov	3
• propagácia produktov	3
	<hr/>
	19

Slabé stránky (weaknesses):

• nedôverčivosť voči novým produktom	4
• ekonomická situácia	5
• závislosť od dodávateľov	3
• malá oblasť pôsobenia	3
	<hr/>
	15

Vonkajšie príležitosti (opportunities):

• schopnosti a skúsenosti majiteľa	2
• ľahší prístup k novým technologickým postupom a metódam	4
• znižovanie nákladov pri výrobe kvalitnejšími zariadeniami	5
• trhová príležitosť na trhu	4
	<hr/>
	15

Hrozby (threats):

• zmeny vonkajšieho ekonomického a legislatívneho prostredia	4
• pomalý rast odvetvia	3
• meniaci sa vkus a potreby zákazníkov	3
• zvýšenie nájomného	4
	<hr/>
	14

Na základe tejto analýzy sa firma nachádza v kvadrante SO (ofenzíva). Hlavným cieľom preto bude koncentrovať sa na rozvoj výrobkov a služieb a neustále inovovať tieto výrobky.

