Technická univerzita v Košiciach, Ekonomická fakulta

Podnikateľský plán

slayada, s.r.o.

Šimon Saboslaj

3. ročník FBI

2026/2027



Názov firmy: slayada, s.r.o.

IČO: 20260011

ZI: 5000 €

Majiteľ firmy: Šimon Saboslaj

Adresa firmy: Hlavná 33, 040 01 Košice

E-mail: simon.saboslaj@student.tuke.sk

Obsah

1 | Sumár

2 | Charakteristika firmy

2.1 História a opis činnosti firmy

2.2 Legislatíva

3 | Informácie o manažmente a zamestnancoch

3.1 Manažment a kľúčoví predstavitelia firmy

3.2 Ciele firmy

4 | Marketing a prieskum trhu

4.1 Analýza trhu, konkurencie a zákazníkov

4.2 SWOT analýza

1 Sumár

Spoločnosť **slayada s.r.o.** bola založená v Košiciach ako akademický semestrálny projekt v rámci štúdia na Ekonomickej fakulte Technickej univerzity v Košiciach. Zakladateľom, konateľom a jediným spoločníkom je Šimon Saboslaj. Firma je koncipovaná s tímom 8 pracovných pozícií (riaditeľ, zástupca pre ekonomiku, sekretariát, hlavný účtovník, dvaja obchodní zástupcovia, interiérový dizajnér a predajcovia).

Marketingové stratégie firmy stavajú na kombinácii aktívneho spravovania sociálnych sietí (primárne Instagram), modernej webovej prezentácie a lokálnej reklamy v košickom regióne.

Hlavným rádiom pôsobnosti je mesto Košice s priľahlým okolím. Vďaka ideálnej polohe priamo v centre mesta je prevádzka ľahko dostupná pre koncových zákazníkov aj firemnú klientelu. Strategickou výhodou firmy oproti tradičným predajniam je ponuka cenovo dostupnejšieho, no vizuálne atraktívneho a kvalitného kancelárskeho nábytku, pričom priemerná cenová úroveň je nastavená o 15 až 20 % výhodnejšie než u priamej regionálnej konkurencie.

2 Charakteristika firmy

2.1 História a opis činnosti firmy

Spoločnosť **slayada s.r.o.** vznikla z iniciatívy zakladateľa Šimona Saboslaja s cieľom zaplniť medzeru na východoslovenskom trhu s nábytkom. Hlavnou myšlienkou projektu je spojiť elegantný esteticko-funkcionálny dizajn s cenovou dostupnosťou pre novovznikajúce firmy.

Hlavná činnosť podniku zahŕňa 4 kľúčové piliere:

- výber a nákup sortimentu od preverených európskych výrobcov a veľkododávateľov,
- maloobchodný a e-commerce predaj nábytku a interiérových doplnkov,
- kompletný logistický servis vrátane dopravy a montáže priamo u zákazníka,
- odborné konzultácie v oblasti usporiadania a dizajnu interiéru.

Firma pôsobí ako spojovací článok medzi výrobno-skladovými distribučnými sieťami a koncovými zákazníkmi, ktorí vyhľadávajú komfortné riešenie bývania bez zbytočných navýšení cien.

Kľúčové prednosti spoločnosti slayada s.r.o.:

- nadčasový a minimalistický dizajn produktov,
- vysoké štandardy spracovania a výberu materiálov,
- operatívne spracovanie objednávok a rýchle doručenie,
- transparentný prístup ku zákazníkom a záručný servis.

2.2 Legislatíva

Splnenie legislatívnych predpokladov podnikania

Podnikateľská činnosť sa riadi príslušnými ustanoveniami Obchodného a Občianskeho zákonníka SR na základe živnostenských oprávnení registrovaných Okresným úradom v Košiciach.

Údaje zapísané v obchodnom registri

- **Právna forma:** Spoločnosť s ručením obmedzeným
- **Obchodné meno:** slayada s.r.o.
- **Sídlo:** Hlavná 33, 040 01 Košice
- **IČO:** 20260011
- **DIČ:** 2026000011
- **Základné imanie:** 5 000 € (v plnom rozsahu splatené)
- **Spoločník / Zakladateľ:** Šimon Saboslaj, Trnková 33, Košice
- **Predmet podnikania:**

- Kúpa tovaru na účely jeho predaja konečnému spotrebiteľovi (maloobchod) a iným prevádzkovateľom živnosti (veľkoobchod)

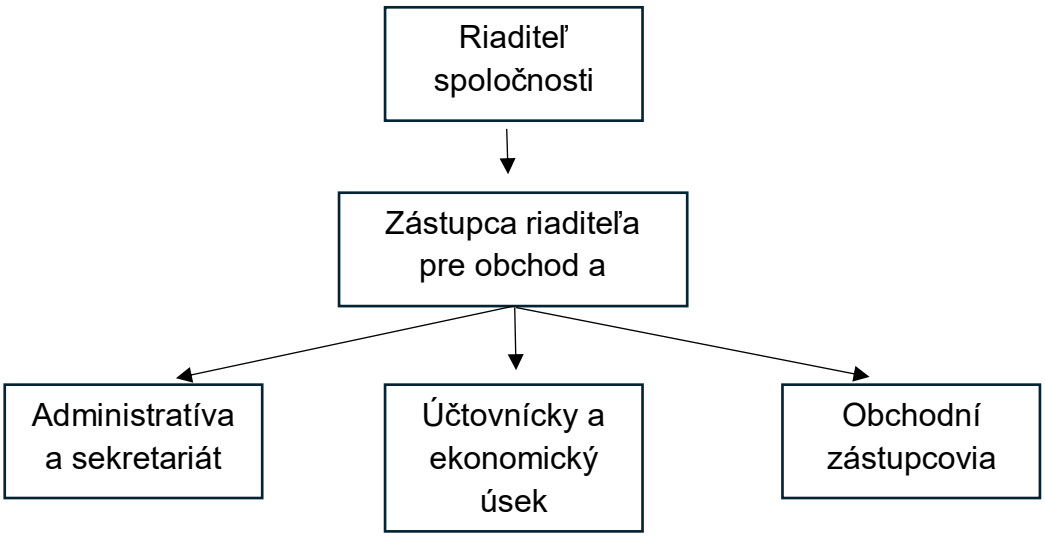
3 Informácie o manažmente a zamestnancoch

Odvetvie obchodu s kancelárskym nábytkom a interiérovým dizajnom na Slovensku prechádza v posledných rokoch dynamickým vývojom. Hlavnými hybnými silami trhu sú rozvoj administratívnych centier, rekonštrukcie existujúcich kancelárskych priestorov a rastúci dôraz firiem na ergonómiu a reprezentatívny vzhľad pracovného prostredia. V košickom regióne dochádza k rozvoju podnikateľského prostredia a vzniku nových firemných sídiel, čo vytvára stabilný dopyt po vybavení kancelárií.

3.1 Manažment a kľúčoví predstavitelia firmy

- **Šimon Saboslaj** (25 rokov, študent Ekonomickej fakulty TUKE) – **Riaditeľ a konateľ spoločnosti**. Zodpovedá za celkovú stratégiu, finančné riadenie a kľúčové dodávateľské vzťahy.

Organizačná štruktúra:



3.2 Ciele firmy

- **Krátkodobé ciele:** Úspešné dokončenie a obhajoba akademického projektu, budovanie povesti spoľahlivého partnera na košickom trhu a stabilizácia dodávateľského reťazca.
- **Dlhodobé ciele:** Postupné rozširovanie pôsobnosti do susedných krajských miest (Prešov, Poprad), zriadenie fyzického zážitkového showroomu a postupný prechod na ponuku vlastných autorských kúskov nábytku.

Umiestnenie prevádzky:

Sídlo a showroom spoločnosti sa nachádzajú v prenajatých priestoroch na Hlavnej ulici č. 33 v Košiciach, čo zabezpečuje vynikajúcu pešiu aj dopravnú dostupnosť.

4 Marketing a prieskum trhu

4.1 Analýza trhu, konkurencie a zákazníkov

Košice ako prirodzené centrum východného Slovenska vykazujú stály dopyt po zariadení do kancelárií a komerčných priestorov, čo je podporované rastúcim počtom novovznikajúcich firiem a podnikateľských subjektov.

I keď v meste pôsobia veľké medzinárodné reťazce, slayada s.r.o. konkuruje najmä pružnosťou, osobitým dizajnom, výhodnou cenovou hladinou a osobným prístupom ku klientovi.

Primárna skupina: Menšie lokálne firmy, kaviarne, úpravne, advokátske či IT kancelárie a prenajímatelia nehnuteľností, ktorí potrebujú rýchlo a vkusne zariadiť reprezentatívne priestory.

4.2 SWOT analýza

Poslanie a cieľ podniku:

Prinášať zákazníkom štýlový a funkčný nábytok, ktorý zefektívni a spríjemní ich životné aj pracovné prostredie, pri zachovaní priaznivej cenovej politiky.

- **Silné stránky (Strengths):**
    - Výhodná cenová stratégia oproti konkurencii
    - Lukratívna adresa v centre Košíc
    - Atraktívne a moderné portfólio produktov
    - Flexibilný zákaznícky servis
- **Slabé stránky (Weaknesses):**
    - Nová značka na trhu vyžadujúca budovanie dôvery
    - Závislosť od externých dodávateľských kapacít
    - Obmedzený počiatočný rozpočet na celoplošnú reklamu
- **Príležitosti (Opportunities):**
    - Využitie e-commerce pre predaj v rámci celého Slovenska

    - Rastúci záujem o interiérový dizajn na sociálnych sieťach
    - Spolupráca s mladými lokálnymi architektmi a dizajnérmi
- **Hrozby (Threats):**
    - Tlak zo strany veľkých reťazcov
    - Kolísanie cien vstupných surovín a dopravy
    - Zmeny v kúpnej sile obyvateľstva

Na základe vyhodnotenia faktorov sa firma zameriava na rozvojové stratégie, rýchle presadzovanie sa prostredníctvom digitálneho marketingu a budovanie pevného zázemia v košickom regióne.

5. Časový harmonogram

Realizácia podnikateľského zámeru je rozplánovaná do nasledujúcich fáz (v trvaní 6 mesiacov pred spustením ostrého predaja):

- **1. - 2. mesiac:** Založenie spoločnosti, zápis do Obchodného registra SR, podpis nájomnej zmluvy na priestory (Hlavná 33, Košice).
- **3. mesiac:** Rekonštrukcia a dizajnová úprava showroomu, uzatvorenie zmlúv s kľúčovými dodávateľmi nábytku.
- **4. mesiac:** Nábor a zaškolenie zamestnancov, spustenie vývoja e-shopu a výber skladových priestorov.
- **5. mesiac:** Nákup prvej zásoby tovaru, vybavenie predajne vzorkami, testovanie e-commerce systému a logistiky.
- **6. mesiac:** Spustenie úvodnej marketingovej kampane na sociálnych sieťach, slávnostné otvorenie showroomu na Hlavnej ulici.

6. Finančný plán

Finančný plán vychádza z predpokladaného vývoja v prvom roku prevádzky spoločnosti.

- Založenie s.r.o., právne a správne poplatky – 500€
- Depozit a úprava showroomu (Hlavná 33) – 3500€
- Vybavenie showroomu a vzorky – 4000€
- IT vybavenie, softvér a vývoj e-shopu – 2500€
- Prvá zásoba tovaru na sklad – 8000€
- Počiatočný marketing a prvá kampaň – 1500€

Spolu počiatočné investície: 20.000€

- Nájomné (Showroom Hlavná 33 + Sklad) – 1800€
- Mzdové náklady (konateľ, predajca, dizajnér, logistika) – 6500€
- Marketing a reklama (Meta Ads, Google Ads) – 800€
- Logistika, doprava a pohorstvá – 600€
- Účtovníctvo, energie, služby a poistenie – 500€

Mesačné fixné a prevádzkové náklady: 10.200€