TECHNICKÁ UNIVERZITA V KOŠICIACH

Fakulta elektrotechniky a informatiky

Predmet: Ekonomické informačné systémy

PODNIKATEĽSKÝ PLÁN

lukaspc,s.r.o.

internetový obchod s výpočtovou technikou



Vypracoval: **Bc. Lukáš Kostár**

Študijný program: Hospodárska informatika

Akademický rok: **2026/2027**

Košice, 2026

OBSAH

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

1 ÚVODNÉ NÁLEŽITOSTI

1.1 Stručné zhrnutie

Spoločnosť **lukaspc,s.r.o.** je internetový obchod s výpočtovou technikou pre východné Slovensko. Tovar nakupuje z centrálneho veľkoskladu a predáva ho výhradne cez vlastný e-shop, bez kamennej predajne. Firma sídli v Rokytove, kanceláriu a malý sklad má v prenajatých priestoroch v Bardejove, odkiaľ tovar rozváža zákazníkom v Prešovskom a Košickom kraji.

Firmu založil 30. 9. 2026 Bc. Lukáš Kostár, ktorý je jej jediným spoločníkom a konateľom. Predaj sa začne spustením e-shopu 8. 11. 2026. Hlavnou výhodou firmy budú nižšie ceny vďaka nižšej marži, nízkym nákladom a úspore na servise, keďže reklamácie budú zákazníci riešiť najmä priamo s výrobcami.

1.2 Hárok s faktami

Údaj	Hodnota
Obchodné meno	lukaspc,s.r.o.
Právna forma	spoločnosť s ručením obmedzeným
Sídlo	Rokytov 72, 086 01 Rokytov
IČO	20260028
DIČ	2026000028
Dátum založenia	30. 9. 2026
Registrový súd	Okresný súd Košice (Virtuálny obchodný register)
Predmet podnikania	maloobchod – výpočtová technika (predaj cez e-shop)
Základné imanie	5 000 €, splatené v plnej výške
Spoločník, konateľ, konečný užívateľ výhod	Bc. Lukáš Kostár (100 %)
Konanie v mene spoločnosti	konateľ samostatne
Zamestnanci	1 zamestnanec + konateľ
Oblasť predaja	východné Slovensko (Prešovský a Košický kraj)
Začiatok predaja	8. 11. 2026 (spustenie e-shopu)
Kontakt	lukas.kostar@student.tuke.sk

2 POPIS PODNIKU A CIELE PODNIKU

lukaspc,s.r.o. vznikla 30. 9. 2026 podpísaním zakladateľskej listiny a podaním návrhu na zápis do obchodného registra. Firma je v prípravnej fáze: pripravuje webovú stránku, e-shop a výber tovaru. Predaj sa začne 8. 11. 2026.

Poslanie: ponúknuť zákazníkom na východnom Slovensku počítače, notebooky a príslušenstvo za čo najnižšie ceny, s rýchlym doručením a férovým prístupom k reklamáciám.

Obdobie	Cieľ
Do konca roka 2026	spustiť web a e-shop, získať prvých zákazníkov, využiť vianočnú sezónu (tržby 50 000 €)
Rok 2027	získať stálych zákazníkov v Prešovskom a Košickom kraji, dosiahnuť tržby 650 000 € a zisk
Dlhodobo	rozširovať sortiment podľa ponuky veľkoskladu a upevniť pozíciu najlacnejšieho e-shopu v regióne

3 ANALÝZA VÝROBKU A SLUŽBY

Firma predáva iba tovar, ktorý ponúka centrálny veľkosklad. Nič nevyrába, neskladá ani neopravuje, je obchodným sprostredkovateľom medzi veľkoskladom a zákazníkom.

Skupina tovaru	Príklady
Notebooky a počítače	kancelárske, študentské a herné notebooky, hotové zostavy PC
Monitory a periférie	monitory, klávesnice, myši, slúchadlá, webkamery, tlačiarne
Komponenty	procesory, grafické karty, pamäte, disky, zdroje
Príslušenstvo a siete	káble, adaptéry, routery, Wi-Fi zosilňovače

Nižšia marža: firma si bude účtovať obchodnú maržu približne 12 % z predajnej ceny, teda menej, ako je bežné u väčších predajcov. Zarábať bude na väčšom počte predaných kusov, nie na vysokej prirážke.

Nízke náklady: e-shop bez predajne, jeden zamestnanec, malý sklad v Bardejove a nákup od jediného veľkoskladu bez ďalších sprostredkovateľov.

Úspora na servise a reklamáciách:

- Firma vždy dodrží zákonnú záručnú dobu 24 mesiacov. Každú reklamáciu, ktorú zákazník pošle firme, prijme a vybaví v zákonnej lehote 30 dní.
- Zákazníkov však bude prednostne odkazovať priamo na autorizovaný servis výrobcu. Výrobcovia často dávajú dlhšiu záruku (napríklad 3 roky) a reklamáciu vybavia rýchlejšie.
- Firma tak nepotrebuje vlastný servis ani technika a ušetrí čas, dopravu a administratívu. Túto úsporu premietne do nižších cien.

Doručenie: tovar firma doručí v rámci Prešovského a Košického kraja vlastným rozvozom z Bardejova alebo kuriérom.

4 ANALÝZA TRHU

Predaj výpočtovej techniky sa čoraz viac presúva na internet. Zákazníci porovnávajú ceny na porovnávačoch a kupujú tam, kde je to najlacnejšie. Počítače a notebooky sa obmieňajú približne každé 3 až 5 rokov, preto dopyt neustále trvá.

- **Cieľový trh:** východné Slovensko – Prešovský a Košický kraj, spolu približne 1,6 milióna obyvateľov.
- **Domáci región:** Bardejov a okolie, kde firma môže byť známa aj osobne (miestna reklama, odporúčania).
- **Najsilnejšie obdobia:** september (začiatok školského roka) a november až december (Black Friday, Vianoce).

Regionálne zameranie je výhodou: firma dokáže tovar doručiť rýchlo a lacno vlastným rozvozom a zákazníci majú k nej bližšie ako k veľkým celoslovenským e-shopom.

5 ANALÝZA SPOTREBITEĽA

Najväčšiu časť tržieb prinesú domácnosti a študenti, ktorí sú najviac citliví na cenu. Firmy a školy budú nakupovať menej často, ale vo väčších objemoch.

Skupina	Vek a pohlavie	Profesia a príjem	Čo potrebuje	Úžitok od lukaspc,s.r.o.	Podiel na tržbách
Domácnosti	30–60 rokov, muži aj ženy rovnako	zamestnanci, dôchodcovia; príjem domácnosti 1 200–2 500 €/mes.	spoľahlivý notebook alebo PC za rozumnú cenu	nižšia cena, doručenie až domov	40 %
Študenti a hráči	15–30 rokov, prevažne muži (cca 75 %)	študenti, mladí zamestnanci; príjem do 1 200 €/mes. alebo podpora rodičov	notebook do školy, herné komponenty a príslušenstvo	najnižšia možná cena, rýchle doručenie	35 %
Malé firmy a živnostníci	25–55 rokov, majitelia a manažéri	1–20 zamestnancov, služby, obchod, remeslá	kancelárska technika, tlačiarne, sieťové prvky	nižšie ceny, nákup na faktúru	20 %
Školy a obce	rozhodujú riaditelia, starostovia, IT správcovia	verejný sektor, rozpočet z dotácií	dodávka väčšieho počtu zariadení	výhodná cenová ponuka	5 %

Nákupné správanie:

- Domácnosti a študenti porovnávajú ceny online (napríklad na porovnávačoch cien) a kupujú u najlacnejšieho predajcu.

- Firmy, školy a obce vyberajú dodávateľa najmä podľa celkovej ceny ponuky.
- Pri reklamácii zákazník oceňuje rýchlosť; priamy kontakt so servisom výrobcu je spravidla rýchlejší ako cez predajcu.
- Najviac nákupov sa očakáva v septembri a v novembri až decembri.

6 ANALÝZA KONKURENCIE

Všetci konkurenti predávajú podobný tovar, preto sa súťaží hlavne cenou. lukaspc,s.r.o. bude lacnejšia vďaka nižšej marži a nízkym nákladom a na východnom Slovensku ponúkne rýchlejšie doručenie vlastným rozvozom.

Konkurent	Silné stránky	Slabé stránky
Veľké e-shopy (napr. Alza.sk)	obrovský sortiment, nízke ceny, rýchle doručenie	neosobný prístup, zákazník je pre ne len číslo
Elektro reťazce (Datart, NAY, Planeo)	známa značka, predajne, akcie	vyššie ceny kvôli drahým predajniam a personálu
Malé e-shopy a lokálne predajne	osobný prístup	vyššie ceny, menší výber
lukaspc,s.r.o.	**nižšia marža, nízke náklady, rozvoz v regióne**	**nová firma, sortiment len z veľkoskladu**

7 ORGANIZAČNÁ ŠTRUKTÚRA A MANAŽMENT

Firmu na 100 % vlastní **Bc. Lukáš Kostár** (vklad 5 000 €), ktorý je zároveň konateľom, správcom vkladu a konečným užívateľom výhod. Je študentom Fakulty elektrotechniky a informatiky TU v Košiciach, študijný program Hospodárska informatika. Zodpovedá za nákup z veľkoskladu, správu e-shopu, marketing a financie.

Pozícia	Náplň práce	Hrubá mzda
Konateľ	riadenie firmy, nákup, e-shop, marketing, financie	1 500 €/mes.
Skladník a zákaznícka podpora	príjem tovaru, balenie a rozvoz objednávok, komunikácia so zákazníkmi, reklamácie	1 200 €/mes.
Externý účtovník (zmluvne)	účtovníctvo, mzdy, dane	150 €/mes.

8 ČASOVÝ HARMONOGRAM

Harmonogram ukazuje, čo chce firma dosiahnuť, dokedy a akým spôsobom.

Termín	Čo chceme dosiahnuť	Ako to dosiahneme
október 2026	pripraviť sa na predaj	výber sortimentu z veľkoskladu, nastavenie cien s maržou 12 %, prenájom kancelárie a skladu v Bardejove, výber zamestnanca
do 1. 11. 2026	spustiť webovú stránku	informácie o firme, obchodné podmienky, reklamačný poriadok a odkaz na e-shop
do 8. 11. 2026	**spustiť e-shop a začať predávať**	naplnenie e-shopu tovarom, popismi a cenami, nastavenie platby a doručenia
november 2026	získať prvých zákazníkov	reklama na sociálnych sieťach a v regionálnej tlači, úvodné zľavy
december 2026	využiť vianočnú sezónu, tržby 50 000 € za rok 2026	akcie Black Friday, vianočné ponuky, rýchly rozvoz pred sviatkami
1. polrok 2027	získať stálych zákazníkov	zaradenie na porovnávače cien, zbieranie recenzií, úprava sortimentu podľa záujmu
september 2027	osloviť študentov	akcie na notebooky k začiatku školského roka
december 2027	tržby 650 000 € za rok 2027 a zisk	vianočná sezóna, ponuky pre firmy a školy v regióne, zhodnotenie prvého celého roka

9 RIZIKOVÉ FAKTORY – SWOT ANALÝZA

Najväčším rizikom je silná cenová konkurencia veľkých e-shopov. Pri nízkej marži firma zarába len vtedy, keď predá dostatočné množstvo tovaru.

Ďalším rizikom sú **vysoké ceny výpočtovej techniky**. Najmä v poslednom roku výrazne zdraželi pamäte, pretože výrobcovia ich vo veľkom dodávajú pre dátové centrá umelej inteligencie. Zdražujú tým aj notebooky a počítače, čo môže zákazníkov od kúpy odradiť alebo ju odložiť. Rizikom je aj zvýšenie cien či nedostatok tovaru na veľkosklade.

Body pri každom faktore sú súčinom váhy a známky (1 – 5).

Silné stránky (S) – čo firma robí dobre

Faktor	Váha	Známka	Body
Nižšie ceny vďaka nižšej marži a nízkym nákladom	0,35	5	1,75
E-shop dostupný nonstop, rýchly rozvoz na východnom Slovensku	0,25	5	1,25
Dostatok peňazí na začiatok (pôžičky 200 000 €)	0,20	4	0,80
Úspora na servise – reklamácie riešia najmä výrobcovia	0,20	4	0,80
Spolu	**1,00**		**+4,60**

Slabé stránky (W) – v čom firma zaostáva

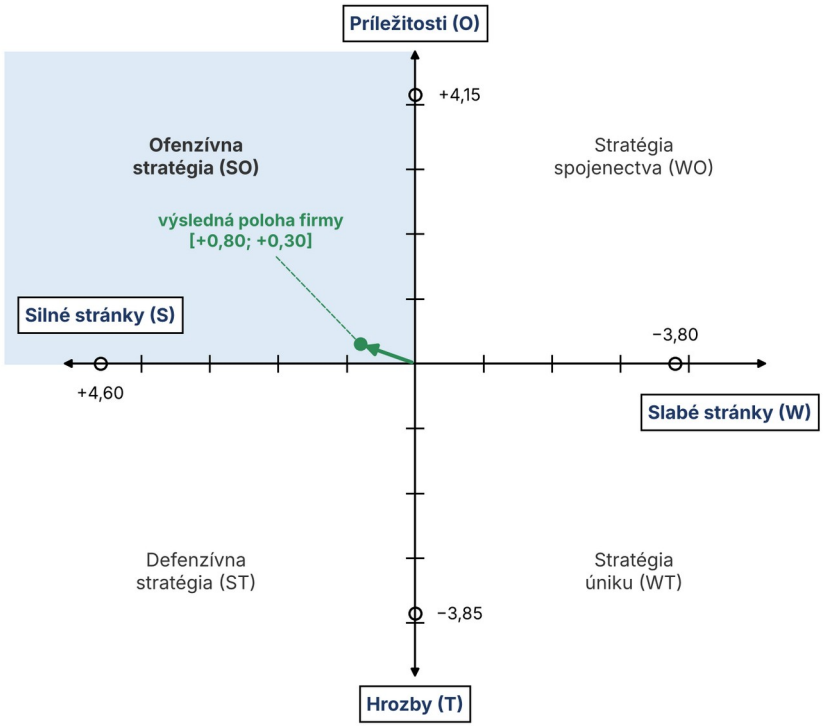
Faktor	Váha	Známka	Body
Nízka marža – zisk závisí od objemu predaja	0,30	4	1,20
Sortiment len z ponuky veľkoskladu	0,25	4	1,00
Nová firma, zákazníci ju ešte nepoznajú	0,25	4	1,00
Bez predajne – zákazník si tovar nevyskúša	0,20	3	0,60
Spolu	**1,00**		**−3,80**

Príležitosti (O) – čo môže firme pomôcť zvonku

Faktor	Váha	Známka	Body
Rast nákupov cez internet	0,35	5	1,75
Pravidelná obmena techniky (každé 3–5 rokov)	0,25	4	1,00
Zákazníci hľadajú najnižšiu cenu	0,20	4	0,80
Dlhšie záruky a servisy výrobcov	0,20	3	0,60
Spolu	**1,00**		**+4,15**

Hrozby (T) – čo môže firme uškodiť zvonku

Faktor	Váha	Známka	Body
Silná konkurencia veľkých e-shopov	0,35	5	1,75
Vysoké ceny techniky (zdražovanie pamätí kvôli AI)	0,30	4	1,20
Zvýšenie cien alebo nedostatok tovaru na veľkosklade	0,20	3	0,60
Zmeny zákonov a daní	0,15	2	0,30
Spolu	**1,00**		**−3,85**



Obrázok 1: Grafické vyhodnotenie SWOT analýzy

Silné stránky prevyšujú slabé o 0,80 a príležitosti prevyšujú hrozby o 0,30. Firma sa preto nachádza v kvadrante **ofenzívnej stratégie**: bude stavať na nízkych cenách a využije rast online nákupov, pričom musí sledovať ceny konkurencie a vývoj cien techniky.

10 FINANČNÝ PLÁN

Finančný plán pokrýva obdobie od spustenia e-shopu v novembri 2026 do konca roka 2027. Všetky sumy sú bez DPH.

10.1 Zdroje financovania

Zdroj	Účet	Suma
Základné imanie (vklad spoločníka)		5 000 €
Pôžička č. 1	SK25 1100 0000 0028 2590 8355	100 000 €
Pôžička č. 2	SK71 1100 0000 0063 9497 0895	100 000 €
Spolu		**205 000 €**

10.2 Počiatočné výdavky

Položka	Suma
Založenie spoločnosti	1 000 €
Vybavenie kancelárie a skladu (počítač, tlačiareň, regály)	4 000 €
Úvodná zásoba tovaru z veľkoskladu	40 000 €
Spolu	**45 000 €**

Zvyšných 160 000 € zostáva na účte ako rezerva na nákup ďalšieho tovaru, pokrytie úvodnej straty a nepredvídané výdavky.

10.3 Plánované výnosy a náklady

Položka	11–12/2026	2027
Tržby z predaja tovaru	**50 000 €**	**650 000 €**
Nákup predaného tovaru (88 % z tržieb)	44 000 €	572 000 €
Obchodná marža (12 %)	**6 000 €**	**78 000 €**
Mzdy vrátane odvodov (2 700 € × 1,362 mesačne)	7 355 €	44 129 €
Nájom kancelárie a skladu (300 €/mes.)	600 €	3 600 €
Doprava a rozvoz (300 €/mes.)	600 €	3 600 €
Marketing a reklama	2 000 €	6 000 €
Ostatné – e-shop, účtovník, energie, telefón (500 €/mes.)	1 000 €	6 000 €
Založenie spoločnosti a vybavenie	5 000 €	–
Náklady spolu	**60 555 €**	**635 329 €**
Výsledok hospodárenia (pred zdanením)	**−10 555 €**	**+14 671 €**

V roku 2026 vznikne strata, pretože firma predáva len dva mesiace a platí jednorazové náklady na spustenie. Stratu pokryje rezerva z pôžičiek. V roku 2027 firma dosiahne zisk 14 671 € pred zdanením.

Podpis
Bc. Lukáš Kostár, konateľ lukaspc,s.r.o.

Elektronický podpis:
Date: 2026.10.25 17:42:17 +01'00'