Technická univerzita v Košiciach, Ekonomická fakulta

Podnikateľský zámer

Kancelárik, s.r.o.

Nikoleta Tsimerman
3 ročník, EkF FBI
2026

Názov firmy: **Kancelárik, s.r.o.**

IČO: 20260038

ZI: 5 000 €

Majiteľ firmy: Nikoleta Tsimerman

Adresa firmy: Jedllíkova 9 040 11 Košice

Telefónne číslo: +421 952 208 932

E-mail: nikoleta.tsimerman@student.tuke.sk



Obsah

1. Sumár.....4
2. Popis podniku.....5
3. Analýza trhu.....5
4. Analýza výrobkov a služieb.....6
5. Analýza spotrebiteľa.....6
6. Analýza konkurencie.....7
7. Marketingový plán a stratégia.....7
8. Organizačná štruktúra a manažment.....8
9. Časový harmonogram.....8
10. Rizikové faktory a SWOT analýza.....9
11. Finančný plán.....10

1. Sumár

Kancelárik, s.r.o. je malá obchodná spoločnosť, ktorá bude v Košiciach predávať kancelársky nábytok pre malé firmy, živnostníkov a ľudí pracujúcich z domu. V ponuke budú pracovné stoly vrátane výškovo nastaviteľných, kancelárske stoličky, kontajnery, skrine, regály a menší doplnkový sortiment. Zákazník si bude môcť nábytok pozrieť a vyskúšať v malej predajni so skladom a zároveň ho objednať cez internetový obchod s dovozom a montážou.

Náš nápad stojí na jednoduchej myšlienke. Veľké reťazce ponúkajú lacný nábytok z katalógu, špecializovaní dodávatelia sa zameriavajú na veľké zákazky pre veľké firmy a malý zákazník často nenájde nikoho, kto mu poradí, nábytok dovezie a poskladá.

Práve tento priestor chceme obsadiť: poradenstvo, rýchle dodanie, montáž a primeraná cena.

Na rozbeh potrebujeme 15 000 EUR. Z toho 5 000 EUR tvorí základné imanie spoločnosti, ktoré je splatené v plnej výške, a 10 000 EUR žiadame formou bankového úveru z Virtuálnej banky EKF. Podľa našich odhadov dosiahneme v prvom roku tržby približne 78 000 EUR a mierny zisk

2. Popis podniku

Spoločnosť vznikla zakladateľskou listinou podpísanou 30. septembra 2026 a návrh na zápis do obchodného registra bol podaný v ten istý deň. Ide o nový podnik bez predchádzajúcej histórie. Jedinou spoločníčkou, konateľkou a konečnou užívateľkou výhod je Nikoleta Tsimerman, ktorá koná v mene spoločnosti samostatne.

Prečo práve kancelársky nábytok? Práca z domu, rast počtu malých firiem a záujem o zdravé pracovné prostredie zvyšujú dopyt po kvalitnom kancelárskom nábytku. Košice sú navyše významným univerzitným a IT mestom, čo vytvára stabilný dopyt po nábytku na prácu a štúdium.

Krátkodobé ciele na prvé dva roky sú otvoriť predajňu a e-shop, získať aspoň 150 stálych zákazníkov, dosiahnuť zisk už v prvom roku a vybudovať dobré meno prostredníctvom recenzií.

Dlhodobým cieľom je stať sa známym predajcom kancelárskeho nábytku na východnom Slovensku, ponúkať zariaďovanie kancelárií na kľúč a rozšíriť pôsobnosť firmy mimo Košice.

Firma sa bude riadiť zásadami, ako sú poctivé informácie o výrobkoch, férové ceny, dodržiavanie termínov a ochrana životného prostredia.

3. Analýza trhu

Potenciálny trh tvoria firmy, živnostníci, študenti a ľudia pracujúci z domu, ktorí potrebujú zariadiť pracovné miesto. Zameriame sa najmä na Košice a okolie a na zákazníkov hľadajúcich kancelársky nábytok v strednej cenovej triede.

Trh sme rozdelili do troch skupín:

Skupina zákazníkov	Charakteristika	Podiel na tržbách
Malé firmy a živnostníci	Kancelárie pre 2 až 15 ľudí	50%
Ľudia pracujúci z domu	Stoly, stoličky a regály	35%
Študenti a mladé rodiny	Cenovo dostupný nábytok	15%

V prvých troch rokoch chceme získať 3 až 5 % trhu s kancelárskym nábytkom pre menších zákazníkov v Košiciach a okolí. Tento odhad vychádza z našich predajných možností. Rast trhu podporuje vznik nových firiem a rastúci záujem o ergonomický nábytok.

4. Analýza výrobkov a služieb

Ponuku sme rozdelili do štyroch skupín:

- pracovné stoly;
- kancelárske stoličky v troch cenových triedach;
- úložné prvky ako skrine, regály a kontajnery;
- doplnky, napríklad lampy, podložky pod myš, držiaky na monitory a koše.

Všetky výrobky budú mať certifikáty kvality a záruku minimálne 24 mesiacov.
K tovaru patria aj služby, ktoré nás majú odlíšiť od konkurencie: bezplatné poradenstvo pri výbere, návrh rozmiestnenia nábytku v kancelárii, doprava po Košiciach, montáž u zákazníka a odvoz starého nábytku na ekologickú likvidáciu.

Budeme spolupracovať s overenými dodávateľmi a reklamácie riešiť opravou alebo výmenou do 14 dní. Predajňa a e-shop budú patriť spoločnosti. Do budúcnosti plánujeme ponuku rozšíriť o vlastnú značku nábytku vyrábaného na Slovensku.

5. Analýza spotrebiteľa

Našimi hlavnými zákazníkmi sú ľudia vo veku 25 až 45 rokov, ktorí pracujú v Košiciach a okolí, majú priemerný až nadpriemerný príjem a hľadajú kvalitný nábytok za rozumnú cenu. Druhou skupinou sú majitelia malých firiem, ktorí potrebujú rýchle dodanie a montáž. Zákazníkom ponúkame pohodlnejšie pracovné prostredie, kvalitné sedenie a úsporu času. Oslovovať ich budeme najmä cez internet a sociálne siete. Našou výhodou je kúpna sila zákazníkov a záujem o kvalitný nábytok, nevýhodou je ich citlivosť na cenu a porovnávanie s lacnejšími e-shopmi.

6. Analýza konkurencie

Konkurenciu v Košiciach delíme do troch skupín: veľké reťazce, ako IKEA a JYSK, ktoré ponúkajú široký sortiment a nízke ceny; špecializované e-shopy s veľkým výberom, ale bez možnosti vyskúšať si nábytok v predajni; a regionálni predajcovia, ktorí sa zameriavajú najmä na väčšie zákazky. Odhadujeme, že reťazce majú približne 50 % trhu, e-shopy 33 % a regionálni predajcovia zvyšok. Našou výhodou bude osobný prístup, poradenstvo, doprava a montáž.

7. Marketingový plán a stratégia

Marketingovú stratégiu sme postavili na princípe 4P.

Produkt: kvalitný kancelársky nábytok s poradenstvom, dopravou a montážou.

Cena: stredná cenová trieda, pri objednávkach nad 1 000 € zľava 5 až 10 % a priemerná marža 38 %.

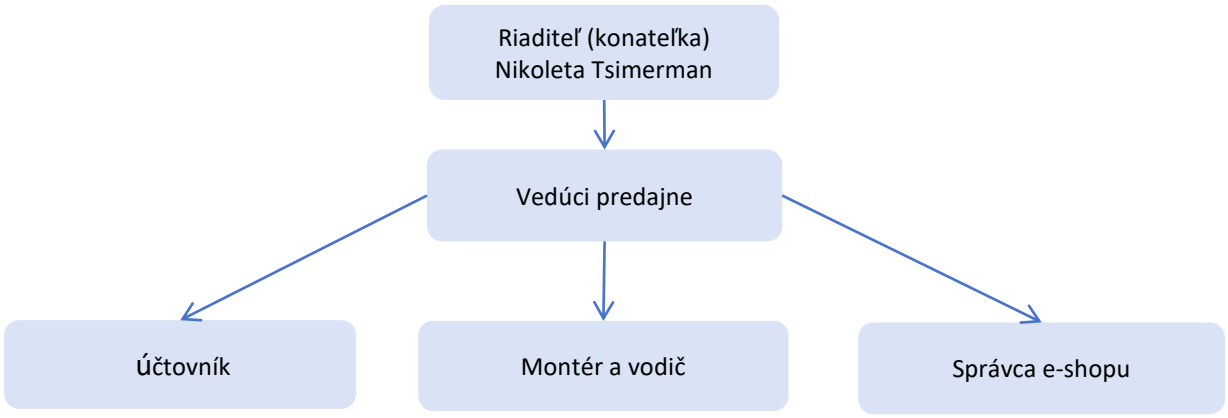
Propagácia: Na začiatok využijeme nízkonákladové kanály: účty na Instagrame a Facebooku, Google reklama, online katalógy, spolupráca s firmami a deň otvorených dverí. Ročný marketingový rozpočet je 3 600 €.

Miesto: prenajatá predajňa so skladom v Košiciach a vlastný e-shop.

Dodávateľmi budú slovenskí a českí výrobcovia a distribútori. Na sklade budeme udržiavať mesačnú zásobu najpredávanejších výrobkov, ostatný tovar objednávať podľa potreby. Dopravu a montáž zabezpečíme vlastnými silami alebo cez partnera. Dodanie skladového tovaru bude do 3 pracovných dní a reklamácie vybavíme do 14 dní.

V prvom roku chceme získať aspoň 150 zákazníkov, z toho 30 firiem, a dosiahnuť minimálne 25 % opakovaných nákupov.

8. Organizačná štruktúra a manažment



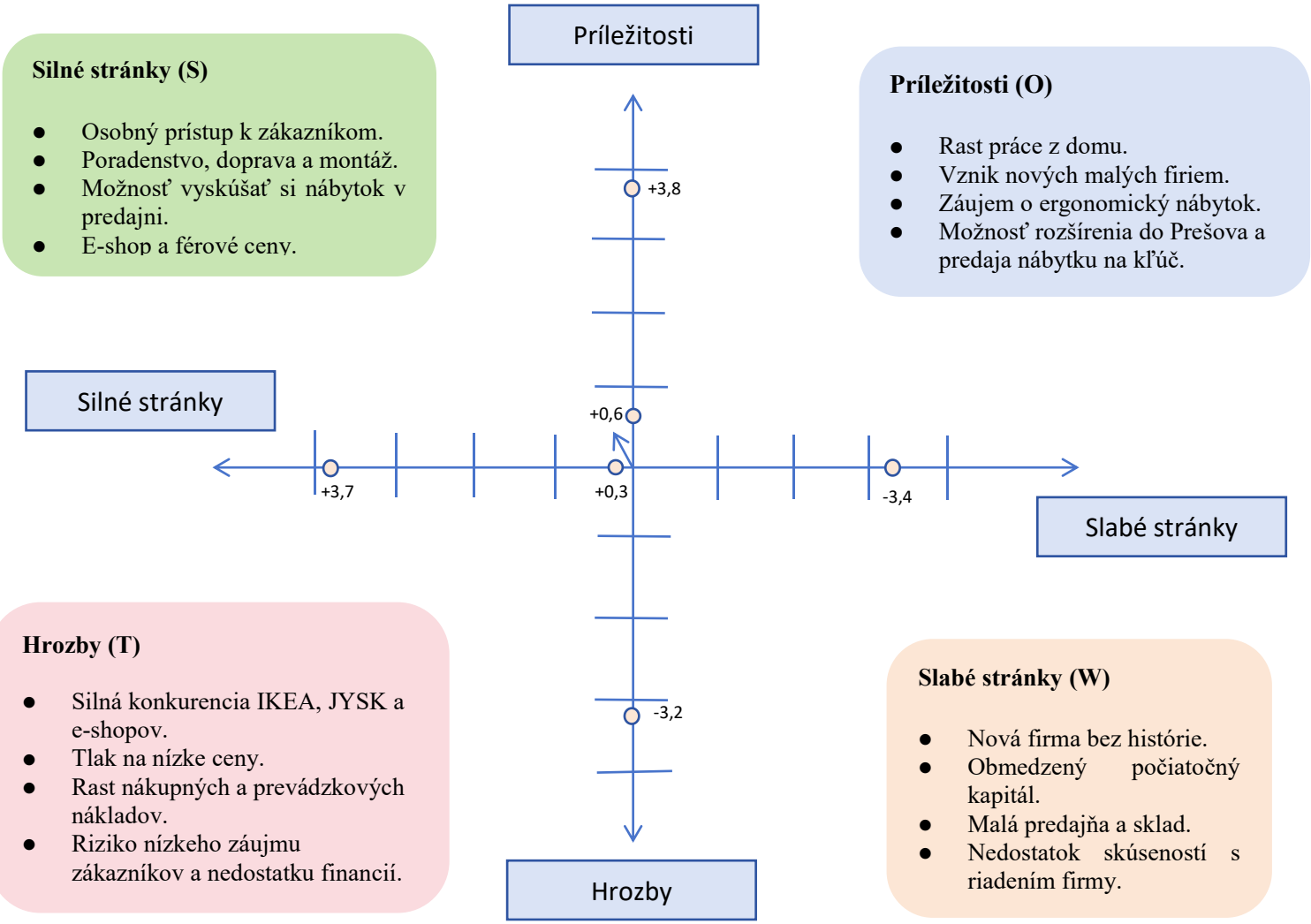
Spoločnosť riadi Nikoleta Tsimerman, ktorá je jedinou spoločníčkou a konateľkou. Rozhoduje o stratégii, financiách, cenách a nákupe. Organizačnú štruktúru tvorí päť pozícií, ktoré budeme obsadzovať postupne podľa rastu firmy.

Vedúci predajne bude zabezpečovať prevádzku a poradenstvo zákazníkom. Montér a vodič bude zabezpečovať dopravu a montáž nábytku. Správca e-shopu bude spravovať web, objednávky a propagáciu. účtovník bude od začiatku viesť účtovníctvo, mzdy a dane.

9. Časový harmonogram

Do konca septembra zapíšeme spoločnosť do obchodného registra. V oktobri otvoríme bankový účet vo Virtuálnej banke EKF a podáme žiadosť o úver vo výške 10 000 EUR. V novembri vyberieme a prenajmeme predajňu so skladom a podpíšeme zmluvy s dodávateľmi. Vybavíme predajňu , nahráme prvý tovar a spustíme web s e-shopom, aby bola firma pripravená na predaj.

10. Rizikové faktory - SWOT analýza



Najväčším rizikom je nedostatok zákazníkov v prvých mesiacoch, rast cien, výpadok dodávateľov a poškodenie tovaru. Ak tržby klesnú o 25 %, obmedzíme marketing, neprijmeme ďalších zamestnancov a znížime zásoby.

Výsledný bod sa nachádza v oblasti ofenzívnej stratégie, čo znamená, že firma má využiť svoje silné stránky, najmä poradenstvo, montáž a rýchle dodanie, na získanie nových zákazníkov. Keďže bod je blízko stredu, rast budeme plánovať opatrne a sledovať náklady aj konkurenciu.

11. Finančný plán

Finančný plán spoločnosti Kancelárik, s.r.o. predstavuje prehľad plánovaných príjmov, výdavkov a finančných zdrojov potrebných na začatie a prevádzku predaja kancelárskeho nábytku v Košiciach. Na rozbeh podnikania potrebujeme 15 000 €, z toho 5 000 € tvorí základné imanie splatené spoločníčkou a 10 000 € plánujeme financovať bankovým úverom z Virtuálnej banky EKF.

Finančné prostriedky použijeme na prenájom a vybavenie predajne so skladom, nákup prvého tovaru, spustenie e-shopu a marketing. V prvom roku plánujeme dosiahnuť tržby približne 78 000 € a mierny zisk. Finančný plán nám pomôže kontrolovať náklady, zabezpečiť dostatok peňazí na úhradu záväzkov a efektívne využívať zdroje. Ak budú tržby nižšie, obmedzíme zbytočné výdavky a nákup zásob prispôsobíme skutočnému dopytu.