Technická univerzita v Košiciach, Ekonomická fakulta

Financie, bankovníctvo a investovanie

Podnikateľský plán

Offivaro s.r.o.

Zuzana Frištiková

2026/2027

Obsah:

Základné informácie **3**

1. Zhrnutie **4**

2. Popis podniku **5**

a. História a opis činnosti podniku 5

b. Ciele podniku 5

3. Analýza služby, trhu, konkurencie a spotrebiteľa **7**

a. Analýza služby 7

b. Analýza trhu 9

c. Analýza konkurencie 9

d. Analýza spotrebiteľa 10

4. Organizačná štruktúra a manažment **11**

5. Finančný plán **12**

Názov spoločnosti: **Offivaro**

Právna forma: Spoločnosť s ručením obmedzeným (**s.r.o.)**

Predmet podnikania:

predaj kancelárskeho nábytku pre firmy, školy, kancelárie, zasadacie miestnosti, úrady, recepcie a domáce pracovné priestory

Vízia:

Stať sa spoľahlivým a najpredávanejším dodávateľom moderného a pohodlného kancelárskeho nábytku v rámci Slovenska

Misia:

Ponúkať kvalitný kancelársky nábytok s dôrazom na pohodlie zákazníkov a možnosti výberu podľa vlastných predstáv

Dátum založenia: 1.10.2026

Majiteľ: **Zuzana Frištiková**

Sídlo: Pohodová 44, 040 01 Košice

Telefónny kontakt: 0944 415 816

Email: zuzana.fristikova@student.tuke.sk

1. Zhrnutie

Offivaro s. r. o. je začínajúca spoločnosť so sídlom v Košiciach, v ktorej majiteľka a zároveň konateľka je Zuzana Frištiková.

Jej hlavnou činnosťou je nákup a predaj kancelárskeho nábytku na území celého Slovenska. Zameriava sa na poskytovanie kvalitného, moderného, pohodlného a praktického nábytku pre firmy, školy, kancelárie, úrady, podnikateľov a domácnosti.

Súčasťou ponuky bude aj doprava, montáž a servis nábytku. Firma chce zákazníkov osloviť kvalitnými produktami, výhodnými cenami, rýchlym dodaním a spoľahlivou komunikáciou.

Cieľom spoločnosti je úspešne vstúpiť na slovenský trh, nadviazať spoluprácu aspoň s tromi spoľahlivými dodávateľmi a získať 50 stálych klientov. Predaj bude podporovať internetový obchod, webová stránka a propagácia na sociálnych sieťach.

V budúcnosti plánuje firma rozšíriť sortiment, zvýšiť tržby a zisk, vybudovať si dobré meno a postupne expandovať do Českej republiky a ďalších regiónov Slovenska.

Jej výhodou má byť individuálny prístup k zákazníkom, komplexné služby a možnosť zabezpečiť kancelárske vybavenie podľa ich potrieb. Hlavným zámerom spoločnosti Offivaro s. r. o. je vybudovať stabilnú a dôveryhodnú firmu, ktorá bude zákazníkom poskytovať kvalitný kancelársky nábytok a spoľahlivé služby za konkurencieschopné ceny.

2. Popis podniku

a. História a opis činnosti podniku

Firma Offivaro s.r.o. bola založená 1.10.2026 v Košiciach a jej hlavné sídlo je na adrese Pohodová 44. Zakladateľka a zároveň majiteľka tejto spoločnosti je študentka bakalárskeho ročníka ekonomickej fakulty technickej univerzity v Košiciach Zuzana Frištiková.

Offivaro s.r.o. je nová firma, ktorá sa zameriava na nákup a predaj kancelárskeho nábytku v rámci Slovenska. Jej cieľom je poskytovať kvalitné, moderné a hlavne pohodlné a praktické kancelárske vybavenie firmám, školám, nemocniciam, úradom a ďalším inštitúciam, ktoré aktívne využívajú zariadenia tohto typu.

Aktivity súvisiace s podnikateľskou činnosťou:

- Nákup kancelárskeho nábytku od odberateľov
- Predaj kancelárskeho nábytku zákazníkom
- Distribúcia kancelárskeho nábytku zákazníkom
- Montáž a servis kancelárskeho nábytku zákazníkom
- Marketing a propagácia
- Ostatné práce

b. Ciele podniku

Krátkodobé ciele:

- Úspešný vstup na Slovenský trh – rozbehnúť firmu
- Nadviazať spoluprácu s min. 3 spoľahlivými dodávateľmi
- Získať 50 stálych klientov
- Propagácia firmy pomocou webu a sociálnych sietí
- Vytvoriť online e-shop
- Nadviazať spoluprácu s prepravnou spoločnosťou

Dlhodobé ciele:

- Zvýšenie tržieb a zisku
- Postupné rozširovanie sortimentu
- Expanzia do Česka
- Rozšírenie pobočiek na stredné a západné Slovensko
- Vybudovanie dobrého mena firmy

3. Analýza služby, trhu, konkurencie a spotrebiteľa

a. Analýza služby

Jedným z najpodstatnejších pilierov firmy Offivaro s.r.o. je hájiť záujmi klienta tak, aby bol spokojný. Pridanú hodnotu chce firma vytvárať kvalitným výberom dodávateľov a produktov, rýchlym dodaním objednávky, promptnou a efektívnou komunikáciou a montážou požadovaného nábytku priamo na mieste ako grátis. S cieľom poskytovať kvalitné a rýchle služby v rámci kancelárskeho nábytku, sa firma usiluje aby sa stala odporúčateľná a preferovaná na trhu.

Ponuka základných produktov:

- **Kancelárske stoly** – klasické pracovné, počítačové, rohové, výškovo-nastaviteľné, recepčné, konferenčné, okrúhle, posúvacie
- **Kancelárske stoličky** – otočné, konferenčné, manažérske, návštevnícke, polohovateľné, masážne, detské
- **Kancelárske skrine** – policové, uzamykateľné
- **Úložné priestory**
- **Kreslá**
- **Konferenčný nábytok**
- **Nábytok pre oddychové priestory**
- **Kompletné kancelárske zostavy**
- **Doplnky do kancelárie**
- **Ekologický nábytok**

SWOT analýza

S – silné stránky:

- Sídlo v Košiciach s možnosťou obsluhovať zákazníkov na celom Slovensku
- Široký výber kancelárskeho nábytku, napríklad kancelárskych stolov, stoličiek, skríň a regálov
- Možnosť ponúkať produkty v rôznych cenových kategóriách
- Flexibilita začínajúcej firmy a schopnosť rýchlo reagovať na požiadavky zákazníkov
- Možnosť budovať dlhodobé vzťahy s firemnými zákazníkmi a dodávateľmi

W – slabé stránky:

- Nízke povedomie o novej firme na trhu
- Obmedzený počiatočný kapitál na nákup zásob, marketing a prevádzku
- Chýbajúce skúsenosti s riadením firmy a získavaním zákazníkov
- Závislosť od dodávateľov, ich cien a dodacích lehôt
- Náklady na skladovanie, balenie a dopravu rozmerného nábytku
- Spočiatku menší počet zákazníkov a slabšia vyjednávacia pozícia voči dodávateľom

O – Príležitosti:

- Rastúci záujem o vybavenie domácich kancelárií a pracovísk
- Rozvoj internetového predaja a možnosť osloviť zákazníkov z celého Slovenska
- Spolupráca s novými firmami, startupmi, školami a verejnými inštitúciami
- Ponuka kompletného zariadenia kancelárií na mieru podľa potrieb zákazníka
- Rozšírenie sortimentu o výškovo nastaviteľné stoly a ekologický nábytok
- Využívanie sociálnych sietí a online reklamy

T – Hrozby:

- Silná konkurencia zo strany zavedených predajcov a veľkých internetových obchodov (napr:IKEA)
- Rast cien nábytku, dopravy, energií a skladovania
- Znižovanie cien konkurenciou a tlak na ziskovú maržu
- Zmeny v ekonomickej situácii, ktoré môžu viesť firmy k obmedzeniu výdavkov na vybavenie kancelárií
- Poškodenie nábytku počas prepravy, reklamácie a vrátenie tovaru
- Oneskorené platby od firemných zákazníkov a výpadky v dodávkach

b. Analýza trhu:

Trh s kancelárskym nábytkom zahŕňa predaj nábytku určeného na vybavenie kancelárií, pracovísk, zasadacích miestností, recepcií a domácich pracovných priestorov. Medzi hlavné produkty patria kancelárske stoly, stoličky, skrine, regály, rokovacie stoly a kompletné kancelárske zostavy.

Dopyt po tomto sortimente súvisí najmä so vznikom nových podnikov, rozširovaním existujúcich firiem, obnovou zastaraného vybavenia a zariaďovaním domácich kancelárií.

c. Analýza konkurencie:

Na slovenskom trhu pôsobí viacero predajcov kancelárskeho a bytového nábytku. Konkurenciu predstavujú veľké nábytkové reťazce, špecializované internetové obchody aj menší regionálni predajcovia.

Medzi konkurentov, ktorých by firma mala sledovať, patria:

B2B Partner

Internetový predajca vybavenia kancelárií, skladov a pracovísk. Predstavuje významného konkurenta najmä pri firemných objednávkach a širokom sortimente.

JYSK

Konkurent pri cenovo dostupných stoloch, kancelárskych stoličkách a vybavení domácich pracovísk. V Košiciach má predajne, ktoré umožňujú zákazníkom prezrieť si časť sortimentu osobne.

Möbelix

Široký sortiment nábytku a prítomnosť v Košiciach mu umožňujú konkurovať najmä pri vybavovaní domácich kancelárií a menších pracovísk.

d. Analýza spotrebiteľa

Spotrebiteľom firmy budú jednotlivci aj organizácie, ktoré potrebujú zariadiť alebo obnoviť pracovné či domáce priestory. Pri nákupe kancelárskeho nábytku zákazníci zvažujú najmä cenu, kvalitu, pohodlie, dizajn, rozmery a dostupnosť dopravy.

Hlavné skupiny zákazníkov a ich potreby

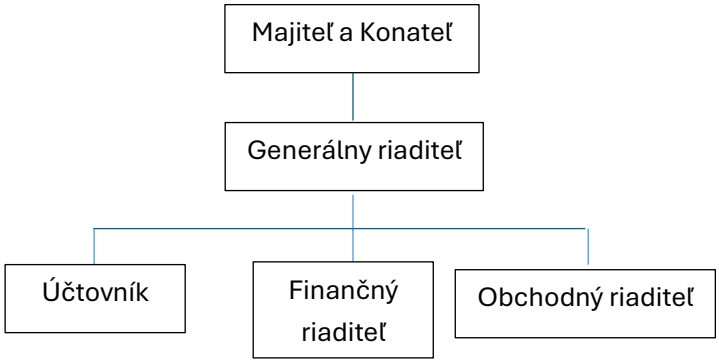
- Malé a stredné firmy – cenovo výhodné vybavenie kancelárií
- Veľké podniky – väčšie objednávky, jednotný dizajn
- Živnostníci a podnikatelia – praktický nábytok s dobrým pomerom ceny a kvality
- Domácnosti – kancelársky nábytok na prácu z domu
- Školy a verejné inštitúcie – odolný nábytok a väčšie dodávky

Hlavné faktory ovplyvňujúce nákupné správanie

- **Cena:** zákazníci porovnávajú ceny viacerých predajcov a zaujímajú sa o zľavy
- **Kvalita:** dôležitá je životnosť nábytku, stabilita a odolnosť materiálov
- **Dostupnosť:** zákazníci uprednostňujú jasné informácie o skladových zásobách a termínoch dodania
- **Doprava a montáž:** pri rozmernom nábytku je dôležité pohodlné doručenie a prípadná odborná montáž
- **Dôveryhodnosť:** význam majú recenzie, zrozumiteľné reklamačné podmienky a kvalitná komunikácia

4. Organizačná štruktúra a manažment

- **Majiteľ a konateľ –** Zuzana Frištiková – 21 rokov, študentka bakalárskeho ročníka ekonomickej fakulty technickej univerzity v Košiciach
    - vlastník firmy, ktorý má obchodný podiel
    - osoba oprávnená konať za firmu a zodpovedná za jej riadenie
- **Generálny riaditeľ –** Mgr. Alžbeta Frištiková – 25 rokov, absolventka manažmentu a marketingu Prešovskej univerzity v Prešove
    - Osoba, ktorá vedie podnikanie
- **Účtovník –** Mgr. Marcela Pinková – 50 rokov, absolventka ekonomického odboru Prešovskej univerzity v Prešove
    - osoba, ktorá vedie účtovníctvo a vedie účtovné podklady
- **Finančný riaditeľ –** Sára Feketeová – 21 rokov, študentka bakalárskeho ročníka ekonomickej fakulty technickej univerzity v Košiciach
    - Osoba, ktorá riadi financie rozpočty a finančné plánovanie
- **Obchodný riaditeľ –** Vivien Nagyová – 21 rokov, študentka bakalárskeho ročníka ekonomickej fakulty technickej univerzity v Košiciach



5. Finančný plán

Základný finančný plán – Offivaro s. r. o.

Finančný plán je orientačný a vychádza zo zamerania firmy na nákup a predaj kancelárskeho nábytku.

Počiatočné náklady

Položka	**Odhadovaná suma**
Založenie firmy a administratíva	500 €
Webová stránka a e-shop	1 800 €
Úvodná reklama a propagácia	1 200 €
Nákup počiatočných zásob nábytku	7 000 €
Balenie a ostatné vybavenie	700 €
Finančná rezerva	1 300 €
SPOLU	12 500 €

Základný odhad tržieb

Ukazovateľ	Odhadovaná suma
Predpokladané mesačné tržby	8 000 €
Náklady na nákup predaného tovaru (orientačne)	5 760 €
Hrubý zisk	2 240 €
Mesačné náklady	1 050 €
Orientačný výsledok pred daňou	1 190 €

Tržby a náklady sú iba príkladom na ilustráciu. Skutočný výsledok bude závisieť od predaja, nákupných cien dodávateľov, dopravy, montáže a ďalších výdavkov.