PODNIKATEĽSKÝ PLÁN

Gobdesk s.r.o.

Predaj kancelárskeho nábytku

Vypracoval: Lukáš Goban

Obchodné meno	Gobdesk s.r.o.
Sídlo podľa zakladateľských podkladov	Karpatská 804/10, 089 01 Svidník
Jediný spoločník a konateľ	Lukáš Goban
Základné imanie	5 000 €, splatené v plnej výške
Dátum vypracovania	október 2026

1. Úvodné náležitosti

Obchodné meno: Gobdesk s.r.o.
Sídlo: Karpatská 804/10, 089 01 Svidník
Právna forma: spoločnosť s ručením obmedzeným
Predmet podnikania: maloobchod s kancelárskym nábytkom
Jediný spoločník a konateľ: Lukáš Goban
Základné imanie: 5 000 €, splatené v plnej výške

Stručné zhrnutie

Gobdesk s.r.o. sa špecializuje na maloobchodný predaj kancelárskeho nábytku cez vlastný e-shop. Sortiment tvoria pracovné stoly, kancelárske stoličky, úložné riešenia a doplnky. E-shop je jediným miestom na výber, objednanie a zaplatenie tovaru. Prehľadné produktové filtre, úplné parametre a odporúčané zostavy umožňujú zákazníkom nakúpiť samostatne online.

Cieľovými zákazníkmi sú malé firmy, živnostníci, organizácie a jednotlivci zariaďujúci domácu kanceláriu. Gobdesk sa odlišuje jednoduchým online nákupom, jasnými parametrami výrobkov a zostavami podľa rozpočtu. Základný finančný scenár predpokladá tržby 200 000 € v prvom roku pri hrubej marži 30 %.

Hárok s faktami

Položka	Údaj
Právna forma	Jednoosobová spoločnosť s ručením obmedzeným
Spoločník / konateľ	Lukáš Goban; 100 % obchodný podiel podľa zakladateľskej listiny
Základné imanie	5 000 €, podľa listiny splatené v plnej výške
Počet zamestnancov v 1. roku	0 zamestnancov; predaj a administratívu zabezpečuje zakladateľ, externé služby podľa potreby
Predajný kanál	E-shop; 100 % objednávok sa realizuje online
Počiatočné financovanie	100 000 € spolu vrátane základného imania
Cieľ tržieb v 1. roku	200 000 €

2. Popis podniku

História a súčasný stav

Myšlienka Gobdesk vznikla v roku 2026 z potreby zjednodušiť nákup kancelárskeho nábytku pre menšie firmy a domácnosti. Namiesto kamennej predajne sa spoločnosť rozhodla sústrediť na e-shop, kde si zákazník môže porovnať parametre, cenu a dostupnosť výrobkov a dokončiť celý nákup online. V súčasnosti Gobdesk pripravuje produktový katalóg, nastavuje dodávateľské procesy a buduje ponuku stolov, stoličiek a úložných riešení. Spoločnosť vedie jediný spoločník a konateľ Lukáš Goban.

Vízia, poslanie a ciele

- Vízia: stať sa prehľadným slovenským e-shopom pre vybavenie kancelárií a domácich pracovísk.
- Poslanie: sprístupniť kvalitný kancelársky nábytok s jasnými parametrami, dostupnosťou a cenou na jednom mieste.
- Krátkodobý cieľ: spustiť e-shop, dokončiť produktový katalóg a získať prvých 400 objednávok.
- Cieľ 1. roka: dosiahnuť tržby 200 000 € pri hrubej marži 30 %.
- Ciele 2.-3. roka: rozšíriť sortiment podľa online predajnosti a dosiahnuť tržby 290 000 € a 380 000 €.

Právna forma a vlastníctvo

Gobdesk s.r.o. má právnu formu spoločnosti s ručením obmedzeným s jediným spoločníkom Lukášom Gobanom. Jeho vklad vo výške 5 000 € tvorí celé základné imanie a je splatený v plnej výške. Spoločník je zároveň konateľom a v mene spoločnosti koná samostatne.

Podnikateľský model

Firma nakupuje kancelársky nábytok od výrobcov alebo distribútorov a ďalej ho predáva. Na začiatku sa navrhuje obmedziť skladové zásoby, prednostne objednávať tovar podľa dopytu a pri firemných zákazkách používať zálohové platby. Tento prístup znižuje potrebu kapitálu, no vyžaduje presné informácie o dostupnosti a termínoch dodania.

3. Analýza výrobku alebo služby

Ponuka	Popis	Pridaná hodnota
Pracovné stoly	Stoly do kancelárie a domácej pracovne; parametre a rozmery podľa konkrétneho dodávateľa.	Základné pracovisko, možnosť výberu podľa rozmerov a ceny.
Kancelárske stoličky	Pracovné a návštevnícke stoličky v rôznych cenových úrovniach.	Zákazník môže porovnať nastaviteľnosť, materiál a určený spôsob používania.
Úložné systémy	Skrine, regály a kontajnery podľa dostupnosti v katalógu.	Pomoc pri výbere úložnej kapacity a rozmerov.
Doplnky	Osvetlenie a príslušenstvo pracoviska, ak ich budú ponúkať vybraní dodávatelia.	Možnosť doplniť vybavenie pri jednej objednávke.
Doprava a montáž	Voliteľné služby zobrazené pri produkte alebo v košíku e-shopu.	Výber a objednanie služby v rámci jednej online objednávky.

Priestory a zariadenie

Gobdesk bude predávať výhradne cez e-shop a objednávať tovar od dodávateľov podľa aktuálnej dostupnosti. V úvodnej fáze nebude prevádzkovať kamennú predajňu ani showroom. Vlastný sklad alebo vozidlo sa zavedú až po overení obrátkovosti a ekonomickej návratnosti.

Spoľahlivosť výrobkov a vlastnícke vzťahy

Tovar bude nakupovaný od dodávateľov. Pred zaradením do katalógu má Gobdesk overiť technické parametre, záručné podmienky, pôvod, dostupnosť náhradných dielov a spôsob riešenia poškodenia. Záruku a dodacie lehoty treba uvádzať podľa konkrétneho výrobku a podmienok dodávateľa.

SWOT analýza ponuky

Silné stránky	Slabé stránky
Úzka špecializácia na kancelárske vybavenie; možnosť zostaviť objednávku z viacerých kategórií; nízke fixné náklady pri online modeli.	Nová značka bez referencií; neznáma dostupnosť dodávateľov; chýbajú vlastné skladové a montážne kapacity.
Zostavy pracovísk dostupné v e-shope, online nákup pre firmy a domácnosti; rozšírenie sortimentu podľa predajnosti.	Cenová konkurencia, výpadky zásob, oneskorené dodávky a poškodenie pri preprave.

4. Analýza trhu

Cieľovým priestorom je slovenský online trh s kancelárskym nábytkom, pričom prvé objednávky sa môžu sústrediť na Svidník a širší východoslovenský región. Gobdesk oslovuje zákazníkov na celom Slovensku prostredníctvom e-shopu. Dopyt a výber sortimentu bude vyhodnocovať podľa návštevnosti, vyhľadávania na stránke, konverzie košíka a predajnosti jednotlivých kategórií.

Trhové faktory a príležitosti

- Firmy a živnostníci potrebujú vybaviť nové alebo obnovené pracovné priestory.
- Online katalóg umožňuje porovnať rozmery a ceny bez návštevy predajne.
- Firemní zákazníci môžu objednať viac pracovísk v jednej online objednávke.
- Konkurovať sa dá prehľadným sortimentom, jasnou cenou a spoľahlivým dodaním.

Predajný kanál

Kanál	Postavenie	Spôsob predaja
E-shop	Jediný predajný kanál	Všetky objednávky jednotlivcov aj firemných zákazníkov sa zadávajú a dokončujú online.

Plánovaná štruktúra tržieb podľa zákazníkov

Zákaznícky segment	Plánovaný podiel na tržbách
Firmy a organizácie	75 %
Domácnosti a jednotlivci	25 %

Pomer 75 % firemných zákazníkov a 25 % domácností je plánovací odhad. Obe skupiny uskutočnia nákup výhradne cez e-shop; rozdelenie sa bude priebežne porovnávať so skutočnými objednávkami.

Cieľový podiel na trhu

Vzhľadom na to, že nie je k dispozícii spoľahlivá hodnota celkového trhu, percentuálny podiel sa neurčuje. Gobdesk má sledovať konkrétne dosiahnuteľné ukazovatele: počet objednávok, tržby, opakované nákupy, dopyty od firiem, konverziu e-shopu a priemernú hodnotu objednávky.

5. Analýza spotrebiteľa

Skupina	Charakteristika nákupu	Čo zákazník hľadá
Mikro a malé firmy	Zariaďovanie menšej kancelárie alebo doplnenie pracovných miest.	Cena, dostupnosť, viac kusov a jednoduché dodanie.
Živnostníci	Jedno až niekoľko pracovných miest, často s obmedzeným rozpočtom.	Praktické rozmery, odolnosť a rýchle porovnanie možností.
Domáci pracovníci	Zriaďovanie pracovného kúta v byte alebo dome.	Kompaktný dizajn, pohodlie a primeraná cena.
Firmy a organizácie	Nákup viacerých pracovných miest prostredníctvom online obchodu.	Dostupnosť, fakturácia a spoľahlivé dodanie.

Úžitok pre zákazníka

Zákazník získa prehľadný online katalóg, v ktorom môže porovnať rozmery, materiály, ceny a dostupnosť. Pri väčšom nákupe si môže vybrať zostavu podľa počtu miest a rozpočtu. Dostupné možnosti dopravy a montáže sa zobrazia priamo pri produkte alebo v košíku e-shopu.

Nákupné kritériá

- Celková cena vrátane prípadnej dopravy a montáže.
- Rozmery, materiál, stabilita, nastaviteľnosť a dostupnosť výrobku.
- Dôveryhodný termín dodania a prehľad o stave objednávky.
- Záručné a reklamačné podmienky.
- Možnosť vybaviť viac pracovných miest v jednej objednávke.

Získavanie spätnej väzby

Spätná väzba sa bude zbierať prostredníctvom hodnotení produktov a automatizovaného formulára po doručení. Analýza nedokončených košíkov pomôže identifikovať vplyv ceny, dostupnosti a dodacej lehoty.

6. Analýza konkurencie

Porovnanie vychádza z verejnej prezentácie jednotlivých e-shopov a z odhadu ich trhového postavenia. Hodnotenie silných stránok a možných obmedzení je strategickou analýzou ich online ponuky.

Profil hlavných konkurentov

Firma	Dostupné informácie	Možné odlíšenie Gobdesk
SINALMONT, s.r.o.	Web prezentuje kancelársky nábytok pre firmy a domáce kancelárie, online predaj a dopravu/montáž na východnom Slovensku po dohode.	Zvýrazniť cenové balíky, údaje o dostupnosti a transparentné zobrazenie dopravy.
DunderDesk s.r.o.	DunderDesk sa profiluje ako online predajca kancelárskeho nábytku. V tomto porovnaní sa predpokladá dôraz na široký základný sortiment a pohodlné objednávanie cez e-shop.	Gobdesk sa odlíši dôsledným spracovaním parametrov, jednoduchým filtrovaním a objednávkovým procesom zameraným na rýchly nákup.
Habitto s.r.o.	Habitto sa v online prostredí zameriava na vybavenie pracovných priestorov. Predpokladanou konkurenčnou výhodou je moderná prezentácia a dizajnovo zladený výber nábytku.	Gobdesk bude konkurovať prehľadným zobrazením ceny, rozmerov, dostupnosti a praktických zostáv.

Porovnanie výrobku a služby

SINALMONT ponúka dopravu a montáž na východnom Slovensku. DunderDesk a Habitto využívajú e-shopový predaj. Gobdesk bude celý nákupný proces viesť samoobslužne online: zákazník si vyberie produkt, spôsob dopravy, prípadnú montáž a platbu priamo v e-shope.

Konkurenčná stratégia

- Nesúťažiť zľavou, ktorá by znížila maržu pod udržateľnú úroveň.
- Umožniť filtrovanie a porovnávanie parametrov priamo v e-shope.
- Zobraziť dostupnosť, cenu a termín dodania pred vložením do košíka.
- Raz za štvrťrok aktualizovať porovnanie cien a online ponuky konkurencie.

7. Organizačná štruktúra a manažment

Vlastníctvo

Spoločník	Obchodný podiel	Vklad
Lukáš Goban	100 % podľa zakladateľskej listiny	5 000 €, podľa listiny splatené v plnej výške

Vedenie spoločnosti

Konateľ a jediný spoločník Lukáš Goban bude v modelovom scenári zodpovedať za nákup, cenotvorbu, komunikáciu s dodávateľmi, predaj a kontrolu financií. V prvom roku sa nepredpokladajú zamestnanci; účtovníctvo, právne konzultácie, doprava alebo montáž sa môžu zabezpečiť externe podľa reálnej potreby.

Organizačné úlohy

Rola	Úlohy	Zabezpečenie v 1. roku
Konateľ / obchod	Dodávatelia, sortiment, cenotvorba, e-shop a financie.	Zakladateľ.
E-shop a marketing	Produktové údaje, digitálne kampane, správa katalógu, košíka a automatizovaného objednávkového procesu.	Zakladateľ alebo externý dodávateľ vybraných úloh.
Účtovníctvo	Evidencia dokladov, dane a výkazy.	Externá účtovná služba podľa potreby.
Doprava a montáž	Doručenie zásielky, výnos a montáž.	Externý dopravca/partner po dohode.

Prevádzkové predpoklady

V prvom roku sa predpokladá online predaj bez kamennej predajne, vlastného skladu a vozového parku. Zakladateľ bude zabezpečovať obchod, nákup a administratívu; účtovníctvo, doprava a montáž sa zabezpečia externe podľa potreby. Finančný model nezahŕňa odmenu zakladateľa.

8. Časový harmonogram

Obdobie	Aktivita	Kontrolný výstup
November 2026	Overenie dodávateľov, cien, dostupnosti a podmienok dopravy.	Porovnanie aspoň 3 dodávateľov a kalkulácia marže.
December 2026	Výber základného sortimentu a príprava e-shopu, produktových popisov a obchodných procesov.	Katalóg kľúčových produktov a testovacia objednávka.
Január 2027	Pilotný predaj a zber spätnej väzby.	Prvé objednávky, preverenie dodania a reklamačného toku.
Február-marec 2027	Spustenie online kampaní zameraných na malé firmy a domácu kanceláriu.	Meranie návštevnosti, konverzie e-shopu a nákladov na objednávku.
Apríl-december 2027	Rozšírenie iba ziskových kategórií a budovanie opakovaných zákaziek.	Kontrola tržieb, marže, hotovosti a dodacích lehôt mesačne.
Roky 2028-2029	Rozšíriť sortiment a skladové zásoby podľa obrátkovosti online predaja.	Investovať až po porovnaní reálnych nákladov s prínosom.

Harmonogram stanovuje postupné kroky uvedenia Gobdesk na trh a rozvoja predaja.

9. Rizikové faktory - SWOT analýza podniku

Silné stránky (S)	Slabé stránky (W)
Špecializácia na kancelársky nábytok; jednoduchá vlastnícka štruktúra; nízke fixné náklady v online modeli.	Neznáma značka bez referencií; základný kapitál 5 000 €; závislosť od dodávateľov a od jednej kľúčovej osoby.
Online predaj, firemné objednávky, zostavy pracovísk a širšie pokrytie trhu.	Cenová konkurencia, pokles dopytu, rast nákupných cien, výpadok dodávateľa a poškodenie zásielky.

Rizikové faktory a opatrenia

Riziko	Pravdepodobnosť / dopad	Opatrenie
Nižší dopyt než plán	Stredná / vysoký	Začať bez veľkého skladu, testovať kampane a upraviť výdavky podľa objednávok.
Výpadok dodávateľa	Stredná / stredný	Overiť alternatívnych dodávateľov a dostupnosť pred potvrdením objednávky.
Rast nákupných cien	Stredná / stredný	Pravidelne prepočítavať ceny a maržu, nezaručovať dlhodobú cenu bez ponuky.
Poškodenie tovaru	Nízka až stredná / stredný	Kontrola pri prevzatí, fotodokumentácia a jasný postup reklamácie u dopravcu.
Výpadok online platieb	Nízka / vysoký	Používať spoľahlivú platobnú bránu a ponúknuť bezpečný záložný spôsob platby v rámci e-shopu.
Nedostatok hotovosti	Stredná / vysoký	Týždenný prehľad cash flow, objednávky podľa zákazníckeho dopytu a rezerva.

Scenár nepriaznivého vývoja

Ak by boli tržby v prvom roku o 25 % nižšie než základný plán, teda 150 000 €, pri 30 % hrubej marži by hrubý zisk dosiahol 45 000 €. Pri modelových prevádzkových nákladoch 38 000 € by výsledok pred zdanením a odmenou zakladateľa predstavoval približne 7 000 €. Reakciou by bolo obmedziť pomalšie skladové položky a sústrediť marketing na kategórie s najvyššou konverziou.

10. Finančný plán

Finančný plán je zostavený v eurách bez DPH. Prognóza vychádza z plánovaného obratu a odhadovanej marže; nezahŕňa daň z príjmov, úroky, odpisy ani odmenu zakladateľa.

Počiatočná investícia a zdroje financovania

Položka	Suma	Využitie
Počiatočný tovar a zálohy dodávateľom	45 000 €	Základný sklad rýchloobrátkových produktov a nákupy podľa e-shopových objednávok.
E-shop a produktový katalóg	10 000 €	Vývoj obchodu, produktové stránky a online objednávkový proces.
Digitálny marketing na spustenie	10 000 €	Úvodné kampane, obsah a získavanie návštevnosti.
Balenie a logistické vybavenie	8 000 €	Obalový materiál, baliace pracovisko a príprava zásielok.
Softvér a integrácie	5 000 €	Platobná brána, skladová evidencia a prepojenia e-shopu.
Logistické a spúšťacie náklady	4 000 €	Nastavenie dopravných služieb a počiatočné prevádzkové výdavky.
Účtovníctvo, poistenie a administratíva	3 000 €	Základné externé a administratívne služby.
Hotovostná rezerva	15 000 €	Rezerva na prevádzku a sezónne výkyvy.
Spolu	**100 000 €**	Celkový počiatočný rozpočet.

Zdroje financovania

Zdroj financovania	Suma
Základné imanie	5 000 €
Dodatočné financovanie	95 000 €
Spolu dostupné financovanie	**100 000 €**

Celkový rozpočet 100 000 € zahŕňa základné imanie 5 000 € a dodatočné financovanie 95 000 €. E-shop zostáva jediným predajným kanálom; zásoby a logistika sú nastavené pre online objednávky.

Plánovaný výkaz ziskov a strát

Položka	1. rok	2. rok	3. rok
Tržby	200 000 €	290 000 €	380 000 €
Nákup tovaru	140 000 €	197 200 €	250 800 €
Hrubý zisk	60 000 €	92 800 €	129 200 €
Prevádzkové náklady	38 000 €	50 000 €	64 000 €
Výsledok pred zdanením*	**22 000 €**	**42 800 €**	**65 200 €**
Hrubá marža	30 %	32 %	34 %

* Zjednodušený prevádzkový výsledok pred zdanením, odmenou zakladateľa, úrokmi a odpismi. Nákup tovaru nezahŕňa samostatne účtované náklady na dopravu a platby, ktoré sú zahrnuté v prevádzkových nákladoch.

10. Finančný plán - pokračovanie

Predpokladané prevádzkové náklady

Položka	1. rok	2. rok	3. rok
Digitálny marketing	9 000 €	12 000 €	15 000 €
E-shop, softvér a technika	4 000 €	5 000 €	6 000 €
Účtovníctvo, poistenie a externé služby	3 000 €	4 000 €	5 000 €
Platobné poplatky, balenie a doprava	14 000 €	20 000 €	27 000 €
Administratíva a prevádzka	3 000 €	4 000 €	5 000 €
Ostatné a rezerva	5 000 €	5 000 €	6 000 €
Spolu	**38 000 €**	**50 000 €**	**64 000 €**

Predpoklad objednávok

Pri priemernej hodnote objednávky 500 € by tržby 200 000 € znamenali približne 400 objednávok v prvom roku, 580 objednávok pri 290 000 € v druhom roku a 760 objednávok pri 380 000 € v treťom roku. Priemerná hodnota 500 € je plánovací predpoklad.

Bod zvratu

Pri ročných prevádzkových nákladoch približne 38 000 € a hrubej marži 30 % vychádza orientačný bod zvratu na približne 126 700 € ročných tržieb (38 000 / 0,30), teda približne 10 560 € mesačne. Výpočet nezahŕňa odmenu zakladateľa, daň z príjmov, úroky ani odpisy. Ich zahrnutie by bod zvratu zvýšilo.

Plán peňažných tokov a likvidita

V prvých mesiacoch sa počíta s vyššími výdavkami na zásoby, spustenie e-shopu a digitálny marketing. Rezerva 15 000 € bude slúžiť na priebežné financovanie prevádzky a sezónne výkyvy. Objednávky tovaru a platby zákazníkov sa budú spracúvať cez e-shop; zásoby sa budú dopĺňať podľa predajnosti a obrátkovosti.

Modelové scenáre v 1. roku

Scenár	Tržby	Marža	Náklady	Výsledok
Opatrný	150 000 €	28 %	36 000 €	6 000 €
Základný	200 000 €	30 %	38 000 €	22 000 €
Rastový	240 000 €	32 %	42 000 €	34 800 €

Vo Svidníku, dňa 22. 10. 2026

Date:
2026.10.25
17:14:33 +01'00'

Lukáš Goban

konateľ Gobdesk s.r.o.