TECHNICKÁ UNIVERZITA V KOŠICIACH
EKONOMICKÁ FAKULTA

PODNIKATEĽSKÝ PLÁN

KS DreamOffice, s.r.o.

2026

Karin Smerecká

Obsah

1. Základné informácie 3

2. Popis podniku 4

2.1. História podniku 4

2.2. Súčasný stav podniku 4

2.3. Ciele podniku 4

3. Analýza výrobkov 6

4. Analýza trhu 7

5. Analýza spotrebiteľa 8

6. Analýza konkurencie 9

7. Organizačná štruktúra a manažment 10

8. Časový harmonogram 11

9. Rizikové faktory – SWOT analýza 12

10. Finančný plán 13

1. Základné informácie

Názov firmy: **KS DreamOffice, s.r.o.**

IČO: **20260053**

ZI: **5000 €**

Majiteľ firmy: **Karin Smerecká**

Adresa firmy: **Hlavná 177, 04001 Košice**

Telefónne číslo: **0944 928 187**

e-mail: **karin.smerecka@studen.tuke.sk**

2. Popis podniku

2.1. História podniku

Spoločnosť KS DreamOffice, s. r. o. vznikla 26.9.2026 s myšlienkou poskytovať firmám a podnikateľom komplexné riešenia v oblasti kancelárskej techniky a vybavenia. Hlavným impulzom pre jej založenie bola snaha zjednodušiť zákazníkom proces zariaďovania kancelárií a zabezpečiť im všetko potrebné na ich každodenné fungovanie na jednom mieste.

2.2. Súčasný stav podniku

Spoločnosť KS DreamOffice, s. r. o. je moderná firma zameraná na komplexné zabezpečenie kancelárskej techniky a vybavenia pre efektívne fungovanie každej kancelárie. Našou úlohou je uľahčiť zákazníkom každodennú prácu poskytovaním kvalitných produktov , ktoré zodpovedajú ich potrebám.

Špecializujeme sa na predaj kancelárskej techniky, ako sú tlačiarne, multifunkčné zariadenia, skartovačky, laminátory, skenery a ďalšie zariadenia potrebné na každodennú kancelársku prácu. Súčasťou našej ponuky je aj predaj spotrebného materiálu, ako sú tonery, atramentové náplne a kancelársky papier, vďaka čomu si zákazníci môžu zabezpečiť nielen samotné zariadenia, ale aj materiál potrebný na ich každodenné používanie. Pri výbere produktov kladieme dôraz na kvalitu, spoľahlivosť a praktické využitie.

Vďaka úzkej spolupráci s obchodnými partnermi pôsobiacimi v oblasti výpočtovej techniky a kancelárskeho nábytku dokážeme ponúknuť aj komplexné riešenia pri zariaďovaní kancelárskych priestorov.

Našou prioritou je poskytovať zákazníkom všetko potrebné pre fungovanie modernej kancelárie na jednom mieste, šetriť ich čas a vytvárať pracovné prostredie, v ktorom sa môžu naplno sústrediť na svoje podnikanie.

2.3. Ciele podniku

Hlavným cieľom spoločnosti KS DreamOffice, s. r. o. je vybudovať stabilnú a konkurencieschopnú firmu, ktorá bude zákazníkom poskytovať kvalitnú kancelársku techniku a komplexné riešenia pri vybavovaní kancelárskych priestorov.

V počiatočnej fáze podnikania sa spoločnosť zameria predovšetkým na získanie prvých zákazníkov, nadviazanie spolupráce so spoľahlivými dodávateľmi a postupné budovanie dobrého mena na trhu.

Medzi hlavné ciele podniku patria:

- Získať stálych zákazníkov, hlavne medzi malými a strednými firmami.
- Ponúkať dobré a kvalitné produkty za férové ceny.
- Stavať na dobrých vzťahoch a dôvere, aby boli zákazníci naozaj spokojní.
- Udržať firmu vo finančnej pohode a postupne zvyšovať zisk.
- Prispôsobovať a rozširovať ponuku podľa toho, čo ľudia práve potrebujú.

Dlhodobým cieľom spoločnosti je stať sa spoľahlivým partnerom pri zariaďovaní moderných kancelárií a vybudovať si pevné postavenie na trhu. Dôraz bude kladený najmä na individuálny prístup k zákazníkom, kvalitu ponúkaných produktov a jednoduchosť zabezpečenia kancelárskeho vybavenia na jednom mieste.

3. Analýza výrobkov

Sortiment spoločnosti tvoria predovšetkým tieto skupiny produktov:

- Kancelárska technika – tlačiarne, multifunkčné zariadenia, skenery, skartovačky a laminátory, ktoré zabezpečujú základné administratívne činnosti.
- Spotrebný materiál – tonery, atramentové náplne a kancelársky papier potrebné na pravidelné používanie kancelárskych zariadení.
- Doplnkové kancelárske vybavenie – prostredníctvom spolupráce s obchodnými partnermi dokážeme zákazníkom sprostredkovať aj výpočtovú techniku a kancelársky nábytok.

Pri výbere výrobkov kladieme dôraz predovšetkým na kvalitu, spoľahlivosť, jednoduché používanie a dlhú životnosť. Naším zámerom je spolupracovať s overenými dodávateľmi a ponúkať zariadenia, ktoré budú zodpovedať potrebám zákazníkov. Dôležitá je pre nás aj dostupnosť spotrebného materiálu, aby zákazníci mohli zakúpené zariadenia bez problémov využívať aj dlhodobo.

Do budúcnosti plánujeme postupne rozširovať ponúkaný sortiment podľa aktuálnych potrieb zákazníkov a vývoja trhu. Chceme sa zamerať najmä na moderné a úsporné kancelárske zariadenia, rozšírenie ponuky spotrebného materiálu a vytvorenie výhodných podmienok pre pravidelných odberateľov.

4. Analýza trhu

Spoločnosť KS DreamOffice, s. r. o. sa zameriava na trh kancelárskej techniky a vybavenia. Jej cieľovým trhom je celé územie Slovenskej republiky, pričom hlavnými zákazníkmi sú malé a stredné podniky, živnostníci, začínajúce firmy a organizácie, ktoré potrebujú kvalitné vybavenie na každodenné fungovanie svojich kancelárií.

Slovenský trh s kancelárskou technikou vykazuje stabilný dopyt, ktorý je poháňaný zakladaním nových firiem a obnovou zastaranej techniky v už existujúcich kanceláriách. Zákazníci dnes pri nákupe vyžadujú najmä spoľahlivosť, dlhú životnosť zariadení a jednoduchú dostupnosť náhradných dielov a spotrebného materiálu.

Na trhu v súčasnosti dominujú tri hlavné trendy:

- Dôraz na multifunkčnosť a kompaktnosť - Zákazníci vyhľadávajú najmä multifunkčné zariadenia (tlač, kopírovanie, skenovanie v jednom), ktoré šetria miesto v kancelárii aj obstarávacie náklady.
- Pravidelná dodávka spotrebného materiálu - Pre firmy je kľúčové mať zabezpečeného jedného dodávateľa, ktorý im rýchlo a spoľahlivo dodá tonery, papier a základné príslušenstvo bez výpadkov.
- Rýchlosť dodania a komplexné riešenia - Väčšina podnikateľov uprednostňuje lokálnych dodávateľov, ktorí dokážu tovar rýchlo doručiť, zapojiť a v prípade potreby zabezpečiť záručný aj pozáručný servis.

Vzhľadom na silnú konkurenciu veľkých nadnárodných reťazcov plánuje spoločnosť KS DreamOffice, s. r. o. v prvom roku pôsobenia obsadiť 0,5 % podiel na slovenskom trhu v rámci svojej cieľovej skupiny malých a stredných podnikov, pričom naším ambicióznym cieľom je tento podiel v priebehu nasledujúcich troch rokov navýšiť na 1 až 1,5 % vďaka budovaniu pevných partnerských vzťahov a vernostných programov pre stálych zákazníkov.

5. Analýza spotrebiteľa

Spoločnosť KS DreamOffice, s. r. o. sa zameriava predovšetkým na zákazníkov, ktorí potrebujú kvalitnú a spoľahlivú kancelársku techniku na každodenné fungovanie svojho podnikania. Našu hlavnú cieľovú skupinu tvoria malé a stredné podniky, živnostníci, začínajúce firmy a organizácie pôsobiace na území Slovenskej republiky.

Z hľadiska veľkosti ide najmä o menšie firmy s niekoľkými zamestnancami, ale aj stredne veľké spoločnosti, ktoré potrebujú pravidelne zabezpečovať kancelársku techniku a spotrebný materiál. Naše produkty sú určené pre zákazníkov z rôznych profesijných oblastí, napríklad administratívy, účtovníctva, obchodu, poradenstva a ďalších odvetví, v ktorých je kancelárska technika súčasťou každodennej práce.

Cieľovú skupinu predstavujú najmä ľudia, ktorí podnikajú, vedú firmy alebo majú na starosti zabezpečovanie kancelárskeho vybavenia. Pri nákupe kancelárskeho vybavenia zohrávajú dôležitú úlohu aj finančné možnosti zákazníkov. Našou snahou je ponúkať produkty v rôznych cenových kategóriách, aby si zákazníci mohli vybrať podľa svojich potrieb a rozpočtu.

Pri rozhodovaní o kúpe na našom e-shope zákazníci prihliadajú najmä na cenu, kvalitu a praktické využitie ponúkaných výrobkov. Kľúčová je pre nich jednoznačná dostupnosť tovaru na sklade, rýchlosť doručenia priamo do ich firmy či domov a ochota nášho online zákazníckeho servisu poradiť pri výbere vhodného zariadenia prostredníctvom chatu, e-mailu alebo telefónu. Významnou výhodou je pre zákazníkov možnosť nakúpiť kompletnú kancelársku techniku aj všetok potrebný spotrebný materiál na jednom mieste v rámci jednej online objednávky.

6. Analýza konkurencie

Medzi hlavných konkurentov možno zaradiť spoločnosť FaxCOPY, ktorá sa zameriava na predaj kancelárskej techniky, tlačiarní, tonerov a kancelárskych potrieb. Významnú konkurenciu predstavuje aj Alza.sk, ktorá ponúka široký sortiment elektroniky, tlačiarní a ďalšieho vybavenia využiteľného v kanceláriách. Výhodou týchto spoločností je ich známosť na trhu, široká ponuka produktov a vybudované predajné kanály.

Hlavnou konkurenčnou výhodou spoločnosti KS DreamOffice bude snaha poskytovať komplexné riešenia pre kancelárie na jednom mieste. Vďaka spolupráci s obchodnými partnermi bude môcť zákazníkom zabezpečiť nielen kancelársku techniku a spotrebný materiál, ale aj výpočtovú techniku a kancelársky nábytok. Dôraz bude klásť na individuálny prístup, kvalitné produkty, férové ceny a budovanie dlhodobých vzťahov so zákazníkmi.

7. Organizačná štruktúra a manažment

Spoločnosť má jednoduchú organizačnú štruktúru, keďže v počiatočnej fáze podnikania bude jej činnosť zabezpečovať jedna osoba. Jediný vlastník bude zodpovedný za riadenie a každodenné fungovanie spoločnosti, pričom bude vykonávať aj úlohy spojené s obchodnou činnosťou a administratívou.

Vlastnícka štruktúra spoločnosti je sústredená do rúk jedného vlastníka, ktorý vlastní 100 % obchodného podielu. Medzi jeho hlavné úlohy patrí komunikácia so zákazníkmi a dodávateľmi, výber a objednávanie tovaru, vybavovanie objednávok, tvorba cenníkov, kontrola peňazí a plánovanie, ako bude firma ďalej rásť. Veľmi dôležité je preňho aj budovanie dobrých a dlhodobých vzťahov s klientmi a partnermi. Keď bude potrebné dodávať kancelársky nábytok alebo počítače, firma bude spolupracovať s externými dodávateľmi.

Vďaka tomu, že má firma takúto jednoduchú štruktúru, dokáže sa rýchlo rozhodovať a má prehľad nad všetkým, čo sa v nej deje. Ak firma narastie a bude mať viac zákaziek, v budúcnosti sa plánuje prijatie nových ľudí.

8. Časový harmonogram

V počiatočnej fáze sa spoločnosť zameria na nadviazanie spolupráce so spoľahlivými dodávateľmi, vytvorenie ponuky kancelárskej techniky a spotrebného materiálu a získanie prvých zákazníkov. Dôležitou úlohou bude aj propagácia spoločnosti a predstavenie jej služieb potenciálnym firemným zákazníkom.

Ďalej bude cieľom rozšíriť zákaznícku základňu, získavať pravidelných odberateľov a budovať dlhodobé obchodné vzťahy. Spoločnosť sa bude snažiť optimalizovať náklady, zvyšovať predaj a postupne rozširovať sortiment podľa potrieb zákazníkov. Dôležitou súčasťou bude aj zlepšovanie dostupnosti produktov.

Dlhodobým cieľom spoločnosti je vybudovať stabilnú a konkurencieschopnú firmu, ktorá bude vnímaná ako spoľahlivý partner pri vybavovaní kancelárií. Spoločnosť plánuje rozvíjať spoluprácu s obchodnými partnermi, rozširovať ponuku komplexných riešení a dosahovať dlhodobo udržateľné hospodárske výsledky. V prípade rastu podnikania sa zváži aj možnosť rozšírenia personálneho zabezpečenia.

9. Rizikové faktory – SWOT analýza

Spoločnosť KS DreamOffice, s. r. o. môže počas svojho podnikania čeliť viacerým rizikám. Keďže ide o novozaloženú firmu, najväčšou výzvou bude získanie prvých zákazníkov, vybudovanie dobrého mena a zabezpečenie stabilných príjmov.

Medzi hlavné riziká patrí silná konkurencia, nedostatok finančných prostriedkov, rast cien kancelárskej techniky a možné problémy s dodávateľmi. Spoločnosť sa bude snažiť tieto riziká minimalizovať individuálnym prístupom k zákazníkom, spoluprácou s viacerými dodávateľmi, pravidelnou kontrolou nákladov a aktívnou propagáciou.

Silné stránky:

- Jednoduchý a pohodlný proces objednávania
- Schopnosť rýchlo reagovať na požiadavky trhu
- Možnosť zabezpečenia kompletného vybavenia kancelárie
- Zameranie na kvalitu a spoľahlivosť výrobkov

Slabé stránky:

- Nedostatok skúsenosti na trhu
- Nízka známosť spoločnosti
- Nedostatok zákazníckych recenzií

Príležitosti:

- Rastúci záujem o nákup kancelárskeho vybavenia online
- Rozvoj spolupráce s ďalšími partnermi
- Rozširovanie sortimentu

Hrozby:

- Silná konkurencia
- Cenová konkurencia veľkých e-shopov
- Výpadky dodávok tovaru
- kybernetické útoky alebo technické problémy e-shopu

Spoločnosť sa bude snažiť minimalizovať identifikované riziká prostredníctvom pravidelnej kontroly nákladov, spolupráce so spoľahlivými dodávateľmi a zabezpečenia bezproblémového fungovania e-shopu. V prípade nepriaznivého vývoja sa zameria na obmedzenie výdavkov a podporu predaja najžiadanejších produktov.

10. Finančný plán

Spoločnosť zakladá svoje financovanie na kombinácii vlastných a cudzích zdrojov. Základné imanie spoločnosti predstavuje 5 000 €. Na pokrytie rozsiahlejších počiatočných investícií a zabezpečenie rýchleho vstupu na trh využije podnik bankový úver vo výške 100 000 €.

Tieto finančné prostriedky budú účelovo prerozdelené: 50 000 € na nákup počiatočných skladových zásob kancelárskej techniky a spotrebného materiálu, 15 000 € na tvorbu e-shopu a technické zázemie, 10 000 € na spustenie úvodnej marketingovej kampane a 30 000 € na vytvorenie dostatočnej prevádzkovej rezervy na udržanie plynulej likvidity počas prvých mesiacov fungovania e-shopu.

V oblasti výnosov a nákladov sa podnik v počiatočnej fáze zameria na pokrytie fixných a variabilných nákladov prostredníctvom marží z predaja produktov a dosiahnutie bodu zvratu, pričom dôraz sa bude klásť na prísnu finančnú disciplínu, pravidelné sledovanie cash-flow a efektívne riadenie zásob s cieľom zabezpečiť dlhodobú prosperitu a stabilitu podniku na trhu.