Technická univerzita v Košiciach, Ekonomická fakulta

Podnikateľský plán

YuriiL, s.r.o.

Yurii Lahazhevskyi
3r. FBI
2026/2027



Názov firmy: YuriiL, s.r.o.

IČO: 20260055
ZI: 5 000 €

Majiteľ firmy: Yurii Lahazhevskyi

Adresa firmy: Jedlíkova 9
040 01 Košice

Telefónne číslo: +421428428829

E-mail: yurii.lahazhevskyi@student.tuke.sk

Obsah

1 Úvodné náležitosti..... 4

2 Popis podniku (ciele podniku)..... 5

2.1 Charakteristika podniku..... 6

2.2 Ciele podniku..... 6

3 Analýza výrobku alebo služby..... 7

3.1 Charakteristika ponúkaných produktov..... 7

3.2 Výhody a konkurenčné vlastnosti produktov..... 7

3.3 Spoľahlivosť a budúci rozvoj produktov..... 8

4 Analýza trhu..... 8

4.1 Charakteristika trhu..... 9

4.2 Trhový potenciál a možnosti rozvoja..... 9

4.3 Faktory ovplyvňujúce trh..... 9

4.4 Predaj, distribúcia a predpokladaný podiel na trhu..... 10

4.5 Trendy a rastový potenciál trhu..... 10

5 Analýza spotrebiteľa..... 11

5.1 Charakteristika cieľovej skupiny zákazníkov..... 11

5.2 Potreby a očakávania spotrebiteľov..... 11

5.3 Úžitok produktov pre zákazníkov..... 11

6 Analýza konkurencie..... 12

6.1 Profil konkurentov..... 13

6.2 Porovnanie konkurencie..... 13

6.3 Postavenie konkurentov na trhu..... 13

6.4 Konkurenčné výhody spoločnosti YuriiL, s.r.o..... 13

6.5 SWOT analýza konkurenčného prostredia..... 14

7 Organizačná štruktúra a manažment..... 15

7.1 Vlastnícka štruktúra podniku..... 15

7.2 Organizačná štruktúra a rozdelenie kompetencií..... 15

7.3 Vzdelanie, skúsenosti a odborné vedomosti..... 15

8 Časový harmonogram..... 16

9 Rizikové faktory – SWOT analýza..... 16

9.1 Identifikácia rizikových faktorov..... 17

9.2 Scenár najhoršieho prípadu..... 17

9.3 SWOT analýza spoločnosti..... 17

9.4 Grafické vyhodnotenie SWOT analýzy..... 18

10 Finančný plán..... 19

10.1 Finančné zdroje podniku..... 19

10.2 Počiatočné náklady na podnikanie..... 20

10.3 Predpokladané tržby a náklady..... 21

10.4 Zabezpečenie likvidity podniku..... 21

10.5 Plán peňažných tokov..... 21

10.6 Efektívne využívanie finančných prostriedkov..... 22

10.7 Zhodnotenie finančného plánu..... 22

11. Záver..... 23

1 Úvodné náležitosti

Spoločnosť YuriiL, s.r.o. je podnikateľský subjekt so sídlom na adrese Jedlíkova 9, 040 01 Košice. Hlavným predmetom činnosti spoločnosti bude predaj kancelárskej techniky a príslušenstva pre domácnosti, podnikateľov a menšie firmy.

Sortiment spoločnosti bude zahŕňať najmä tlačiarne, skenery, kopírovacie zariadenia, počítačové príslušenstvo, tonery, náplne do tlačiarní a kancelárske potreby. Cieľom spoločnosti je poskytovať zákazníkom kvalitné produkty za prijateľné ceny a zabezpečiť im profesionálny prístup pri výbere vhodnej techniky.

Spoločnosť sa bude orientovať predovšetkým na individuálnych zákazníkov, živnostníkov, malé a stredné podniky a kancelárie v meste Košice a jeho okolí. Zákazníkov chce získavať prostredníctvom internetovej prezentácie, sociálnych sietí, reklamy a budovania dlhodobých obchodných vzťahov.

Základné imanie spoločnosti predstavuje 5 000 €. Hlavným cieľom podnikateľského plánu je posúdiť možnosti založenia a rozvoja spoločnosti, analyzovať konkurenčné prostredie a navrhnúť marketingový, organizačný a finančný plán. Dlhodobým cieľom je vybudovať stabilnú spoločnosť, ktorá bude schopná dosahovať zisk a postupne rozširovať svoju zákaznícku základňu.

2 Popis podniku (ciele podniku)

2.1 Charakteristika podniku

Firma YuriiL, s.r.o. vznikla v roku 2026 v Košiciach. Zakladateľom a zároveň majiteľom firmy je Yurii Lahazhevskyi. Sídlo spoločnosti sa nachádza na adrese Jedlíkova 9, 040 01 Košice. Základné imanie spoločnosti predstavuje 5 000 €.

Firma pôsobí v oblasti predaja kancelárskej techniky a príslušenstva. Vznikla s cieľom ponúknuť zákazníkom kvalitné, cenovo dostupné a spoľahlivé produkty určené na vybavenie kancelárií, pracovísk a domácich kancelárií. Moderná kancelárska technika je dôležitou súčasťou každodennej práce podnikov, živnostníkov aj jednotlivcov.

Hlavnou činnosťou firmy je nákup kancelárskej techniky od dodávateľov a jej následný predaj konečným zákazníkom. Firma sa zameriava na budovanie dlhodobých obchodných vzťahov, poskytovanie kvalitných služieb a zabezpečenie spokojnosti svojich zákazníkov.

Firma YuriiL, s.r.o. vykonáva tieto základné činnosti:

1. nákup kancelárskej techniky a príslušenstva od dodávateľov,
2. predaj nakúpených produktov zákazníkom,
3. zabezpečenie dodania objednaného tovaru,
4. propagácia produktov prostredníctvom internetu a sociálnych sietí,
5. komunikácia so zákazníkmi a poskytovanie informácií o produktoch.

Firma predstavuje spojovací článok medzi výrobcami a dodávateľmi kancelárskej techniky a zákazníkmi, ktorí potrebujú vybaviť alebo modernizovať svoje pracovisko. Svojou činnosťou chce prispievať k jednoduchšiemu prístupu ku kvalitným produktom za primerané ceny.

Vznik spoločnosti YuriiL, s.r.o. bol motivovaný rastúcou potrebou kvalitnej kancelárskej techniky a príslušenstva zo strany podnikateľov, menších firiem a individuálnych zákazníkov. Zakladateľ spoločnosti sa rozhodol využiť túto príležitosť na trhu a vytvoriť podnik, ktorý bude zákazníkom ponúkať praktické produkty za dostupné ceny.

V počiatočnom období sa firma zameria na vytvorenie základnej ponuky produktov, nadviazanie spolupráce s dodávateľmi a získanie prvých zákazníkov. Dôležitou úlohou bude zabezpečiť efektívne fungovanie predaja a vytvoriť podmienky na postupný rozvoj spoločnosti.

2.2 Ciele podniku

Hlavným cieľom firmy YuriiL, s.r.o. je vybudovať stabilnú a úspešnú spoločnosť v oblasti predaja kancelárskej techniky. Firma sa chce postupne etablovať na trhu v Košiciach a okolí, získavať nových zákazníkov a dosahovať zisk.

Medzi hlavné ciele firmy patria:

1. ponúkať kvalitnú kancelársku techniku za konkurencieschopné ceny,
2. vytvárať dlhodobé vzťahy so zákazníkmi a dodávateľmi,
3. zabezpečovať spoľahlivé dodanie objednaného tovaru,
4. zvyšovať povedomie o firme prostredníctvom reklamy a internetovej prezentácie,
5. postupne rozširovať sortiment podľa potrieb zákazníkov,
6. dosahovať kladný hospodársky výsledok a zabezpečiť dlhodobý rozvoj firmy.

Firma chce svoje ciele dosahovať najmä kvalitnou ponukou produktov, zodpovedným prístupom k zákazníkom, vhodnou cenovou politikou a efektívnym riadením podnikateľskej činnosti.

V budúcnosti plánuje firma rozširovať svoj sortiment podľa požiadaviek zákazníkov a vývoja trhu. Ďalším zámerom je zlepšovať propagáciu prostredníctvom internetu, rozvíjať spoluprácu s dodávateľmi a postupne zvyšovať objem predaja. Firma sa chce orientovať na dlhodobú spokojnosť zákazníkov a vytváranie stabilnej pozície na trhu v Košiciach a okolí.

3. Analýza výrobku alebo služby

3.1 Charakteristika ponúkaných produktov

Firma YuriiL, s.r.o. sa zameriava na predaj kancelárskej techniky a príslušenstva, ktoré slúžia na zabezpečenie každodennej administratívnej a pracovnej činnosti. Ponuka produktov je určená predovšetkým pre malé a stredné podniky, živnostníkov, kancelárie a individuálnych zákazníkov.

Sortiment firmy zahŕňa najmä tieto skupiny produktov:

1. Tlačiarne a multifunkčné zariadenia – slúžia na tlač, skenovanie a kopírovanie dokumentov.
2. Skenery – umožňujú prevádzať papierové dokumenty do elektronickej podoby.
3. Tonery a atramentové náplne – predstavujú spotrebný materiál potrebný na prevádzku tlačiarní.
4. Počítačové príslušenstvo – zahŕňa klávesnice, myši, káble a ďalšie zariadenia potrebné pri práci s počítačom.
5. Kancelárske potreby – zahŕňajú papier a ďalšie pomôcky používané pri každodennej administratívnej činnosti.

Pri výbere produktov bude firma klásť dôraz na kvalitu, spoľahlivosť, praktické využitie a primeranú cenu. Dôležitým kritériom bude aj dostupnosť spotrebného materiálu a kompatibilita príslušenstva s jednotlivými zariadeniami.

Skupina produktov	**Príklady produktov**	**Využitie**
Tlačiarne	Laserové a atramentové tlačiarne	Tlač dokumentov
Multifunkčné zariadenia	Tlač, skenovanie, kopírovanie	Administratívna práca
Spotrebný materiál	Tonery, atramentové náplne	Prevádzka tlačiarní
Príslušenstvo	Klávesnice, myši, káble	Práca s počítačom
Kancelárske potreby	Papier, zakladače	Organizácia dokumentov

3.2 Výhody a konkurenčné vlastnosti produktov

Hlavnou výhodou ponuky firmy YuriiL, s.r.o. je sústredenie viacerých druhov kancelárskej techniky a príslušenstva na jednom mieste. Zákazníci tak budú môcť nakupovať potrebné produkty bez nutnosti vyhľadávať jednotlivé druhy tovaru u viacerých predajcov.

Medzi hlavné výhody ponúkaných produktov patria:

1. Kvalita a spoľahlivosť – výber produktov vhodných na každodenné používanie.
2. Primerané ceny – ponuka produktov pre zákazníkov s rôznymi finančnými možnosťami.
3. Široký výber – dostupnosť rôznych druhov kancelárskej techniky a príslušenstva.
4. Praktické využitie – produkty určené pre domácnosti, kancelárie aj podnikateľské subjekty.
5. Dostupnosť spotrebného materiálu – možnosť zakúpiť tonery, náplne a ďalšie príslušenstvo.

Firma sa bude snažiť odlíšiť od konkurencie najmä individuálnym prístupom k zákazníkom, prehľadnou ponukou a poskytovaním informácií, ktoré zákazníkom pomôžu vybrať vhodný produkt podľa ich potrieb.

Cieľom firmy je ponúkať produkty, ktoré zákazníkom uľahčia každodennú prácu, zvýšia efektivitu pracovných činností a prispejú k pohodlnému fungovaniu ich pracoviska.

3.3 Spoľahlivosť a budúci rozvoj produktov

Pri výbere produktov bude firma YuriiL, s.r.o. klásť dôraz na ich kvalitu, spoľahlivosť a praktické využitie. Spoločnosť bude spolupracovať s dodávateľmi, ktorí dokážu zabezpečiť kvalitný tovar a potrebné informácie o jednotlivých produktoch. Dôležitým kritériom pri výbere kancelárskej techniky bude aj dostupnosť záručného servisu a náhradného spotrebného materiálu.

Pred predajom bude firma kontrolovať stav a úplnosť dodaného tovaru. Pri toneroch, atramentových náplniach a ďalšom príslušenstve bude venovať pozornosť kompatibilite s konkrétnymi zariadeniami, aby zákazníci mohli produkty bez problémov používať.

V budúcnosti plánuje firma rozširovať sortiment o ďalšie modely tlačiarní, multifunkčné zariadenia a počítačové príslušenstvo. Ponuka sa bude prispôsobovať požiadavkám zákazníkov, dostupnosti produktov a vývoju technológií. Cieľom je postupne vytvárať širšiu ponuku, ktorá umožní zákazníkom nakúpiť potrebnú kancelársku techniku a príslušenstvo na jednom mieste.

4 Analýza trhu

4.1 Charakteristika trhu

Trh s kancelárskou technikou na Slovensku je súčasťou odvetvia obchodu s elektronikou, výpočtovou technikou a kancelárskym vybavením. Dopyt po týchto produktoch súvisí najmä s činnosťou podnikov, živnostníkov, škôl, úradov a domácností, ktoré potrebujú zabezpečiť administratívne a pracovné činnosti.

V súčasnosti majú zákazníci možnosť nakupovať kancelársku techniku v kamenných predajniach aj prostredníctvom internetových obchodov. Pri výbere produktov sa rozhodujú predovšetkým podľa ceny, kvality, technických parametrov, dostupnosti tovaru a úrovne poskytovaných služieb.

Dôležitou súčasťou trhu je aj predaj spotrebného materiálu, ako sú tonery, atramentové náplne a kancelársky papier. Tieto produkty zákazníci nakupujú opakovane, čo vytvára príležitosť na budovanie dlhodobých obchodných vzťahov.

4.2 Trhový potenciál a možnosti rozvoja

Firma YuriiL, s.r.o. bude svoju činnosť orientovať predovšetkým na mesto Košice a jeho okolie. Toto územie predstavuje vhodnú lokalitu na rozvoj podnikateľskej činnosti vzhľadom na prítomnosť rôznych podnikov, živnostníkov, vzdelávacích inštitúcií a individuálnych zákazníkov.

Za významnú príležitosť možno považovať možnosť osloviť menšie firmy a živnostníkov, ktorí potrebujú pravidelne nakupovať kancelársku techniku a spotrebný materiál. Firma sa bude snažiť získať zákazníkov prostredníctvom internetovej prezentácie, reklamy na sociálnych sieťach a individuálneho prístupu.

Možnosti rozvoja firmy spočívajú najmä v rozširovaní sortimentu, zlepšovaní dostupnosti produktov a budovaní stabilnej zákazníckej základne. Významnú úlohu bude zohrávať aj schopnosť prispôsobiť ponuku meniacim sa potrebám zákazníkov.

Oblasť trhu	**Charakteristika**	**Možnosť pre firmu**

Malé a stredné podniky	Potreba vybavenia kancelárií	Pravidelné dodávky techniky
Živnostníci	Potreba zariadení na administratívu	Cenovo dostupné produkty
Domácnosti	Tlač dokumentov a práca z domu	Predaj tlačiarní a príslušenstva
Spotrebný materiál	Opakovaná potreba tonerov a papiera	Opakované nákupy zákazníkov
Internetový predaj	Možnosť pohodlného objednávania	Propagácia a predaj online

4.3 Faktory ovplyvňujúce trh

Trh s kancelárskou technikou ovplyvňuje viacero faktorov, ktoré môžu mať pozitívny aj negatívny vplyv na podnikateľskú činnosť firmy YuriiL, s.r.o.

Medzi najdôležitejšie faktory patria:

1. Cena produktov – zákazníci porovnávajú ceny jednotlivých predajcov a často uprednostňujú cenovo výhodnejšie ponuky.
2. Technologický vývoj – nové zariadenia prinášajú modernejšie funkcie a efektívnejšie riešenia pre kancelársku prácu.
3. Konkurencia – prítomnosť viacerých predajcov vytvára tlak na ceny, kvalitu a úroveň služieb.
4. Internetový predaj – zákazníci môžu jednoducho porovnávať produkty a objednávať tovar online.
5. Spotreba kancelárskeho materiálu – pravidelná potreba tonerov, náplní a papiera môže podporovať opakované nákupy.

Firma bude musieť tieto faktory priebežne sledovať a prispôsobovať im svoju ponuku a cenovú politiku. Jej cieľom bude vytvoriť si stabilné postavenie na trhu a postupne zvyšovať počet zákazníkov.

4.4 Predaj, distribúcia a predpokladaný podiel na trhu

Firma YuriiL, s.r.o. plánuje predávať kancelársku techniku a príslušenstvo predovšetkým zákazníkom v Košiciach a okolí. Predaj bude zameraný na individuálnych zákazníkov, živnostníkov a malé a stredné podniky. Pri získavaní zákazníkov bude firma využívať internetovú prezentáciu, sociálne siete a priamu komunikáciu so záujemcami o produkty.

Tovar bude firma nakupovať od dodávateľov a následne ho predávať konečným zákazníkom. Distribúcia bude zabezpečovaná podľa možností dodávateľov a požiadaviek zákazníkov, napríklad prostredníctvom kuriérskych služieb. Dôležitým cieľom bude zabezpečiť dostupnosť tovaru, primerané dodacie lehoty a spokojnosť zákazníkov.

Keďže firma vstupuje na trh ako nový podnikateľský subjekt, v prvom období bude jej podiel na trhu pravdepodobne nízky. Ako predbežný plánovací cieľ si spoločnosť stanovuje dosiahnuť približne 0,5 až 1 % podielu vo svojom cieľovom segmente na regionálnom trhu v priebehu prvých rokov podnikania. Ide o vlastný odhad, nie o potvrdený štatistický údaj. Skutočný podiel bude závisieť od výšky predaja, cenovej politiky, konkurencie a schopnosti firmy získavať nových zákazníkov.

Firma bude sledovať vývoj predaja a náklady na svoju činnosť. Cieľom je postupne zvyšovať objem predaja, dosiahnuť ziskovosť a vytvoriť stabilnú pozíciu na trhu v Košiciach a okolí.

4.5 Trendy a rastový potenciál trhu

Trh s kancelárskou technikou sa postupne prispôsobuje digitalizácii a meniacim sa potrebám zákazníkov. Aj napriek rozšíreniu elektronických dokumentov zostávajú tlačiarne, multifunkčné zariadenia a spotrebný materiál dôležitou súčasťou vybavenia mnohých kancelárií a domácností.

Významnou príležitosťou pre firmu YuriiL, s.r.o. je rastúci význam internetového predaja a možnosť osloviť zákazníkov aj mimo bezprostredného okolia sídla spoločnosti. Zákazníci čoraz viac využívajú internet na vyhľadávanie produktov, porovnávanie cien a získavanie informácií pred nákupom.

Ďalšou možnosťou rozvoja je predaj spotrebného materiálu, ktorý zákazníci potrebujú opakovane. Firma môže postupne rozširovať ponuku podľa dopytu, zlepšovať služby a budovať dlhodobé vzťahy so zákazníkmi. Tieto faktory môžu podporiť rast predaja a posilnenie postavenia spoločnosti na trhu.

5. Analýza spotrebiteľa

5.1 Charakteristika cieľovej skupiny zákazníkov

Cieľovou skupinou spoločnosti YuriiL, s.r.o. sú individuálni zákazníci, živnostníci a malé a stredné podniky, ktoré potrebujú kancelársku techniku a príslušenstvo na zabezpečenie každodenných pracovných a administratívnych činností. Firma sa bude orientovať predovšetkým na zákazníkov z Košíc a blízkeho okolia.

Z hľadiska veku budú medzi individuálnymi zákazníkmi najmä dospelé osoby vo veku približne 20 až 60 rokov. Pohlavie nebude rozhodujúcim faktorom pri výbere zákazníkov, pretože kancelársku techniku využívajú ženy aj muži. Dôležitejšie budú pracovné potreby, finančné možnosti a požiadavky na konkrétne produkty.

Z hľadiska profesie pôjde najmä o administratívnych pracovníkov, učiteľov, študentov, živnostníkov, podnikateľov a zamestnancov menších firiem. Príjmová úroveň zákazníkov sa bude líšiť, preto firma plánuje ponúkať produkty v rôznych cenových kategóriách, aby si zákazníci mohli vybrať podľa svojich finančných možností.

5.2 Potreby a očakávania spotrebiteľov

Zákazníci spoločnosti YuriiL, s.r.o. budú vyhľadávať predovšetkým kvalitné, spoľahlivé a cenovo dostupné produkty. Pri nákupe budú zohľadňovať cenu, technické parametre, dostupnosť tovaru, záručné podmienky a vhodnosť produktu na konkrétny účel.

Jednotlivé skupiny zákazníkov budú mať odlišné potreby. Domácnosti a študenti môžu potrebovať tlačiarne a príslušenstvo na tlač školských alebo osobných dokumentov. Živnostníci a menšie firmy budú využívať tlačiarne, multifunkčné zariadenia a spotrebný materiál pri každodennej administratíve. Väčší dôraz môžu klásť na spoľahlivosť zariadení a dostupnosť tonerov či atramentových náplní.

Firma chce tieto potreby uspokojovať širokým výberom produktov, primeranými cenami a poskytovaním informácií pri výbere vhodnej kancelárskej techniky. Zákazníkom tak umožní jednoduchšie nájsť produkty zodpovedajúce ich pracovným požiadavkám a finančným možnostiam.

5.3 Úžitok produktov pre zákazníkov

Ponúkané produkty prinesú zákazníkom praktický úžitok pri práci, štúdiu aj pri zabezpečovaní administratívnych činností. Tlačiarne umožnia tlač dokumentov, multifunkčné zariadenia spoja viacero funkcií do jedného zariadenia a počítačové príslušenstvo prispeje k pohodlnejšej práci s počítačom.

Dostupnosť tonerov, atramentových náplní a kancelárskych potrieb umožní zákazníkom priebežne dopĺňať potrebný materiál bez nutnosti hľadať jednotlivé produkty u viacerých predajcov. Pre podnikateľov a menšie firmy môže byť výhodou aj možnosť nakupovať kancelársku techniku a príslušenstvo na jednom mieste.

Cieľom spoločnosti je ponúkať produkty, ktoré zákazníkom uľahčia každodennú prácu, pomôžu im efektívnejšie využívať pracovný čas a prispejú k plynulému fungovaniu ich domácnosti alebo pracoviska.

6. Analýza konkurencie

6.1 Profil konkurentov

Na trhu v Košiciach pôsobí viacero spoločností, ktoré ponúkajú kancelársku techniku, počítačové vybavenie, tlačiarne a spotrebný materiál. Pre spoločnosť YuriiL, s.r.o. predstavujú konkurenciu najmä špecializované predajne kancelárskej techniky a internetové obchody s podobným sortimentom.

Medzi významných konkurentov patria:

ML SERVIS SK, s.r.o. Spoločnosť pôsobí v Košiciach na Vodárenskej ulici. Zameriava sa na predaj a servis kancelárskej a výpočtovej techniky, predaj tonerov a spotrebného materiálu a opravy tlačiarní. Jej výhodou je kombinácia predaja a servisných služieb, ktoré môžu zákazníci využívať pri nákupe aj pri riešení technických problémov.

PaMaD s.r.o.–Tonery Košice Spoločnosť sídli na Zborovskej ulici v Košiciach. Ponúka tlačiarne, kopírovaciu techniku, kancelárske potreby, papier, počítačové príslušenstvo a spotrebný

materiál. Poskytuje aj servis tlačiarní a kopírovacích zariadení. Jej výhodou je široký sortiment a skúsenosti s predajom a servisom kancelárskej techniky.

Datacomp, s.r.o. Spoločnosť pôsobí v Košiciach na Moldavskej ceste. Zameriava sa na predaj hardvéru, softvéru, kancelárskej techniky a spotrebnej elektroniky. Jej konkurenčnou výhodou je širšia ponuka výpočtovej techniky a možnosť osloviť zákazníkov, ktorí nakupujú rôzne druhy elektronických zariadení.

Tecos Košice spol**.** s.r.o**.** Spoločnosť sa venuje predaju a servisu kopírovacej techniky, predaju tonerov a spotrebného materiálu. Pôsobí v maloobchode aj veľkoobchode a ponúka tiež kopírovacie služby. Jej výhodou je špecializácia na kopírovaciu techniku a skúsenosti s obsluhou firemných zákazníkov.

6.2 Porovnanie konkurencie

Jednotliví konkurenti sa líšia šírkou sortimentu, úrovňou špecializácie a poskytovanými službami. Niektoré spoločnosti sa zameriavajú predovšetkým na servis a spotrebný materiál, zatiaľ čo iné ponúkajú širší sortiment počítačovej a kancelárskej techniky.

Konkurent	Hlavné zameranie	Výhody	Možné nevýhody z pohľadu zákazníka
ML SERVIS SK, s.r.o.	Kancelárska technika, tonery, servis	Predaj aj servis zariadení	Užšie zameranie na konkrétne skupiny produktov
PaMaD s.r.o.	Tlačiarne, kopírky, kancelárske potreby	Široká ponuka a servis	Zákazník si musí vybrať z ponuky viacerých kategórií
Datacomp, s.r.o.	Počítačová a kancelárska technika	Široký sortiment elektroniky	Ponuka je rozdelená medzi viacero kategórií produktov
Tecos Košice spol. s r.o.	Kopírovacia technika, tonery, servis	Špecializácia a služby pre firmy	Užšie zameranie najmä na kopírovaciu techniku

Uvedené nevýhody predstavujú možné rozdiely v zameraní jednotlivých konkurentov, nie potvrdené nedostatky ich služieb.

6.3 Postavenie konkurentov na trhu

Konkurencia v oblasti kancelárskej techniky je pomerne široká. Zákazníci si môžu vyberať medzi špecializovanými predajňami, väčšími predajcami elektroniky a internetovými obchodmi. Pri nákupe často porovnávajú ceny, dostupnosť tovaru, dodacie lehoty a možnosť získať odborné poradenstvo.

Uvedené spoločnosti majú na trhu výhodu v podobe existujúcej zákazníckej základne, skúseností a vybudovanej ponuky produktov. Presné percentuálne podiely jednotlivých

konkurentov na trhu v Košiciach nie sú v dostupných podkladoch potvrdené. Z tohto dôvodu bude firma YuriiL, s.r.o. pri hodnotení konkurencie vychádzať predovšetkým z ich sortimentu, služieb a zamerania na jednotlivé skupiny zákazníkov.

Ako nový podnikateľský subjekt sa bude YuriiL, s.r.o. snažiť postupne získavať zákazníkov prostredníctvom konkurencieschopných cien, prehľadnej ponuky a individuálneho prístupu. Jej cieľom bude vytvoriť si stabilné postavenie na regionálnom trhu.

6.4 Konkurenčné výhody spoločnosti YuriiL, s.r.o.

Spoločnosť YuriiL, s.r.o. sa chce od konkurencie odlíšiť najmä osobným prístupom k zákazníkom, jednoduchým výberom produktov a ponukou kancelárskej techniky a príslušenstva pre domácnosti, živnostníkov a menšie firmy.

Medzi plánované konkurenčné výhody patria:

1. ponuka kancelárskej techniky a príslušenstva na jednom mieste,
2. cenovo dostupné produkty pre zákazníkov s rôznymi finančnými možnosťami,
3. pomoc pri výbere vhodného zariadenia a kompatibilného spotrebného materiálu,
4. propagácia produktov prostredníctvom internetu a sociálnych sietí,
5. budovanie dlhodobých vzťahov so zákazníkmi a dodávateľmi.

Keďže firma bude na trhu nová, jej úspech bude závisieť od schopnosti získať dôveru zákazníkov, zabezpečiť dostupnosť tovaru a ponúkať služby, ktoré zodpovedajú ich potrebám. Dôležitou úlohou bude priebežne sledovať konkurenčné ceny a prispôsobovať sortiment vývoju trhu.

6.5 SWOT analýza konkurenčného prostredia

SWOT analýza konkurenčného prostredia umožňuje identifikovať hlavné silné a slabé stránky konkurenčných spoločností, ako aj príležitosti a hrozby, ktoré ovplyvňujú postavenie firmy YuriiL, s.r.o. na trhu. Na základe tejto analýzy môže spoločnosť lepšie určiť svoje konkurenčné výhody a oblasti, na ktoré by sa mala pri rozvoji podnikania zamerať.

Silné stránky konkurencie	**Slabé stránky konkurencie**
Existujúca zákaznícka základňa a skúsenosti na trhu	Pre nového zákazníka môže byť náročnejšie zorientovať sa v širokej ponuke produktov
Široký sortiment kancelárskej a výpočtovej techniky	Nie všetci predajcovia sa rovnako špecializujú na potreby menších firiem a živnostníkov
Možnosť poskytovania servisu a odborného poradenstva	Rozsah služieb a dostupnosť konkrétnych produktov sa medzi predajcami líšia
Príležitosti	**Hrozby**

Možnosť osloviť zákazníkov, ktorí hľadajú cenovo dostupné produkty a osobný prístup	Silná konkurencia zo strany zavedených predajcov a internetových obchodov
Rozvoj internetového predaja a propagácie prostredníctvom sociálnych sietí	Tlak na znižovanie cien a obchodných marží
Budovanie dlhodobých vzťahov so živnostníkmi a menšími firmami	Rýchly technologický vývoj a zmeny v požiadavkách zákazníkov

Z analýzy vyplýva, že konkurenčné spoločnosti majú výhodu v skúsenostiach, existujúcich zákazníckych vzťahoch a vybudovanej ponuke produktov. Pre firmu YuriiL, s.r.o. preto bude dôležité odlíšiť sa najmä individuálnym prístupom, vhodne zvoleným sortimentom a konkurencieschopnými cenami.

Spoločnosť bude zároveň musieť sledovať vývoj trhu, porovnávať ponuky konkurentov a reagovať na meniace sa potreby zákazníkov. Takýmto spôsobom si môže postupne vytvoriť vlastnú zákaznícku základňu a posilňovať svoje postavenie na trhu.

7. Organizačná štruktúra a manažment

7.1 Vlastnícka štruktúra podniku

Spoločnosť YuriiL, s.r.o. má jedného vlastníka, ktorým je Yurii Lahazhevskyi. Jeho vlastnícky podiel predstavuje 100 %. Základné imanie spoločnosti je 5 000 €. Vzhľadom na veľkosť podniku bude organizačná štruktúra jednoduchá a hlavné rozhodnutia bude prijímať majiteľ spoločnosti.

7.2 Organizačná štruktúra a rozdelenie kompetencií

Majiteľ spoločnosti bude zodpovedný za riadenie podniku, plánovanie podnikateľských aktivít a prijímanie strategických rozhodnutí. Medzi jeho hlavné úlohy bude patriť komunikácia so zákazníkmi a dodávateľmi, výber a nákup tovaru, tvorba cien, kontrola nákladov, propagácia spoločnosti a sledovanie hospodárskych výsledkov.

Účtovníctvo a spracovanie daňových dokladov bude podľa potreby zabezpečovať externý účtovník. Jeho úlohou bude viesť účtovnú agendu, pripravovať potrebné výkazy a pomáhať pri plnení zákonných povinností spoločnosti. Za spoluprácu s účtovníkom bude zodpovedný majiteľ.

V počiatočnej fáze podnikania spoločnosť neplánuje zamestnávať veľký počet pracovníkov. V prípade rastu predaja a rozširovania činnosti bude možné prijať ďalších zamestnancov podľa aktuálnych potrieb podniku.

7.3 Vzdelanie, skúsenosti a odborné vedomosti

Majiteľ spoločnosti ukončil vysokoškolské štúdium na Ekonomickej fakulte Technickej univerzity v Košiciach v odbore financie, bankovníctvo a investovanie. Počas štúdia získal teoretické vedomosti z oblasti ekonomiky, podnikových financií a finančného riadenia, ktoré môže využiť pri plánovaní a riadení podnikateľskej činnosti.

Jeho pracovné skúsenosti v oblasti služieb a komunikácie so zákazníkmi predstavujú výhodu pri budovaní obchodných vzťahov a zabezpečovaní každodennej prevádzky spoločnosti. Získané vedomosti a praktické skúsenosti mu umožňujú lepšie porozumieť potrebám zákazníkov, organizovať pracovné činnosti a zodpovedne pristupovať k finančnému riadeniu podniku.

Pri riadení spoločnosti bude majiteľ využívať svoje ekonomické vzdelanie, organizačné schopnosti a skúsenosti s komunikáciou so zákazníkmi a dodávateľmi. Dôležitým predpokladom úspechu bude aj schopnosť sledovať vývoj trhu a prispôsobovať podnikateľské rozhodnutia aktuálnym podmienkam.

8 Časový harmonogram

Časový harmonogram spoločnosti YuriiL, s.r.o. predstavuje plán hlavných činností a cieľov, ktoré chce firma dosiahnuť počas prvých troch rokov podnikania. Jeho cieľom je zabezpečiť postupný rozvoj spoločnosti, získavanie zákazníkov a vytvorenie stabilnej pozície na trhu s kancelárskou technikou v Košiciach a okolí.

Jednotlivé etapy podnikania sú rozdelené podľa predpokladaného obdobia realizácie a hlavných cieľov spoločnosti.

Obdobie	Plánované činnosti	Hlavný cieľ
4. štvrťrok 2026	Založenie spoločnosti, výber dodávateľov, príprava sortimentu	Vytvorenie podmienok na začatie podnikania
1. štvrťrok 2027	Spustenie predaja, propagácia na internete a sociálnych sieťach	Získanie prvých zákazníkov
2. – 4. štvrťrok 2027	Rozširovanie zákazníckej základne, sledovanie predaja a nákladov	Zvýšenie predaja a dosiahnutie kladného hospodárskeho výsledku
Rok 2028	Rozšírenie sortimentu, spolupráca s novými dodávateľmi	Posilnenie postavenia na regionálnom trhu

Rok 2029	Zlepšovanie služieb, rozvoj predaja a budovanie dlhodobých vzťahov so zákazníkmi	Stabilný rast a zvýšenie ziskovosti spoločnosti

Uvedené termíny predstavujú plánované obdobia realizácie jednotlivých činností. Ich splnenie bude závisieť od finančných možností spoločnosti, vývoja dopytu a situácie na trhu.

Majiteľ spoločnosti bude pravidelne vyhodnocovať plnenie stanovených cieľov a podľa potreby upravovať časový harmonogram. Pri finančnom plánovaní, účtovníctve a ďalších odborných otázkach bude spoločnosť podľa potreby využívať konzultácie s odborníkmi.

9. Rizikové faktory – SWOT analýza

9.1 Identifikácia rizikových faktorov

Podnikateľská činnosť spoločnosti YuriiL, s.r.o. je spojená s viacerými rizikami, ktoré môžu ovplyvniť jej hospodárske výsledky a budúci rozvoj. Keďže ide o začínajúcu spoločnosť, medzi hlavné problémy v počiatočnom období patrí nízke povedomie o firme, obmedzené finančné zdroje a potreba vybudovať si stabilnú zákaznícku základňu.

Medzi najvýznamnejšie rizikové faktory patria:

1. Konkurenčné riziko – silná konkurencia zo strany zavedených predajcov kancelárskej techniky a internetových obchodov môže sťažovať získavanie zákazníkov.
2. Finančné riziko – nedostatočný objem predaja alebo vysoké prevádzkové náklady môžu negatívne ovplyvniť ziskovosť a platobnú schopnosť spoločnosti.
3. Dodávateľské riziko – oneskorené dodávky, nedostupnosť tovaru alebo zvýšenie nákupných cien môžu spôsobiť problémy pri plnení objednávok.
4. Technologické riziko – rýchly technologický vývoj môže znížiť záujem o staršie modely zariadení.
5. Trhové riziko – zníženie dopytu alebo zmena nákupného správania zákazníkov môže viesť k poklesu tržieb.

Spoločnosť sa bude snažiť obmedzovať tieto riziká pravidelným sledovaním nákladov, porovnávaním dodávateľov, prispôsobovaním sortimentu a budovaním dlhodobých vzťahov so zákazníkmi.

9.2 Scenár najhoršieho prípadu

Najhorším možným scenárom pre spoločnosť YuriiL, s.r.o. je výrazne nižší predaj oproti plánovaným hodnotám, ktorý by v kombinácii s rastúcimi nákladmi mohol viesť k finančným stratám a problémom s úhradou záväzkov.

V takom prípade by spoločnosť obmedzila nákup menej predávaných produktov, znížila prevádzkové a marketingové náklady a sústredila sa na predaj najžiadanejšieho sortimentu, najmä tonerov, atramentových náplní a kancelárskych potrieb. Zároveň by prehodnotila cenovú politiku a podmienky spolupráce s dodávateľmi.

Ak by tieto opatrenia nepriniesli zlepšenie, majiteľ by musel zvážiť ďalšie zníženie rozsahu podnikateľskej činnosti alebo jej ukončenie.

9.3 SWOT analýza spoločnosti

SWOT analýza slúži na identifikáciu silných a slabých stránok spoločnosti, ako aj príležitostí a hrozieb vyplývajúcich z vonkajšieho prostredia. Pomáha určiť vhodnú stratégiu ďalšieho rozvoja podniku.

Silné stránky (S)	**Slabé stránky (W)**
Široká ponuka kancelárskej techniky a príslušenstva	Nízke povedomie o novej spoločnosti
Individuálny prístup k zákazníkom	Obmedzené finančné zdroje
Ekonomické vzdelanie majiteľa	Chýbajúca stabilná zákaznícka základňa
Flexibilita pri výbere sortimentu	Malé skúsenosti spoločnosti na trhu
Príležitosti (O)	**Hrozby (T)**
Rozvoj internetového predaja	Silná konkurencia
Spolupráca s menšími firmami a živnostníkmi	Rast nákupných cien
Opakovaný predaj spotrebného materiálu	Rýchle technologické zmeny
Rozširovanie sortimentu podľa dopytu	Pokles dopytu po kancelárskej technike

9.4 Grafické vyhodnotenie SWOT analýzy

Na grafické vyhodnotenie SWOT analýzy boli jednotlivým faktorom priradené orientačné bodové hodnoty na stupnici od 1 do 5, pričom vyššia hodnota predstavuje väčší význam daného faktora. Ide o vlastné plánovacie hodnotenie spoločnosti.

Priemerné hodnoty jednotlivých oblastí SWOT analýzy sú:

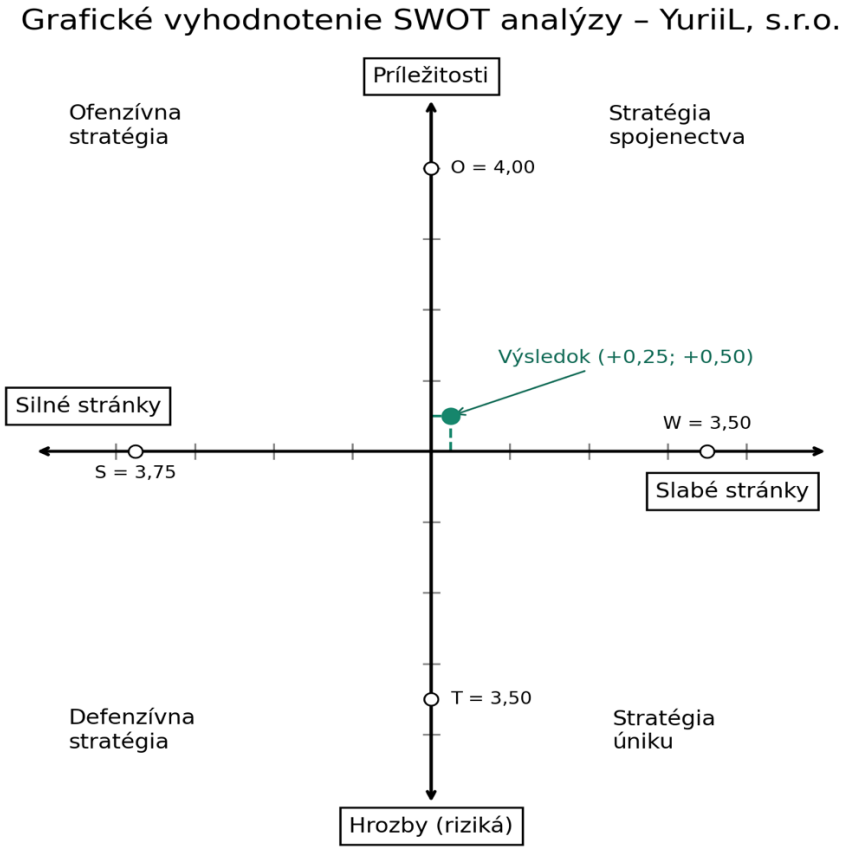
- Silné stránky (S): 3,75 bodu
- Slabé stránky (W): 3,50 bodu
- Príležitosti (O): 4,00 bodu

- Hrozby (T): 3,50 bodu

Výsledné súradnice grafického hodnotenia sú vypočítané ako rozdiely medzi silnými a slabými stránkami a medzi príležitosťami a hrozbami:

X = S − W = 3,75 − 3,50 = +0,25

Y = O − T = 4,00 − 3,50 = +0,50



Obrázok: Grafické vyhodnotenie SWOT analýzy spoločnosti YuriiL, s.r.o. (vlastné spracovanie).

Výsledný bod SWOT analýzy má súradnice (+0,25; +0,50) a nachádza sa v kvadrante ofenzívnej stratégie.

Na základe výsledkov SWOT analýzy sa spoločnosti YuriiL, s.r.o. odporúča ofenzívna stratégia, ktorá spočíva vo využívaní silných stránok podniku a príležitostí na trhu. Firma by sa mala zamerať predovšetkým na získavanie nových zákazníkov, rozvoj internetového predaja, budovanie spolupráce s menšími podnikmi a postupné rozširovanie sortimentu.

Vzhľadom na nízky rozdiel medzi silnými a slabými stránkami však bude dôležité venovať pozornosť aj finančnej stabilite a postupnému budovaniu dôvery zákazníkov.

10. Finančný plán

Finančný plán spoločnosti YuriiL, s.r.o. poskytuje prehľad o predpokladanom finančnom hospodárení podniku počas prvých troch rokov jeho činnosti. Jeho hlavným cieľom je určiť potrebné finančné zdroje, naplánovať príjmy a výdavky, zabezpečiť likviditu a vytvoriť podmienky na dlhodobú ekonomickú stabilitu spoločnosti.

Finančný plán vychádza z plánovaného rozsahu podnikateľskej činnosti, predpokladaného dopytu po kancelárskej technike a postupného rozvoja zákazníckej základne. Uvedené finančné hodnoty predstavujú vlastné odhady spoločnosti.

10.1 Finančné zdroje podniku

Hlavným zdrojom financovania spoločnosti YuriiL, s.r.o. bude vlastný kapitál vo výške 5 000 €, ktorý poskytne jediný spoločník Yurii Lahazhevskyi.

V počiatočnej fáze podnikania spoločnosť neplánuje využívať bankové úvery ani iné externé formy financovania. Tento spôsob financovania umožní obmedziť zadlženosť a znížiť náklady spojené so splácaním úverov a úrokov.

Finančné prostriedky budú využité predovšetkým na nákup počiatočných zásob tovaru, vytvorenie internetovej prezentácie, marketing a zabezpečenie základného vybavenia podniku. V ďalších rokoch sa predpokladá financovanie prevádzky najmä z tržieb za predaný tovar a postupné reinvestovanie dosiahnutého zisku.

10.2 Počiatočné náklady na podnikanie

Na začatie podnikateľskej činnosti bude potrebné zabezpečiť dostatočné množstvo finančných prostriedkov na nákup tovaru, propagáciu a základné prevádzkové vybavenie.

Tabuľka 1: Plánované využitie počiatočného kapitálu

Položka	Suma (€)
Nákup počiatočných zásob tovaru	2 500
Vytvorenie webovej stránky	500
Marketing a reklama	400
Kancelárske vybavenie a administratívne potreby	400
Administratívne a ostatné počiatočné výdavky	300
Finančná rezerva	900

Spolu	**5 000**

Najväčšia časť počiatočného kapitálu bude použitá na nákup kancelárskej techniky, tonerov, atramentových náplní a ďalšieho tovaru určeného na predaj.

Finančná rezerva vo výške 900 € zostane k dispozícii na pokrytie neočakávaných výdavkov a zabezpečenie základnej likvidity podniku. Spoločnosť bude zároveň uprednostňovať postupné dopĺňanie zásob podľa aktuálneho dopytu zákazníkov, aby sa zabránilo nadmernému viazaniu finančných prostriedkov.

10.3 Predpokladané tržby a náklady

Hlavným zdrojom príjmov spoločnosti budú tržby z predaja kancelárskej techniky, tlačiarní, tonerov, počítačového príslušenstva a kancelárskych potrieb.

Predpokladá sa postupný rast tržieb vďaka získavaniu nových zákazníkov, rozširovaniu sortimentu a spolupráci s menšími podnikmi v Košiciach.

Medzi hlavné náklady spoločnosti budú patriť náklady na predaný tovar, doprava, marketing, účtovníctvo, administratíva a ďalšie prevádzkové výdavky.

Tabuľka 2: Predpokladaný hospodársky výsledok spoločnosti v rokoch 2027 – 2029

Položka	2027 (€)	2028 (€)	2029 (€)
Tržby z predaja tovaru	42 000	54 000	66 000
Náklady na predaný tovar	31 000	39 500	47 500
Ostatné prevádzkové náklady	8 500	10 500	12 500
Výsledok hospodárenia pred zdanením	**2 500**	**4 000**	**6 000**

V prvom roku podnikania sa predpokladajú tržby vo výške 42 000 € a výsledok hospodárenia pred zdanením 2 500 €. V roku 2028 sa očakáva zvýšenie tržieb na 54 000 € a v roku 2029 na 66 000 €.

Postupný rast hospodárskeho výsledku bude závisieť najmä od objemu predaja, nákupných cien a schopnosti spoločnosti kontrolovať prevádzkové náklady.

Uvedené hodnoty predstavujú zjednodušený plán výsledku hospodárenia pred zdanením. Daň z príjmov a prípadné ďalšie daňové povinnosti nie sú v tejto tabuľke zahrnuté.

10.4 Zabezpečenie likvidity podniku

Dôležitou súčasťou finančného riadenia spoločnosti YuriiL, s.r.o. bude zabezpečenie likvidity, teda schopnosti podniku včas uhrádzať svoje finančné záväzky.

Spoločnosť bude pravidelne sledovať stav peňažných prostriedkov, výšku pohľadávok a záväzkov, splatnosť faktúr a plánované prevádzkové výdavky.

Na zabezpečenie likvidity bude spoločnosť využívať tieto opatrenia:

1. Udržiavanie primeranej finančnej rezervy.
2. Pravidelná kontrola príjmov a výdavkov.
3. Prispôsobovanie nákupu zásob aktuálnemu dopytu.
4. Včasná úhrada záväzkov voči dodávateľom.
5. Obmedzovanie zbytočných prevádzkových nákladov.

V prípade dočasného poklesu tržieb bude spoločnosť uprednostňovať predaj produktov s pravidelným dopytom, najmä tonerov, atramentových náplní a kancelárskych potrieb.

Cieľom týchto opatrení bude zabezpečiť stabilnú prevádzku spoločnosti a predchádzať problémom s nedostatkom peňažných prostriedkov.

10.5 Plán peňažných tokov

Pre potreby zjednodušeného finančného plánu sa predpokladá, že všetky tržby budú uhradené v príslušnom roku a že spoločnosť bude udržiavať približne rovnakú hodnotu zásob na začiatku a na konci roka 2027. Počiatočné zásoby v hodnote 2 500 € boli financované zo základného imania ešte pred začiatkom predaja. Počas roka spoločnosť plánuje nakupovať ďalší tovar v hodnote 31 000 €, čím bude priebežne nahrádzať predané zásoby. Za týchto predpokladov predstavujú náklady na predaný tovar aj peňažné výdavky na dopĺňanie zásob rovnakú sumu.

Tabuľka 3: Zjednodušený plán peňažných tokov na rok 2027

Položka	Suma (€)
Počiatočný stav peňažných prostriedkov	900
Príjmy z predaja tovaru	42 000
Výdavky na doplnenie zásob tovaru	31 000
Ostatné prevádzkové výdavky	8 500
Čistý peňažný tok za rok	**2 500**

Konečný stav peňažných prostriedkov	**3 400**

Na základe uvedeného modelu sa predpokladá kladný peňažný tok vo výške 2 500 € a konečný stav peňažných prostriedkov 3 400 €.

Ide o zjednodušený plán, ktorý nezahŕňa platby dane z príjmov, DPH, prípadné rozdiely v splatnosti faktúr ani ďalšie zmeny pracovného kapitálu. Skutočný stav peňažných prostriedkov sa preto môže od plánovaných hodnôt odlišovať.

10.6 Efektívne využívanie finančných prostriedkov

Spoločnosť YuriiL, s.r.o. bude klásť dôraz na efektívne využívanie dostupných finančných a materiálnych zdrojov.

Pri nákupe tovaru bude porovnávať ponuky jednotlivých dodávateľov, sledovať nákupné ceny a vyberať produkty s primeranou kvalitou a obchodnou maržou. Zásoby budú dopĺňané podľa predaja a očakávaného dopytu zákazníkov.

V oblasti prevádzkových nákladov sa spoločnosť zameria na využívanie digitálnych nástrojov, efektívnu organizáciu objednávok a primerané výdavky na marketing.

Dosiahnutý zisk bude podľa finančných možností využívaný predovšetkým na rozširovanie sortimentu, zlepšovanie služieb a posilňovanie finančnej stability spoločnosti.

10.7 Zhodnotenie finančného plánu

Finančný plán spoločnosti YuriiL, s.r.o. vychádza z počiatočného vlastného kapitálu vo výške 5 000 € a predpokladá postupný rast podnikateľskej činnosti v rokoch 2027 až 2029.

Na základe plánovaných údajov sa očakáva dosiahnutie kladného výsledku hospodárenia pred zdanením už v prvom roku podnikania. V nasledujúcich rokoch sa predpokladá ďalší rast tržieb a ziskovosti.

Dôležitou podmienkou úspešného hospodárenia bude pravidelné sledovanie finančných výsledkov, kontrola nákladov a zabezpečenie dostatočnej likvidity.

Pri splnení stanovených predpokladov môže spoločnosť vytvárať podmienky na stabilné fungovanie, postupné rozširovanie podnikateľskej činnosti a dlhodobý rozvoj na trhu kancelárskej techniky.

11. Záver

Cieľom podnikateľského plánu bolo predstaviť podnikateľský zámer spoločnosti YuriiL, s.r.o., ktorá sa zameriava na predaj kancelárskej techniky, počítačového príslušenstva a kancelárskych potrieb v meste Košice.

V jednotlivých častiach podnikateľského plánu bola predstavená charakteristika spoločnosti, jej hlavné ciele, ponúkaný sortiment, analýza trhu, zákazníkov a konkurencie. Súčasťou plánu bola aj organizačná štruktúra, časový harmonogram realizácie podnikateľského zámeru a SWOT analýza, ktorá poukázala na silné a slabé stránky spoločnosti, ako aj na príležitosti a hrozby na trhu.

Dôležitou súčasťou podnikateľského plánu bol finančný plán, ktorý obsahuje predpokladané počiatočné náklady, tržby a hospodárske výsledky spoločnosti. Na základe plánovaných údajov sa očakáva postupný rast tržieb a dosiahnutie kladného výsledku hospodárenia už v prvom roku podnikania.

Za hlavné predpoklady úspechu spoločnosti možno považovať kvalitnú ponuku produktov, individuálny prístup k zákazníkom, konkurencieschopné ceny a schopnosť prispôsobovať sortiment aktuálnemu dopytu. Zároveň bude dôležité sledovať vývoj konkurencie, kontrolovať náklady a zabezpečovať dostatočnú finančnú stabilitu.

Na záver možno konštatovať, že podnikateľský zámer spoločnosti YuriiL, s.r.o. má potenciál postupne sa rozvíjať a vybudovať si stabilné postavenie na trhu v Košiciach. Úspešnosť jeho realizácie bude závisieť predovšetkým od získavania zákazníkov, efektívneho hospodárenia a schopnosti reagovať na meniace sa podmienky trhu.