TECHNICKÁ UNIVERZITA V KOŠICIACH
Fakulta elektrotechniky a informatiky

PODNIKATEĽSKÝ ZÁMER

Velsonix s.r.o.

Predmet: Ekonomické informačné systémy pre HI
Vypracovala: Bc. Sofiia Pravytska
Študijný program: Hospodárska informatika

Košice 2026



Názov firmy: Velsonix s.r.o.

IČO: 20260058

Základné imanie: 5 000 €

Majiteľka firmy: Bc. Sofiia Pravytska

Sídlo spoločnosti: Protifašistických bojovníkov 6, 04001 Košice

Telefónne číslo: +421967456389

Kontaktný e-mail: sofiia.pravytska@student.tuke.sk

Obsah

1. Sumár 5

2. Charakteristika firmy 6

2.1. História a opis činnosti firmy 6

2.2. Legislatíva 8

3. Informácie o manažmente a zamestnancoch 9

3.1. Manažment a kľúčoví predstavitelia firmy 9

3.2. Ciele firmy 10

4. Analýza produktov a služieb 11

4.1. Charakteristika ponúkaného sortimentu 11

4.2. Kvalita produktov a poskytované služby 12

4.3. Plánovaný rozvoj sortimentu 12

5. Marketing a prieskum trhu 13

5.1. Analýza trhu, konkurencie a zákazníkov 13

5.2. Analýza spotrebiteľa 13

5.2.1. Charakteristika cieľových skupín 14

5.2.2. Nákupné správanie a potreby zákazníkov 14

5.2.3. Prínos produktov pre zákazníkov 15

5.3. Analýza konkurencie 16

5.3.1. Charakteristika hlavných konkurentov 16

5.3.2. Porovnanie konkurencie 17

5.3.3. Konkurenčné výhody a nevýhody spoločnosti 17

5.3.4. Stratégia získavania konkurenčnej pozície 17

5.4. SWOT analýza 18

6. Časový harmonogram 21

6.1. Harmonogram založenia a spustenia spoločnosti v roku 2026 21

6.2. Plánovaný rozvoj spoločnosti v rokoch 2027 – 2028 22

6.3. Kontrola a vyhodnocovanie harmonogramu 22

7. Finančný plán 23

7.1. Počiatočné finančné zabezpečenie 23

7.2. Predpokladané prevádzkové náklady 24

7.3. Plánované tržby a náklady na predaný tovar 24

7.4. Predpokladaný hospodársky výsledok 25

7.5. Bod zvratu 25

7.6. Finančné riziká a kontrola hospodárenia 26

1. Sumár

Spoločnosť Velsonix s.r.o. vznikla v roku 2026 v Košiciach. Zakladateľkou a zároveň jedinou majiteľkou spoločnosti je Bc. Sofiia Pravytska. Základné imanie spoločnosti predstavuje 5000€. Hlavnou podnikateľskou činnosťou je maloobchodný predaj výpočtovej techniky, počítačových komponentov a príslušenstva. Spoločnosť bude mať štyri pracovné pozície vrátane riaditeľky, zástupcu riaditeľky, pracovníka internetového obchodu a pracovníka skladu a expedície.

Marketingová politika spoločnosti bude zabezpečovaná predovšetkým prostredníctvom internetovej reklamy a sociálnych sietí. Na propagáciu svojich produktov bude spoločnosť využívať aj reklamné kampane na internete, prezentáciu noviniek a akciových ponúk. Dôležitou súčasťou marketingovej stratégie bude budovanie dobrého mena spoločnosti, kvalitná komunikácia so zákazníkmi a získavanie pozitívnych zákazníckych hodnotení. Spoločnosť Velsonix s.r.o. bude svoje produkty ponúkať prostredníctvom internetového obchodu zákazníkom na celom území Slovenskej republiky. Hlavnou cieľovou skupinou budú študenti, domácnosti, živnostníci a malé podniky. Sídlo spoločnosti sa nachádza v Košiciach, kde bude zabezpečovaná administratíva, spracovanie objednávok a komunikácia s obchodnými partnermi.

Na slovenskom trhu pôsobí viacero spoločností zaoberajúcich sa predajom výpočtovej techniky. Hlavnou konkurenčnou výhodou Velsonix s.r.o. bude individuálny prístup k zákazníkom, konkurencieschopné ceny a prehľadná ponuka produktov. Spoločnosť sa bude usilovať o rýchle a spoľahlivé vybavovanie objednávok, postupné rozširovanie sortimentu a budovanie stabilnej zákazníckej základne.

2. Charakteristika firmy

2.1. História a opis činnosti firmy

Spoločnosť Velsonix s.r.o. vznikla v roku 2026 v Košiciach. Zakladateľkou a zároveň jedinou majiteľkou spoločnosti je Bc. Sofiia Pravytska. Ide o novozaloženú spoločnosť, ktorej hlavnou podnikateľskou činnosťou je maloobchodný predaj výpočtovej techniky, počítačových komponentov a príslušenstva.

Spoločnosť vznikla s cieľom ponúkať zákazníkom kvalitnú a cenovo dostupnú výpočtovú techniku, ktorá je v súčasnosti neoddeliteľnou súčasťou každodenného života. Počítače a ďalšie technologické zariadenia sa využívajú nielen pri práci a štúdiu, ale aj na komunikáciu, zábavu a podnikateľské účely. Velsonix s.r.o. sa preto zameriava na predaj produktov, ktoré dokážu uspokojiť potreby rôznych skupín zákazníkov.

Hlavnou formou predaja bude internetový obchod, prostredníctvom ktorého si zákazníci budú môcť pohodlne vybrať a objednať požadovaný tovar. Sortiment spoločnosti budú tvoriť predovšetkým notebooky, stolové počítače, monitory, klávesnice, myši, počítačové komponenty a ďalšie príslušenstvo. Spoločnosť bude zabezpečovať nákup tovaru od dodávateľov, jeho následný predaj a doručenie zákazníkom.

Spoločnosť vykonáva tieto základné aktivity v súvislosti so svojou podnikateľskou činnosťou:

- nákup výpočtovej techniky a príslušenstva od dodávateľov a veľkoobchodných spoločností,
- evidencia a správa nakúpeného tovaru,
- predaj produktov prostredníctvom internetového obchodu,
- spracovanie a vybavovanie zákazníckych objednávok,
- zabezpečenie distribúcie a doručenia tovaru zákazníkom,
- propagácia produktov prostredníctvom internetu a sociálnych sietí,
- poskytovanie informácií a poradenstva pri výbere produktov.

Spoločnosť Velsonix s.r.o. bude pôsobiť ako sprostredkovateľ medzi dodávateľmi výpočtovej techniky a konečnými zákazníkmi. Jej úlohou bude zabezpečovať dostupnosť požadovaných produktov, poskytovať prehľadné informácie o ponúkanom sortimente a umožňovať zákazníkom jednoduchý a pohodlný nákup. Spoločnosť sa bude orientovať na individuálnych zákazníkov, študentov, domácnosti, živnostníkov a menšie podniky.

Hlavné výhody spoločnosti budú spočívať predovšetkým v:

- širokom sortimente výpočtovej techniky a príslušenstva,
- kvalite ponúkaných produktov,
- konkurencieschopných cenách,
- jednoduchom a prehľadnom internetovom obchode,
- pohodlnom objednávaní tovaru z domu,

- individuálnom prístupe k zákazníkom,
- snahe o rýchle a spoľahlivé vybavovanie objednávok.

Cieľom spoločnosti je postupne si vybudovať dobré meno na trhu s výpočtovou technikou, získavať nových zákazníkov a vytvárať dlhodobé obchodné vzťahy založené na spokojnosti a dôvere.

2.2. Legislatíva

Splnenie legislatívnych predpokladov podnikania

Spoločnosť Velsonix s.r.o. bola založená v roku 2026 na základe zakladateľskej listiny ako spoločnosť s ručením obmedzeným. Jej podnikateľská činnosť je zameraná na maloobchodný predaj výpočtovej techniky. Právne postavenie spoločnosti a podmienky jej podnikania vychádzajú z príslušných ustanovení Obchodného zákonníka a živnostenského zákona.

Údaje spoločnosti uvedené v zakladateľských a registračných dokumentoch

Oddiel: S.r.o.
Obchodné meno: Velsonix s.r.o.
Sídlo: Protifašistických bojovníkov 6, 040 01 Košice
IČO: 20260058
Rok založenia: 2026
Právna forma: spoločnosť s ručením obmedzeným
Základné imanie: 5 000 € (splatené v plnej výške)
Zakladateľka: Bc. Sofiia Pravytska, Lomena 9, 04001 Košice

Predmet činnosti:

- maloobchodný predaj výpočtovej techniky,
- nákup výpočtovej techniky a počítačového príslušenstva od dodávateľov,
- predaj nakúpeného tovaru prostredníctvom internetového obchodu,
- zabezpečenie distribúcie tovaru zákazníkom.

3. Informácie o manažmente a zamestnancoch

3.1. Manažment a kľúčoví predstavitelia firmy

Spoločnosť Velsonix s.r.o. bude riadená zakladateľkou a konateľkou spoločnosti, ktorá bude zodpovedná za jej celkové fungovanie, strategické rozhodovanie a hospodárske výsledky. Pri riadení každodenných činností jej bude pomáhať zástupca pre obchod a prevádzku.

Manažment a zamestnanci spoločnosti:

Bc. Sofiia Pravytska – konateľka a riaditeľka spoločnosti. Bude zabezpečovať celkové riadenie firmy, plánovanie podnikateľských aktivít, prijímanie strategických rozhodnutí, kontrolu finančného hospodárenia a komunikáciu s obchodnými partnermi.

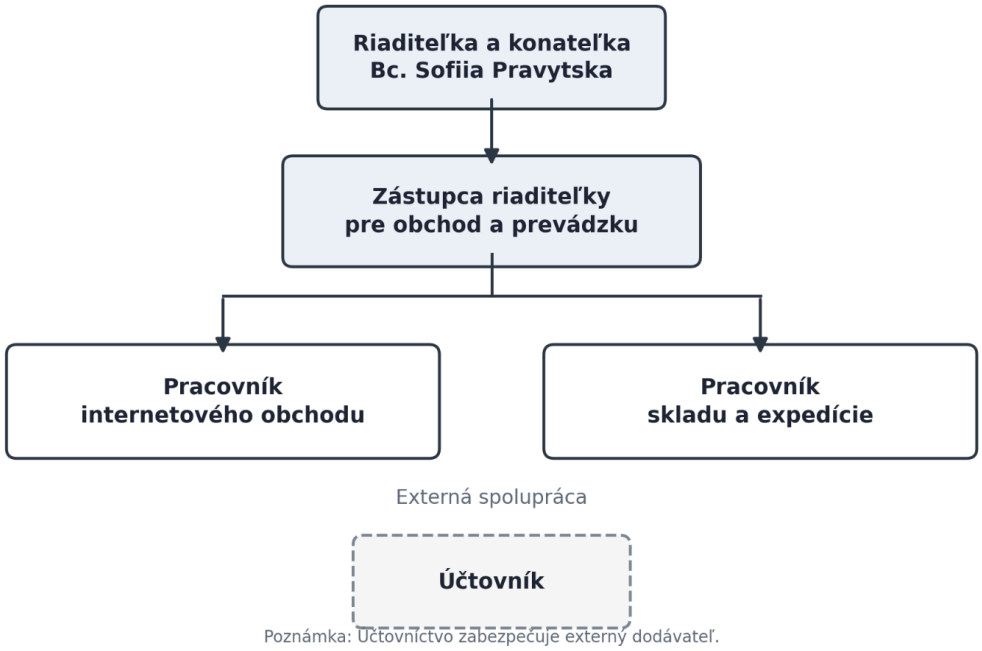
Zástupca riaditeľky pre obchod a prevádzku – bude zodpovedný za organizáciu každodennej prevádzky internetového obchodu, spoluprácu s dodávateľmi, kontrolu objednávok a koordináciu práce zamestnancov. V prípade neprítomnosti riaditeľky bude zabezpečovať bežné prevádzkové činnosti.

Pracovník internetového obchodu – bude zabezpečovať správu internetového obchodu, aktualizáciu produktov a cien, spracovanie objednávok a komunikáciu so zákazníkmi. Zároveň sa bude podieľať na propagácii spoločnosti prostredníctvom sociálnych sietí.

Pracovník skladu a expedície – bude zodpovedný za príjem a evidenciu tovaru, kontrolu skladových zásob, prípravu objednávok a zabezpečenie ich odosielania zákazníkom.

Vedenie účtovníctva a spracovanie príslušných účtovných dokladov bude spoločnosť zabezpečovať prostredníctvom externého účtovníka.

Organizačná štruktúra firmy



Na čele spoločnosti bude stáť riaditeľka, ktorej bude priamo podriadený zástupca riaditeľky pre obchod a prevádzku. Zástupca bude koordinovať činnosť pracovníka internetového obchodu a pracovníka skladu a expedície. Účtovné služby bude spoločnosť využívať externe.

Takto navrhnutá organizačná štruktúra umožní prehľadné rozdelenie pracovných povinností, efektívnu komunikáciu medzi zamestnancami a kontrolu jednotlivých podnikových činností.

3.2. Ciele firmy

Krátkodobé ciele

Hlavným krátkodobým cieľom spoločnosti Velsonix s.r.o. je úspešné uvedenie internetového obchodu do prevádzky a získanie prvých zákazníkov. Spoločnosť sa bude zameriavať na vytvorenie dobrého mena, propagáciu ponúkaných produktov a nadviazanie spolupráce so spoľahlivými dodávateľmi výpočtovej techniky. Dôležitým cieľom bude aj zabezpečenie efektívneho spracovania objednávok a spokojnosti zákazníkov.

Dlhodobé ciele

Medzi dlhodobé ciele spoločnosti patrí rozširovanie sortimentu výpočtovej techniky, zvyšovanie objemu predaja a posilňovanie postavenia na slovenskom trhu. Spoločnosť sa bude usilovať o vytvorenie stabilnej zákazníckej základne, rozvoj obchodných vzťahov a dosahovanie priaznivých hospodárskych výsledkov. V prípade úspešného rozvoja podnikania plánuje postupne rozširovať svoje personálne a prevádzkové kapacity.

Umiestnenie firmy

Spoločnosť Velsonix s.r.o. má sídlo na adrese Protifašistických bojovníkov 6, 040 01 Košice. Hlavnou formou predaja bude internetový obchod, prostredníctvom ktorého bude spoločnosť ponúkať svoje produkty zákazníkom na celom území Slovenskej republiky.

Na zabezpečenie administratívnych činností, komunikácie so zákazníkmi a spracovania objednávok spoločnosť plánuje využívať kancelárske priestory v Košiciach. Súčasťou prevádzky bude aj priestor určený na uskladnenie vybraného sortimentu a prípravu tovaru na expedíciu. Spoločnosť v počiatočnej fáze neplánuje prevádzkovať kamennú predajňu, čím sa znížia náklady spojené s jej prevádzkou.

4. Analýza produktov a služieb

Spoločnosť Velsonix s.r.o. sa bude zaoberať maloobchodným predajom výpočtovej techniky, počítačových komponentov a príslušenstva prostredníctvom internetového obchodu. Hlavným cieľom spoločnosti bude poskytovať zákazníkom kvalitné a cenovo dostupné produkty, ktoré budú zodpovedať ich požiadavkám na prácu, štúdium, zábavu a každodenné používanie.

4.1. Charakteristika ponúkaného sortimentu

Sortiment spoločnosti bude pozostávať z viacerých kategórií výpočtovej techniky, aby dokázal uspokojiť potreby rôznych skupín zákazníkov.
Hlavné produktové kategórie:

- Notebooky – prenosné počítače určené na štúdium, kancelársku prácu, domáce používanie a náročnejšie pracovné alebo herné činnosti.
- Stolové počítače – počítačové zostavy vhodné pre domácnosti, kancelárie a zákazníkov, ktorí požadujú vyšší výkon alebo možnosť rozšírenia zariadenia.
- Počítačové komponenty – procesory, grafické karty, operačné pamäte, základné dosky, úložiská a ďalšie súčiastky potrebné na zostavenie alebo modernizáciu počítača.
- Monitory – zobrazovacie zariadenia rôznych veľkostí a technických parametrov určené na prácu, štúdium a multimediálne využitie.
- Počítačové príslušenstvo – klávesnice, myši, slúchadlá, webkamery, káble, adaptéry a ďalšie doplnky.

Ponuka produktov bude pravidelne aktualizovaná podľa technologických noviniek, dostupnosti tovaru u dodávateľov a požiadaviek zákazníkov. Spoločnosť sa bude snažiť vytvárať prehľadný sortiment s dostatočným výberom produktov v rôznych cenových kategóriách.

4.2. Kvalita produktov a poskytované služby

Spoločnosť Velsonix s.r.o. bude nakupovať výpočtovú techniku od dodávateľov a následne ju ponúkať konečným zákazníkom. Pri výbere produktov bude klásť dôraz na ich technické parametre, spoľahlivosť, kvalitu a primeraný pomer ceny a výkonu.
Zákazníci budú môcť prostredníctvom internetového obchodu získať informácie o jednotlivých produktoch, porovnať ich vlastnosti a vybrať si zariadenie podľa svojich potrieb. Súčasťou poskytovaných služieb bude spracovanie objednávok, komunikácia so zákazníkmi, poskytovanie informácií o produktoch a zabezpečenie doručenia zakúpeného tovaru. Dôležitou súčasťou činnosti spoločnosti bude aj vybavovanie reklamácií a poskytovanie informácií o záručných podmienkach v súlade s platnými právnymi predpismi. Spoločnosť sa bude usilovať o transparentnú komunikáciu a spokojnosť zákazníkov počas celého nákupného procesu.

4.3. Plánovaný rozvoj sortimentu

V počiatočnej fáze podnikania sa spoločnosť zameria na základné kategórie výpočtovej techniky a príslušenstva. Pri tvorbe ponuky bude prihliadať na predpokladaný dopyt, nákupné ceny a možnosti skladovania jednotlivých produktov.
V ďalších etapách rozvoja plánuje spoločnosť postupne rozširovať sortiment o nové technologické produkty a príslušenstvo. Rozhodnutia o rozšírení ponuky budú vychádzať z výsledkov predaja, spätnej väzby zákazníkov a aktuálneho vývoja na trhu.
Hlavnou prioritou spoločnosti bude vytvoriť konkurencieschopnú ponuku produktov, zabezpečiť ich dostupnosť a budovať dlhodobé vzťahy so zákazníkmi založené na dôvere a kvalite poskytovaných služieb.

5. Marketing a prieskum trhu

5.1. Analýza trhu, konkurencie a zákazníkov

Košice ako druhé najväčšie mesto Slovenska predstavujú vhodné prostredie na podnikanie v oblasti predaja výpočtovej techniky. V meste a jeho okolí pôsobí množstvo podnikateľských subjektov, vzdelávacích inštitúcií a organizácií, ktoré pri svojej činnosti využívajú počítače a ďalšie technologické zariadenia. Výpočtová technika je zároveň neoddeliteľnou súčasťou každodenného života domácností, študentov a jednotlivcov.

Trh s výpočtovou technikou sa vyznačuje vysokou konkurenciou a rýchlym technologickým vývojom. Zákazníci majú možnosť vyberať si zo širokej ponuky produktov rôznych značiek a porovnávať ich ceny prostredníctvom internetu. Pre novovznikajúcu spoločnosť preto bude dôležité ponúkať kvalitný sortiment, primerané ceny a spoľahlivé služby. Výhodou internetového predaja je možnosť osloviť zákazníkov aj mimo mesta Košice bez potreby zriaďovania ďalších kamenných predajní.

Medzi hlavných konkurentov spoločnosti Velsonix s.r.o. patria etablované internetové obchody s elektronikou a výpočtovou technikou, napríklad Alza.sk, NAY a Datacomp. Tieto spoločnosti majú vybudované postavenie na trhu, široký sortiment a rozsiahlu zákaznícku základňu. Velsonix s.r.o. sa preto bude snažiť presadiť predovšetkým individuálnym prístupom k zákazníkom, prehľadnou ponukou produktov a konkurencieschopnou cenovou politikou.

Spoločnosť Velsonix s.r.o. bude svoje produkty ponúkať prostredníctvom internetového obchodu zákazníkom na celom území Slovenskej republiky. Hlavným segmentom budú študenti, domácnosti, živnostníci a malé podniky, ktoré potrebujú výpočtovú techniku na štúdium, prácu alebo každodenné používanie. Zákazníci budú pri nákupe zohľadňovať najmä cenu, technické parametre, kvalitu produktov, dostupnosť tovaru a podmienky doručenia.

Vzhľadom na vysokú konkurenciu bude vstup spoločnosti na trh náročný. Výhodou Velsonix s.r.o. však môže byť flexibilita menšieho podniku, schopnosť prispôsobovať sortiment požiadavkám zákazníkov a poskytovanie osobnejšej komunikácie. Dôležitú úlohu pri získavaní zákazníkov bude zohrávať aj propagácia prostredníctvom sociálnych sietí, online reklamy a pozitívnych zákazníckych skúseností.

5.2. Analýza spotrebiteľa

Spoločnosť Velsonix s.r.o. sa bude orientovať na zákazníkov, ktorí majú záujem o nákup výpočtovej techniky a počítačového príslušenstva prostredníctvom internetového obchodu. Cieľový trh budú tvoriť predovšetkým jednotlivci, domácnosti, študenti, živnostníci a malé podniky na území Slovenskej republiky.

Keďže spoločnosť bude realizovať predaj prostredníctvom e-shopu, jej zákazníci nebudú geograficky obmedzení iba na mesto Košice. Internetový predaj umožní osloviť zákazníkov z rôznych regiónov Slovenska a postupne rozširovať zákaznícku základňu.

5.2.1. Charakteristika cieľových skupín

- **Študenti a mladí ľudia:**

  Prvú cieľovú skupinu budú tvoriť najmä študenti stredných a vysokých škôl a mladí ľudia približne vo veku od 15 do 26 rokov. Táto skupina bude vyhľadávať predovšetkým notebooky, monitory a počítačové príslušenstvo potrebné na štúdium, komunikáciu a voľnočasové aktivity.

  Pri nákupnom rozhodovaní bude pre túto skupinu dôležitá najmä cena, technické parametre, dostupnosť produktov a pomer ceny a výkonu. Vzhľadom na často obmedzený rozpočet budú študenti uprednostňovať cenovo dostupné zariadenia, ktoré dokážu spoľahlivo využívať počas štúdia.

- **Domácnosti a bežní používatelia:**

  Druhú cieľovú skupinu budú predstavovať domácnosti a jednotlivci približne vo veku od 27 do 60 rokov, ktorí využívajú výpočtovú techniku na prácu, komunikáciu, vzdelávanie a zábavu.

  Zákazníci z tejto skupiny budú mať záujem najmä o notebooky, stolové počítače, monitory a základné príslušenstvo. Pri výbere produktov budú prihliadať na spoľahlivosť zariadení, jednoduché používanie, cenu, záručné podmienky a kvalitu zákazníckeho servisu.

- **Živnostníci a malé podniky:**

  Tretiu cieľovú skupinu budú tvoriť živnostníci a malé podniky, ktoré potrebujú výpočtovú techniku na zabezpečenie každodenných pracovných činností.

  Táto skupina bude vyhľadávať predovšetkým kancelárske notebooky, stolové počítače, monitory a príslušenstvo. Dôležitými faktormi pri nákupe budú spoľahlivosť, výkon, dostupnosť produktov, rýchlosť dodania a možnosť opakovaných nákupov.

Pre spoločnosť Velsonix s.r.o. môžu títo zákazníci predstavovať príležitosť na vytváranie dlhodobejších obchodných vzťahov.

5.2.2. Nákupné správanie a potreby zákazníkov

Pri nákupe výpočtovej techniky budú zákazníci porovnávať ponuky viacerých internetových obchodov. Medzi hlavné faktory ovplyvňujúce ich rozhodovanie budú patriť cena, technické parametre, dostupnosť tovaru, možnosti doručenia a dôveryhodnosť predajcu.
Spoločnosť Velsonix s.r.o. sa preto bude usilovať poskytovať prehľadné informácie o produktoch, transparentné cenové podmienky a jednoduchý proces objednávania. Dôležitú

úlohu bude zohrávať aj komunikácia so zákazníkmi a poskytovanie informácií pri výbere vhodného zariadenia.
Predpokladá sa, že zákazníci budú pri drahších produktoch, ako sú notebooky a stolové počítače, venovať výberu viac času a dôkladnejšie porovnávať jednotlivé možnosti. Pri lacnejšom príslušenstve môže byť nákupné rozhodovanie rýchlejšie a viac ovplyvnené cenou alebo okamžitou potrebou produktu.

5.2.3. Prínos produktov pre zákazníkov

Hlavným prínosom ponuky spoločnosti bude možnosť zakúpiť výpočtovú techniku a príslušenstvo prostredníctvom jedného internetového obchodu. Zákazníci tak budú môcť vyberať produkty z viacerých kategórií podľa svojich potrieb a finančných možností. Študentom bude ponuka umožňovať výber zariadení vhodných na vzdelávanie, domácnostiam zabezpečí prístup k technike na každodenné používanie a podnikateľom poskytne možnosť obstarať zariadenia potrebné na pracovné činnosti.
Spoločnosť sa bude snažiť zvyšovať spokojnosť zákazníkov prostredníctvom kvalitnej ponuky, spoľahlivého vybavovania objednávok a profesionálnej komunikácie. Dlhodobým cieľom bude budovanie dôvery a získavanie zákazníkov, ktorí sa do internetového obchodu budú opakovane vracať.

5.3. Analýza konkurencie

Trh s výpočtovou technikou na Slovensku sa vyznačuje vysokou úrovňou konkurencie. Pôsobia na ňom veľké internetové obchody, obchodné reťazce s elektronikou, ale aj menší špecializovaní predajcovia. Zákazníci majú možnosť porovnávať ceny, technické parametre produktov, dostupnosť tovaru a kvalitu poskytovaných služieb.
Spoločnosť Velsonix s.r.o. bude ako nový internetový obchod vstupovať na trh, na ktorom už pôsobia etablované spoločnosti s vybudovanou zákazníckou základňou. Medzi jej hlavných konkurentov budú patriť predovšetkým Alza.sk, NAY a Datacomp.

5.3.1. Charakteristika hlavných konkurentov

- **Alza.sk** predstavuje významného konkurenta v oblasti internetového predaja elektroniky a výpočtovej techniky. Ponúka široký sortiment produktov vrátane notebookov, počítačových komponentov, monitorov a príslušenstva.
  Medzi jej hlavné konkurenčné výhody patrí známosť značky, rozsiahla ponuka produktov a rozvinutý systém internetového predaja a doručovania. Pre novú spoločnosť Velsonix s.r.o. bude náročné konkurovať jej najmä v oblasti rozsahu sortimentu a logistických možností.
- **NAY** patrí medzi etablovaných predajcov spotrebnej elektroniky na Slovensku. Okrem internetového obchodu prevádzkuje aj kamenné predajne, v ktorých si zákazníci môžu produkty prezrieť a využiť odborné poradenstvo.
  Jeho sortiment zahŕňa výpočtovú techniku, mobilné zariadenia, televízory, domáce spotrebiče a ďalšiu elektroniku. Výhodou spoločnosti je kombinácia internetového a kamenného predaja, známosť značky a ponuka doplnkových služieb.
- **Datacomp** predstavuje významného konkurenta najmä v oblasti výpočtovej techniky a počítačového príslušenstva. Spoločnosť ponúka notebooky, stolové počítače, komponenty, monitory a ďalšie technologické produkty.
  Výhodou spoločnosti je jej špecializácia na informačné technológie, odborné poradenstvo a možnosť osobného nákupu. V Košiciach prevádzkuje showroom, v ktorom si zákazníci môžu vybrané produkty prezrieť a vyskúšať.
  Pre spoločnosť Velsonix s.r.o. bude Datacomp predstavovať dôležitého konkurenta vzhľadom na podobné produktové zameranie a pôsobenie v rovnakom regióne.

5.3.2. Porovnanie konkurencie

Pri porovnávaní konkurentov je potrebné zohľadniť predovšetkým šírku sortimentu, spôsob predaja, dostupnosť produktov, cenovú politiku a úroveň zákazníckych služieb.

Kritérium	Alza.sk	NAY	Datacomp	Velsonix s.r.o.
Hlavné zameranie	Elektronika a ďalší sortiment	Spotrebná elektronika	Výpočtová technika a elektronika	Výpočtová technika a príslušenstvo
Internetový predaj	Áno	Áno	Áno	Plánovaný
Kamenné predajne	Áno	Áno	Áno	Nie
Známosť značky	Vysoká	Vysoká	Vybudovaná	Nová značka
Sortiment	Veľmi široký	Široký	Široký	Užší, postupne rozširovaný
Konkurenčná výhoda	Rozsah ponuky a logistika	Sieť predajní a služby	Odborné zameranie a poradenstvo	Individuálnejší prístup a prehľadná ponuka

Porovnanie má orientačný charakter a vychádza z charakteristiky obchodných modelov jednotlivých spoločností a z plánovaného fungovania Velsonix s.r.o.

5.3.3. Konkurenčné výhody a nevýhody spoločnosti

Spoločnosť Velsonix s.r.o. nebude môcť v počiatočnej fáze podnikania konkurovať veľkým obchodným spoločnostiam rozsahom sortimentu, objemom skladových zásob ani finančnými možnosťami. Jej nevýhodou bude aj nízka známosť značky a potreba postupne si vybudovať dôveru zákazníkov.
Na druhej strane sa spoločnosť plánuje zamerať na prehľadnú ponuku výpočtovej techniky, individuálnu komunikáciu so zákazníkmi a flexibilné prispôsobovanie sortimentu ich potrebám. Menšia organizačná štruktúra môže umožniť jednoduchšie rozhodovanie a rýchlejšie zavádzanie zmien v ponuke produktov.
Dôležitým faktorom konkurencieschopnosti bude aj cenová politika. Spoločnosť sa bude snažiť ponúkať produkty za primerané ceny pri zachovaní dostatočnej obchodnej marže. Cieľom nebude dosahovať najnižšie ceny na trhu pri všetkých produktoch, ale vytvoriť vyváženú ponuku z hľadiska ceny, kvality a poskytovaných služieb.

5.3.4. Stratégia získavania konkurenčnej pozície

V počiatočnej fáze podnikania sa spoločnosť zameria predovšetkým na získavanie prvých zákazníkov a budovanie povedomia o značke Velsonix. Na propagáciu bude využívať internetovú reklamu, sociálne siete a ďalšie dostupné formy online marketingu.

Spoločnosť bude klásť dôraz na spokojnosť zákazníkov, transparentné informácie o produktoch a spoľahlivé vybavovanie objednávok. Pozitívne skúsenosti zákazníkov môžu postupne prispievať k budovaniu dobrého mena spoločnosti a získavaniu opakovaných nákupov.
V dlhodobom horizonte bude cieľom spoločnosti vytvoriť stabilnú pozíciu medzi menšími predajcami výpočtovej techniky na slovenskom trhu. Jej úspešnosť bude závisieť najmä od schopnosti reagovať na potreby zákazníkov, vývoj technológií a konkurenčné podmienky.

5.4. SWOT analýza

Poslanie firmy

Poslaním spoločnosti Velsonix s.r.o. je ponúkať zákazníkom kvalitnú, modernú a cenovo dostupnú výpočtovú techniku, ktorá im uľahčí každodennú prácu, štúdium a komunikáciu. Spoločnosť sa bude usilovať o vytvorenie spoľahlivého internetového obchodu, v ktorom zákazníci nájdu vhodné technologické produkty podľa svojich potrieb.

Cieľ firmy

Hlavným cieľom spoločnosti je dostať sa do povedomia potenciálnych zákazníkov, vybudovať si dobré meno na trhu a postupne získavať stabilnú zákaznícku základňu. Spoločnosť sa bude snažiť dosiahnuť spokojnosť zákazníkov prostredníctvom kvalitných produktov, primeraných cien a spoľahlivého vybavovania objednávok. V dlhodobom horizonte bude jej cieľom rozširovanie sortimentu, zvyšovanie predaja a dosahovanie priaznivých hospodárskych výsledkov.

SWOT analýza spoločnosti Velsonix s.r.o.

Pri hodnotení jednotlivých faktorov SWOT analýzy bola použitá päťbodová stupnica od 1 do 5, pričom hodnota 1 predstavuje najnižší a hodnota 5 najvyšší význam daného faktora pre spoločnosť. Jednotlivým silným a slabým stránkam, príležitostiam a hrozbám boli priradené body na základe odhadovaného vplyvu na podnikanie spoločnosti. Súčet bodov v jednotlivých kategóriách slúži na určenie vhodnej stratégie ďalšieho rozvoja spoločnosti.

Silné stránky (Strengths):

Faktor	Hodnotenie
Nižšie prevádzkové náklady vďaka internetovému predaju	5
Široký sortiment výpočtovej techniky a príslušenstva	4
Flexibilita pri prispôsobovaní ponuky zákazníkom	4
Individuálny prístup k zákazníkom	4
Dostupnosť internetového obchodu na celom území SR	5
Spolu	**22**

Slabé stránky (Weaknesses):

Faktor	Hodnotenie
Nízka známosť novovzniknutej spoločnosti	5
Obmedzené skúsenosti a história na trhu	4
Závislosť od dodávateľov	4
Obmedzené personálne kapacity	3
Nižší rozpočet na marketing v porovnaní s veľkými konkurentmi	4
Spolu	**20**

Vonkajšie príležitosti (Opportunities):

Faktor	Hodnotenie
Rastúci význam online nakupovania	5
Neustály technologický vývoj a nové produkty	5
Rastúci dopyt po technike na prácu a štúdium	4
Možnosť spolupráce s novými dodávateľmi	4
Rozšírenie predaja do ďalších regiónov Slovenska	4
Spolu	**22**

Hrozby (Threats):

Faktor	Hodnotenie
Silná konkurencia etablovaných internetových obchodov	5
Rýchle zastarávanie výpočtovej techniky	4
Zmeny nákupných cien a dostupnosti tovaru	4
Zmeny ekonomického a legislatívneho prostredia	3
Riziko poklesu kúpnej sily zákazníkov	4
Spolu	**20**

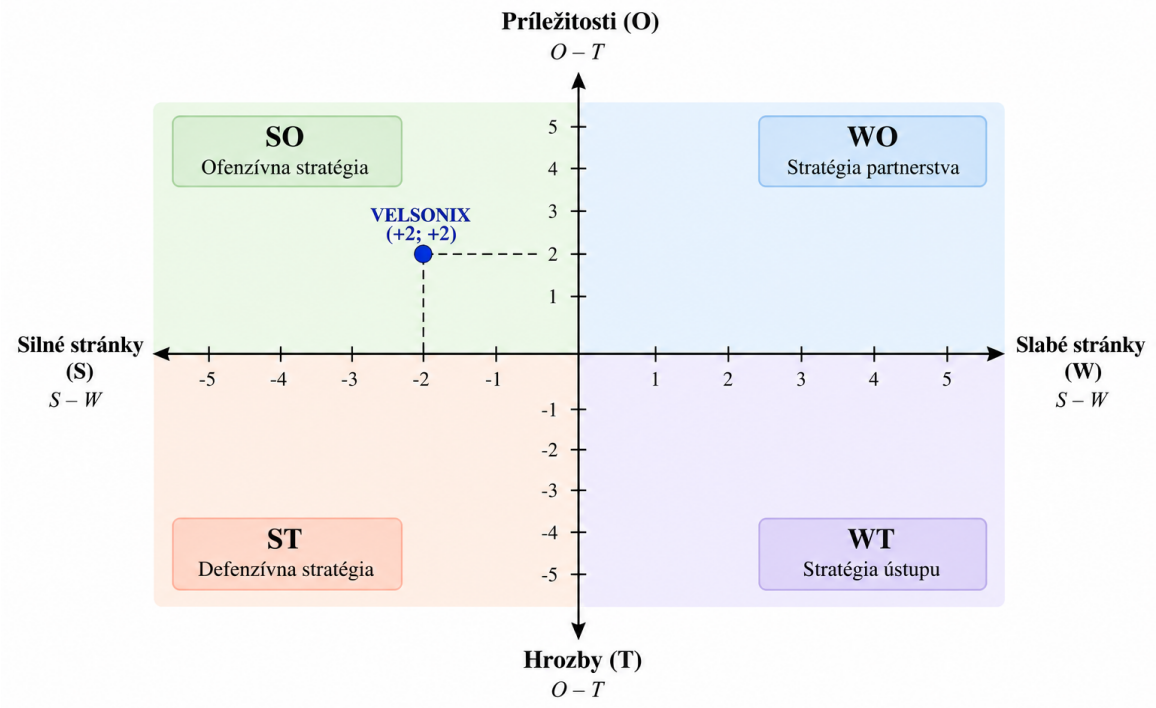
Vyhodnotenie SWOT analýzy

Na základe bodového hodnotenia jednotlivých faktorov dosiahli silné stránky spoločnosti 22 bodov, slabé stránky 20 bodov, príležitosti 22 bodov a hrozby 20 bodov.

Rozdiel medzi silnými a slabými stránkami predstavuje +2 body a rozdiel medzi príležitosťami a hrozbami taktiež +2 body. Spoločnosť sa preto podľa zvoleného spôsobu hodnotenia nachádza v kvadrante SO – ofenzívna stratégia.

Hlavným cieľom spoločnosti Velsonix s.r.o. bude využívať svoje silné stránky na získavanie príležitostí na trhu. Spoločnosť sa bude zameriavať na rozvoj internetového predaja, rozširovanie sortimentu výpočtovej techniky a budovanie dlhodobých vzťahov so

zákazníkmi. Zároveň bude potrebné venovať pozornosť budovaniu povedomia o značke a postupnému zvyšovaniu konkurencieschopnosti.



Opatrenia na minimalizáciu rizík

Spoločnosť Velsonix s.r.o. bude venovať pozornosť priebežnému sledovaniu a minimalizácii rizík, ktoré môžu negatívne ovplyvniť jej podnikateľskú činnosť. Vzhľadom na silnú konkurenciu na trhu s výpočtovou technikou sa bude zameriavať na kvalitné zákaznícke služby, primeranú cenovú politiku a budovanie dobrého mena spoločnosti. Riziko rýchleho technologického zastarávania produktov bude obmedzovať pravidelnou aktualizáciou sortimentu a efektívnym riadením skladových zásob. V prípade zmien nákupných cien alebo problémov s dostupnosťou tovaru bude spoločnosť spolupracovať s viacerými dodávateľmi, aby znížila svoju závislosť od jednotlivých obchodných partnerov. Na zmiernenie finančných rizík bude pravidelne kontrolovať náklady, sledovať vývoj tržieb a udržiavať primeranú finančnú rezervu. Tieto opatrenia prispejú k stabilite podnikania a umožnia spoločnosti pružnejšie reagovať na zmeny trhových podmienok.

6. Časový harmonogram

Časový harmonogram spoločnosti Velsonix s.r.o. predstavuje plán hlavných činností súvisiacich so založením spoločnosti, spustením internetového obchodu a jej následným rozvojom. Jeho cieľom je zabezpečiť postupnú realizáciu podnikateľských aktivít, efektívne využívanie dostupných zdrojov a kontrolu plnenia stanovených cieľov.
Spoločnosť vzniká v roku 2026 v rámci praktickej výučby predmetu Ekonomické informačné systémy pre HI. V počiatočnej fáze sa preto harmonogram zameriava na vytvorenie základných podmienok na podnikanie, sprevádzkovanie internetového obchodu a realizáciu prvých obchodných a účtovných operácií. V ďalších rokoch sa predpokladá postupný rozvoj spoločnosti a rozširovanie jej podnikateľskej činnosti.

6.1. Harmonogram založenia a spustenia spoločnosti v roku 2026

Termín	Plánovaná aktivita	Očakávaný výsledok
September – október 2026	Registrácia spoločnosti, príprava zakladateľských dokumentov a potrebných žiadostí	Vytvorenie základných podmienok na fungovanie spoločnosti
Október 2026	Pridelenie identifikačných údajov spoločnosti, zriadenie elektronického bankového účtu a priestoru pre internetový obchod	Pripravená administratívna a technická infraštruktúra
Do 25. 10. 2026	Vypracovanie podnikateľského zámeru	Stanovenie cieľov a základnej stratégie spoločnosti
Do 1. 11. 2026	Vytvorenie funkčnej webovej stránky s odkazom na e-shop a legislatívne informácie	Sprístupnenie webovej prezentácie spoločnosti
Do 8. 11. 2026	Nastavenie internetového obchodu a jeho naplnenie produktmi	Funkčný e-shop s ponukou výpočtovej techniky
Do 15. 11. 2026	Vypracovanie strategickej štúdie	Zhodnotenie strategického smerovania spoločnosti
Do 22. 11. 2026	Realizácia nákupov, predajov a úhrad prostredníctvom e-obchodu a elektronického bankovníctva	Uskutočnenie prvých obchodných operácií
Do 6. 12. 2026	Spracovanie účtovných dokladov, účtovných operácií a výkazov	Vypracovanie účtovníctva spoločnosti

6.2. Plánovaný rozvoj spoločnosti v rokoch 2027 – 2028

Po vytvorení základných podmienok na fungovanie spoločnosti a spustení internetového obchodu sa Velsonix s.r.o. plánuje zamerať na stabilizáciu svojej činnosti, získavanie zákazníkov a postupné rozširovanie ponuky produktov.

Obdobie	Plánovaná aktivita	Očakávaný výsledok
I. – II. štvrťrok 2027	Propagácia internetového obchodu a získavanie nových zákazníkov	Zvýšenie povedomia o značke Velsonix
III. – IV. štvrťrok 2027	Vyhodnotenie predaja, úprava sortimentu a optimalizácia prevádzkových nákladov	Efektívnejšie fungovanie spoločnosti
I. – II. štvrťrok 2028	Rozšírenie sortimentu a spolupráce s dodávateľmi	Zvýšenie dostupnosti a rozmanitosti produktov
III. – IV. štvrťrok 2028	Rozvoj zákazníckych vzťahov a zlepšovanie poskytovaných služieb	Posilnenie konkurencieschopnosti spoločnosti

Uvedené aktivity predstavujú predpokladaný smer rozvoja spoločnosti. Ich realizácia bude závisieť od finančných možností, výsledkov hospodárenia a vývoja dopytu po ponúkaných produktoch.

6.3. Kontrola a vyhodnocovanie harmonogramu

Za kontrolu plnenia stanovených cieľov bude zodpovedná konateľka spoločnosti Velsonix s.r.o. V počiatočnej fáze bude sledovať najmä pripravenosť internetového obchodu, správnosť evidencie produktov, realizáciu obchodných operácií a vedenie účtovníctva.
V ďalšom období sa hodnotenie zameria predovšetkým na vývoj tržieb, počet objednávok, náklady na prevádzku, dostupnosť produktov a spokojnosť zákazníkov.
V prípade zmien podnikateľských podmienok alebo nedosiahnutia plánovaných výsledkov bude harmonogram upravený tak, aby zodpovedal aktuálnym možnostiam a potrebám spoločnosti.
Časový harmonogram bude slúžiť ako základný nástroj plánovania a kontroly jednotlivých etáp podnikateľskej činnosti spoločnosti.

7. Finančný plán

Finančný plán spoločnosti Velsonix s.r.o. predstavuje predpokladané finančné zabezpečenie podnikateľskej činnosti, plánované náklady, očakávané tržby a vývoj hospodárskeho výsledku. Jeho cieľom je posúdiť ekonomickú realizovateľnosť podnikateľského zámeru, zabezpečiť efektívne využívanie finančných prostriedkov a vytvoriť podmienky na postupný rozvoj spoločnosti.
Spoločnosť bola založená v roku 2026 so základným imaním vo výške 5 000 €, ktoré bolo v plnej výške splatené. V počiatočnej fáze sa predpokladá financovanie podnikateľskej činnosti z vlastných zdrojov bez využitia bankového úveru.
Keďže spoločnosť vznikla v rámci praktickej výučby predmetu Ekonomické informačné systémy pre HI, uvedené finančné údaje predstavujú orientačný model podnikania. Skutočné účtovné operácie realizované počas výučby budú evidované samostatne na základe príslušných účtovných dokladov.

7.1. Počiatočné finančné zabezpečenie

Počiatočné finančné prostriedky spoločnosti budú použité najmä na zabezpečenie základného sortimentu, technického fungovania internetového obchodu, administratívneho vybavenia a propagácie.

Položka	**Predpokladaná suma**
Nákup počiatočných skladových zásob	2 500 €
Vytvorenie a technické zabezpečenie e-shopu	400 €
Kancelárske a skladové vybavenie	500 €
Marketing a propagácia pri spustení	300 €
Administratívne a ostatné počiatočné výdavky	300 €
Finančná rezerva	1 000 €
Spolu	5 000 €

Rozdelenie počiatočného kapitálu je navrhnuté tak, aby spoločnosť dokázala zabezpečiť základné podmienky na spustenie internetového predaja a zároveň si ponechala finančnú rezervu na nepredvídané výdavky.
Pri ďalšom nákupe tovaru sa predpokladá využívanie finančných prostriedkov získaných z predaja a priebežné dopĺňanie skladových zásob. Spoločnosť bude venovať pozornosť najmä udržiavaniu dostatočnej likvidity a primeranej výšky zásob.

7.2. Predpokladané prevádzkové náklady

Prevádzkové náklady spoločnosti budú zahŕňať výdavky súvisiace so zabezpečením internetového predaja, administratívou, marketingom, účtovníctvom a personálnym zabezpečením.
V počiatočnej fáze podnikania sa predpokladá postupné zapájanie pracovníkov podľa rozsahu vykonávaných činností. Spoločnosť bude využívať menší rozsah pracovných úväzkov a externé služby, aby dokázala udržať prevádzkové náklady na primeranej úrovni.

Položka	**Mesačné náklady**
Prenájom administratívnych a skladových priestorov	250 €
Prevádzka e-shopu, hosting a technická podpora	40 €
Marketing a online reklama	100 €
Externé účtovnícke služby	80 €
Energie a internetové pripojenie	60 €
Administratívne a ostatné náklady	70 €
Základné prevádzkové náklady spolu	600 €

Okrem uvedených nákladov bude spoločnosť postupne vyčleňovať finančné prostriedky na personálne zabezpečenie. Predpokladané personálne náklady budú závisieť od rozsahu pracovných úväzkov a počtu odpracovaných hodín.

Pre potreby finančného plánu sa uvažuje s nasledujúcim orientačným rozpočtom:

Obdobie	**Základné prevádzkové náklady**	**Personálne náklady**	**Spolu**
November – december 2026	1 200 €	200 €	1 400 €
Rok 2027	7 200 €	2 400 €	9 600 €
Rok 2028	7 200 €	3 600 €	10 800 €

Personálne náklady predstavujú modelový rozpočet na obmedzený rozsah práce a nie náklady na štyroch zamestnancov pracujúcich na plný úväzok. Pri rozšírení podnikania bude potrebné tento rozpočet upraviť podľa skutočných personálnych potrieb.

7.3. Plánované tržby a náklady na predaný tovar

Spoločnosť plánuje spustenie internetového obchodu v novembri 2026. V prvých mesiacoch sa bude zameriavať na získavanie zákazníkov, realizáciu prvých objednávok a postupné vytváranie stabilnej zákazníckej základne.
Predpokladané tržby vychádzajú z plánovaného predaja notebookov, stolových počítačov, monitorov, počítačových komponentov a príslušenstva.
Pre potreby finančného plánu sa uvažuje s priemernou hrubou obchodnou maržou vo výške 20% z tržieb. Náklady na predaný tovar tak predstavujú približne 80 % dosiahnutých tržieb.

Obdobie	Predpokladané tržby	Náklady na predaný tovar	Hrubý zisk z predaja
November – december 2026	8 000 €	6 400 €	1 600 €
Rok 2027	60 000 €	48 000 €	12 000 €
Rok 2028	84 000 €	67 200 €	16 800 €

V roku 2026 sa predpokladá priemerná mesačná výška tržieb približne 4 000 €. V nasledujúcom roku by sa priemerné mesačné tržby mohli zvýšiť na 5 000 € a v roku 2028 na 7000 €.
Predpokladaný rast bude závisieť najmä od úspešnosti marketingových aktivít, rozširovania sortimentu, dostupnosti tovaru a spokojnosti zákazníkov.

7.4. Predpokladaný hospodársky výsledok

Na základe plánovaných tržieb, nákladov na predaný tovar a prevádzkových nákladov je možné zostaviť orientačný prehľad hospodárskeho výsledku spoločnosti.

Ukazovateľ	2026 (2 mesiace)	2027	2028
Tržby z predaja	8 000 €	60 000 €	84 000 €
Náklady na predaný tovar	6 400 €	48 000 €	67 200 €
Hrubý zisk z predaja	1 600 €	12 000 €	16 800 €
Základné prevádzkové náklady	1 200 €	7 200 €	7 200 €
Personálne náklady	200 €	2 400 €	3 600 €
Zjednodušený výsledok pred zdanením	**200 €**	**2 400 €**	**6 000 €**

Z predpokladaných výsledkov vyplýva, že spoločnosť by mohla dosiahnuť kladný zjednodušený hospodársky výsledok už v prvom roku podnikania. V roku 2026 sa očakáva výsledok vo výške 200 € pred zdanením.
V nasledujúcich rokoch sa predpokladá postupný rast tržieb a zvyšovanie hospodárskeho výsledku. V roku 2027 by spoločnosť mohla dosiahnuť výsledok 2 400 € a v roku 2028 približne 6 000 € pred zdanením.
Uvedené výsledky predstavujú orientačné prognózy a vychádzajú zo zjednodušeného modelu. Nezahŕňajú všetky položky, ktoré by sa mohli vyskytnúť pri skutočnom podnikaní, napríklad odpisy dlhodobého majetku, daň z príjmov či ďalšie nepredvídané náklady.

7.5. Bod zvratu

Bod zvratu predstavuje úroveň tržieb, pri ktorej spoločnosť dokáže pokryť náklady na predaný tovar a plánované prevádzkové náklady bez dosiahnutia zisku alebo straty.

Pri predpokladanej hrubej marži 20 % a základných mesačných prevádzkových nákladoch 600 € je potrebné dosahovať tržby vo výške minimálne 3 000 € mesačne na pokrytie základných prevádzkových nákladov.
Po započítaní modelových personálnych nákladov vo výške 200 € mesačne v roku 2027 predstavuje bod zvratu približne 4 000 € mesačných tržieb. V roku 2028 sa pri vyšších personálnych nákladoch predpokladá bod zvratu približne 4 500 € mesačne.
Plánované tržby spoločnosti v jednotlivých obdobiach prevyšujú vypočítaný bod zvratu, čo vytvára predpoklady na dosahovanie kladného hospodárskeho výsledku.

7.6. Finančné riziká a kontrola hospodárenia

Medzi hlavné finančné riziká spoločnosti Velsonix s.r.o. patria predovšetkým nižší objem predaja, rast nákupných cien tovaru, zvýšenie prevádzkových nákladov a nedostatok disponibilných finančných prostriedkov.
Spoločnosť bude tieto riziká obmedzovať pravidelným sledovaním tržieb a nákladov, primeraným plánovaním skladových zásob a vytváraním finančnej rezervy.
Dôležitou súčasťou finančného riadenia bude aj priebežná kontrola peňažných tokov, aby spoločnosť dokázala včas uhrádzať svoje záväzky voči dodávateľom a zabezpečovať plynulú prevádzku internetového obchodu.
Finančný plán bude pravidelne vyhodnocovaný a podľa potreby upravovaný v závislosti od vývoja podnikateľskej činnosti, situácie na trhu a dosiahnutých hospodárskych výsledkov.

DN:
email=sofiia.pravytska@student.tuke.sk
Date: 2026.10.24 15:50:40 +02'00'
Adobe Acrobat Reader version: 2026.002.22031