TUKE, EKF

Podnikateľský plán
LoftPost, s.r.o.

Bohdan Zinchenko

3. ročník FBI

2026/2027

Obsah

1. Úvodné náležitosti 3
2. Popis podniku (ciele podniku) 4
   2.1. Analýza výrobku alebo služby 4
   2.2. Analýza trhu 4
   2.3. Analýza spotrebiteľa 5
   2.4. Analýza konkurencie 5
3. Organizačná štruktúra a manažment 6
4. Časový harmonogram 7
5. Rizikové faktory (SWOT analýza) 8
6. Finančný plán 9

1. Úvodné náležitosti

Názov firmy: LoftPost, s.r.o.

Sídlo: Atletická 20, Košice, 04001

IČO: 20260068

Právna forma: s.r.o.

Základné imanie: 5 000€

Majiteľ: Bohdan Zinchenko

Dátum vzniku: 30.9.2026

Predmet činnosti: Kupa a predaj kancelárskej techniky

2. Popis podniku (ciele podniku)

LoftPost, s.r.o. vzniklá v septembri 2026 ako nová spoločnosť zameraná na predaj kancelárskej techniky v Košiciach. Firma pôsobí výhradne v košickom regióne s jednou predajňou a e-shopom.

Firma je zakladaná s kapitálom 100 000 €. Sortiment zahŕňa tlačiarne, kopírky, skenery, projektory, monitory a príslušenstvo popredných značiek.

Krátkodobé ciele (1. rok):

- Zavedenie firmy na trh a budovanie povedomia v Košiciach
- Získanie prvých 50 stálych firemných zákazníkov
- Dosiahnutie mesačného obratu 15 000 €

Dlhodobé ciele:

- Stať sa preferovaným dodávateľom kancelárskej techniky pre firmy v košickom regióne
- Rozšíriť servisné oddelenie
- Zvážiť otvorenie druhej predajne

2.1. Analýza výrobku alebo služby

LoftPost ponúka rôzne produkty v oblasti kancelárskej techniky:

Kategória	Príklady produktov	Cenové rozpätie
Tlačiarne a kopírky	HP, Canon, Kyocera	200-2 000 €
Skenery	Fujitsu, Epson	80-800 €
Projektory a displeje	Epson, BenQ	250-2 500 €
Monitory	LG, Dell, Samsung	90-900 €
Príslušenstvo	Tonery, káble, stojany	15-150 €

2.2. Analýza trhu

Košice sú druhým najväčším mestom Slovenska s počtom obyvateľov cca 230 000 a silnou koncentráciou podnikateľských subjektov (15 000+ registrovaných firiem a živnostníkov v košickom kraji)

Primárnym segmentom su malé a stredné podniky (10–250 zamestnancov), sekundárnym segmentom su živnostníci a freelanceri, školy, štátne inštitúcie. V prvom roku cieľujeme 1-2% trhu kancelárskej techniky v Košiciach a po prvom roku 4-5%.

Trendy:

- Rastúci dopyt po multifunkčných zariadeniach (tlač + sken + kopírovanie)
- Prechod na cloud a digitalizáciu zvyšuje dopyt po skeneroch a digitálnych riešeniach
- Ekologické tlačové riešenia (recyklované tonery, úsporné zariadenia) sú trendom

2.3. Analýza spotrebiteľa

Zákazníkmi sú firemní zákazníci (B2B) a živnostníci, ktorí sa nachádzajú v Košiciach alebo v blízkom okolí (<30 km). Ide o malé a stredné podniky (10-250 zamestnancov), ktoré pôsobia v nasledujúcich odvetviach: IT, právo, účtovníctvo, školstvo a štátna správa. Hlavnými nákupnými motívmi sú spoľahlivosť a dostupná cena.

Firemní zákazníci hľadajú dlhodobého partnera, nie jednorazového predajcu, a rozhodujú sa na základe referencií a recenzií. Väčšina nákupov prebieha osobne alebo telefonicky, nie online.

2.4. Analýza konkurencie

V košickom regióne pôsobia viaceré firmy predávajúce kancelársku techniku:

Konkurent	Silné stránky	Slabé stránky	Podiel na trhu
Alza.sk (online)	Nízke ceny, široký sortiment	Žiadny servis, bez osobného poradenstva	~30%
Mall.sk (online)	Dostupnosť, rýchle doručenie	Bez servisu, bez poradenstva	~15%
Miestni predajcovia	Osobný kontakt	Obmedzený sortiment, slabý servis	~25%
LoftPost (my)	Kamenna predajňa aj e-shop, nizke ceny	Nová firma, nízke povedomie	cieľ: 1-2%

Od konkurencie sa odlišujeme tým, že máme kamennú predajňu aj e-shop a ponúkame dostupné ceny pre náš cieľový segment.

3. Organizačná štruktúra a manažment

Spoločnosť má jedného zakladateľa a 100 % vlastníka, ktorý zároveň vykonáva funkciu konateľa a riaditeľa.

Plánovaný tím (rok 1) - celkom 6 zamestnancov:

- 1 konateľ a riaditeľ: zodpovedný za riadenie firmy, obchod a komunikáciu s firmami
- 1 ekonóm a účtovník: zodpovedný za financie a účtovníctvo
- 2 predajcovia v kamennej predajni: zodpovední za predaj
- 1 technik: zodpovedný za servis a opravy
- 1 programátor: zodpovedný za e-shop

Po prvom roku plánujeme rozšíriť počet predajcov a zamestnať obchodného zástupcu, ktorý bude pomáhať pri komunikácii s firemnými zákazníkmi.

4. Časový harmonogram

September 2026: Zapis do OR

Oktober 2026: Otvorenie predajne, nábor zamestnancov, prvé objednávky tovaru

November 2026: Spustenie webstránky

December: Marketingová kampaň, prvý B2B zákazník

Q1 2027: Dosiahnutie 10 stálych firemných zákazníkov

Q2 2027: Zavedenie servisných zmlúv, prvý opakujúci sa príjem

Q3 2027: Vyhodnotenie roku 1, rozhodnutie o rozšírení tímu

Q4 2027: 50 stálych zákazníkov, obrat 15 000 €/mes

2028-2029: Expanzia sortimentu, 2. predajňa

5. Rizikové faktory (SWOT analýza)

Poslaním firmy je ponúkať kvalitné výrobky za dostupné ceny.

Cieľom firmy je zvýšiť povedomie o značke medzi ľuďmi v Košiciach a okolí, aby vedeli, kam sa obrátiť, keď potrebujú kvalitnú kancelársku techniku.

Silné stránky (strengths): 20

- kombinácia predaja a servisu: 4
- kapitál 100 000 € na štart: 5
- osobný prístup k zákazníkovi: 4
- rýchly servis: 4
- poloha predajne v centre Košíc: 3

Slabé stránky (weaknesses): 17

- nová firma bez histórie a referencií: 5
- závislosť od dodávateľov techniky: 5
- obmedzená oblasť pôsobenia (len Košice): 3
- malý tím (riziko výpadku capacity): 4

Vonkajšie príležitosti (opportunities): 16

- digitalizácia zvyšuje dopyt po kancelárskej technike: 5
- veľa košických firiem bez stáleho tech partnera: 4
- rastúci záujem o servisné zmluvy: 4
- potenciál štátnych a verejných zákaziek: 3

Hrozby (threats): 15

- silná online konkurencia: 5
- výkyvy cien komponentov a techniky: 3
- nástup lacných importovaných zariadení: 3
- hospodárska recesia môže znížiť investície firiem: 4

Firma sa nachádza v kvadrante SO (ofenzívna statégia). Hlavnou stratégiou je aktívna akvizícia firemných zákazníkov a budovanie dlhodobých servisných vzťahov ešte pred príchodom silnejšej konkurencie.

6. Finančný plán

Počiatočné náklady (jednorazové):

Položka	Suma
Vybavenie predajne a sklad	15 000 €
Prvotný tovar (zásoby)	40 000 €
Servisné vybavenie a nástroje	8 000 €
IT a pokladničný systém	3 000 €
Marketing a webstránka	5 000 €
Právne poplatky, zápis do OR	2 000 €
Rezerva (prevádzkový kapitál)	27 000 €
Celkom	**100 000 €**

Mesačné prevádzkové náklady (odhadované):

Položka	Suma/mes
Nájom predajne	1 500 €
Mzdy (5 zamestnancov)	7 000 €
Energie, internet, telefón	400 €
Doplnenie zásob	5 000 €
Marketing (priebežný)	500 €
Ostatné prevádzkové náklady	600 €
Celkom	**15 000 €**

Plánované tržby:

Rok	Mesačný obrat (priemer)	Ročný obrat
Rok 1	12 000-15 000 €	~150 000 €
Rok 2	18 000-22 000 €	~220 000 €
Rok 3	25 000-30 000 €	~300 000 €