Podnikateľský zámer

Konnekt s. r. o.

Internetový predaj výpočtovej techniky

Obchodné meno:	Konnekt s. r. o.
Sídlo:	Jedlikova 5, 040 11 Košice
Konateľka a spoločníčka:	Bc. Svitlana Chystiakova
Dátum vypracovania:	25.10.2026

Košice, 2026

Základné informácie o spoločnosti

Konnekt s. r. o.

Údaj	Informácia
Obchodné meno	Konnekt s. r. o.
IČO	20260076
DIČ	2026000076
Právna forma	Spoločnosť s ručením obmedzeným
Sídlo	Jedlikova 5, 040 11 Košice
Konateľka	Bc. Svitlana Chystiakova
Jediná spoločníčka	Bc. Svitlana Chystiakova
Obchodný podiel	100 %
Základné imanie	5 000 €
Predmet podnikania	Internetový predaj výpočtovej techniky a príslušenstva
Cieľový trh	Slovenská republika
Plánované obdobie	2027 – 2030

Košice, 2026

Obsah

1. Úvodné náležitosti **4**
1.1 Stručné zhrnutie 4

2. Popis podniku (ciele podniku) **4**
2.1 História podniku 4
2.2 Súčasný stav podniku 4
2.3 Ciele podniku 5
2.4 Plány do budúcnosti 6

3. Analýza výrobku alebo služby **6**
3.1 Charakteristika výrobkov a služieb 6
3.2 Kvalita a spoľahlivosť výrobkov 7
3.3 Vlastnícke vzťahy 7
3.4 Plány budúceho rozvoja 7
3.5 SWOT analýza výrobkov a služieb 8

4. Analýza trhu **8**
4.1 Potenciálny trh a jeho charakteristiky 8
4.2 Trendy a rastový potenciál 9
4.3 Predaj a distribúcia 9
4.4 Predpokladaný podiel na trhu 10
4.5 Predajný a ziskový potenciál 10

5. Analýza spotrebiteľa **10**
5.1 Profil cieľových skupín 10
5.2 Potreby zákazníkov a úžitok z ponuky 11
5.3 SWOT analýza skupín spotrebiteľov 11

6. Analýza konkurencie **12**
6.1 Profil konkurentov 12
6.2 Postavenie a podiel na trhu 12
6.3 Porovnanie konkurenčnej ponuky 13
6.4 SWOT analýza konkurencie a postavenie spoločnosti Konnekt 13

7. Organizačná štruktúra a manažment **14**
7.1 Vlastnícka štruktúra spoločnosti 14
7.2 Organizačná štruktúra a rozdelenie kompetencií 14
7.3 Vzdelanie a odborné predpoklady manažmentu 15
7.4 Plánovanie ďalšieho rozvoja manažmentu 15

8. Časový harmonogram **15**
8.1 Plán hlavných aktivít 15
8.2 Finančné ciele 16
8.3 Kontrola plnenia cieľov 16

9. Rizikové faktory – SWOT analýza podniku **17**
9.1 Identifikácia rizikových faktorov 17
9.2 Možné problémy a scenár najhoršieho prípadu 18

9.3 SWOT analýza podniku 18
9.4 Vyhodnotenie SWOT a grafické znázornenie 19

10. Finančný plán **20**
10.1 Východiská finančného plánu 20
10.2 Plánované tržby 21
10.3 Plánované náklady a výsledok hospodárenia 21
10.4 Daň a plánovaný čistý výsledok 22
10.5 Bod zvratu 23
10.6 Plánovaný cash flow 23
10.7 Zhrnutie finančného plánu 24

Zoznam použitých zdrojov **25**

1. Úvodné náležitosti

1.1 Stručné zhrnutie

Konnekt s. r. o. je podnikateľský projekt zameraný na maloobchodný predaj výpočtovej techniky a príslušenstva prostredníctvom internetového obchodu. Spoločnosť plánuje pôsobiť na území Slovenskej republiky a osloviť domácnosti, študentov, živnostníkov a malé podniky. Súčasťou ponuky budú počítače, notebooky, monitory, periférne zariadenia a príslušenstvo. Podnik chce zákazníkom ponúknuť prehľadný výber produktov, pomoc pri výbere a spoľahlivú komunikáciu.

Finančný plán na roky 2027 až 2030 predpokladá rast ročných tržieb zo 60 000 € na 210 000 €. Počiatočné zdroje financovania vo výške 15 000 € majú pozostávať zo základného imania 5 000 € a plánovanej bezúročnej pôžičky od zakladateľky vo výške 10 000 €. Plán je orientačný a jeho výsledky budú závisieť od skutočného dopytu, nákupných cien, prevádzkových nákladov a schopnosti spoločnosti získať zákazníkov.

2. Popis podniku (ciele podniku)

Konnekt s. r. o. je podnikateľský projekt zameraný na maloobchodný predaj výpočtovej techniky a príslušenstva prostredníctvom vlastného internetového obchodu. Základom podnikania bude predaj produktov od výrobcov a distribútorov, pričom dôraz sa bude klásť na prehľadnú ponuku, pomoc pri výbere vhodných zariadení a kvalitnú komunikáciu so zákazníkmi. Podnik plánuje pôsobiť na celom území Slovenskej republiky.

2.1 História podniku

Podnikateľský zámer vznikol s cieľom vytvoriť internetový obchod, ktorý zákazníkom umožní nakupovať výpočtovú techniku a súvisiace príslušenstvo online. Zakladateľská listina spoločnosti bola podpísaná 30. septembra 2026.

Spoločnosť má právnu formu spoločnosti s ručením obmedzeným a jej sídlom je Jedlikova 5, 040 11 Košice. Jedinou spoločníčkou a konateľkou je Bc. Svitlana Chystiakova, ktorá vlastní 100 % obchodného podielu a koná v mene spoločnosti samostatne. Základné imanie predstavuje 5 000 € a vklad je splatený v plnej výške.

Pri vytváraní podnikateľského zámeru sa vychádzalo z myšlienky využiť možnosti internetového predaja a ponúknuť zákazníkom dostupný spôsob nákupu výpočtovej techniky. Dôležitou súčasťou podnikateľského prístupu bude snaha porozumieť potrebám zákazníkov a pomôcť im pri výbere vhodných produktov. Počiatočné financovanie sa plánuje vo výške 15 000 €, z toho 5 000 € tvorí splatené základné imanie a 10 000 € sa predpokladá ako samostatná bezúročná pôžička od zakladateľky.

2.2 Súčasný stav podniku

Internetový obchod je vytvorený a pripravený na začatie predaja. V počiatočnej fáze sa podnik bude sústreďovať na online predaj počítačov, monitorov, periférií a ďalšieho príslušenstva. Ponuka bude určená domácnostiam, živnostníkom a malým podnikom na celom území Slovenskej republiky.

Tovar sa bude obstarávať od distribútorov a zákazníci si ho budú môcť vyberať prostredníctvom internetového obchodu. Podnik nebude na začiatku založený na prevádzke kamennej predajne. Možnosť jej otvorenia sa bude posudzovať v budúcnosti podľa výsledkov predaja, záujmu zákazníkov a ekonomických možností.

V počiatočnej fáze bude hlavné prevádzkové činnosti zabezpečovať konateľka. Jej úlohou bude riadenie podniku, komunikácia so zákazníkmi a dodávateľmi, správa objednávok a koordinácia predaja. Rozsah ponuky a spôsob zabezpečovania zásob sa budú prispôsobovať dopytu a možnostiam podniku.

2.3 Ciele podniku

Hlavným cieľom podniku je vybudovať stabilný internetový obchod s výpočtovou technikou, ktorý bude schopný dlhodobo pôsobiť na slovenskom trhu. Podnik sa bude usilovať o postupné zvyšovanie predaja, získavanie nových zákazníkov a budovanie dlhodobých vzťahov so zákazníkmi.

Krátkodobé ciele do konca roka 2027

V prvom období bude prioritou začatie predaja, získanie prvých zákazníkov a overenie záujmu o ponúkaný sortiment. Podnik si stanovuje tieto predbežné ciele:

- Začať predaj prostredníctvom internetového obchodu v počiatočnom období podnikania.
- Usilovať sa o dosiahnutie ročných tržieb vo výške 60 000 € v roku 2027.
- Postupne získavať zákazníkov z rôznych častí Slovenska.
- Zabezpečiť spoľahlivé vybavovanie objednávok a kvalitnú komunikáciu so zákazníkmi.
- Vyhodnocovať predajnosť jednotlivých produktov a podľa výsledkov upravovať ponuku.

Dlhodobé ciele do roku 2030

V nasledujúcich rokoch sa podnik bude zameriavať na upevnenie svojej pozície na trhu a postupný rozvoj obchodných aktivít. Medzi predbežné ciele patrí:

- Postupne zvyšovať ročné tržby, pričom predpokladané hodnoty sú 110 000 € v roku 2028, 160 000 € v roku 2029 a 210 000 € v roku 2030.
- Rozširovať sortiment podľa potrieb zákazníkov a vývoja dopytu.
- Rozvíjať spoluprácu so živnostníkmi a malými podnikmi.
- Podľa vývoja predaja zvážiť rozšírenie prevádzkových kapacít alebo vytvorenie pracovného miesta.
- Dosiahnuť kladný hospodársky výsledok a postupne zvyšovať ziskovosť podniku.
- Zabezpečiť plnenie finančných záväzkov spoločnosti vrátane postupného splácania bezúročnej pôžičky od zakladateľky.

Uvedené ciele predstavujú predbežné plány spoločnosti na obdobie rokov 2027 až 2030. Ich plnenie bude závisieť od vývoja predaja, záujmu zákazníkov, dostupnosti produktov a eko-

nomických možností spoločnosti. Podnik bude priebežne vyhodnocovať dosiahnuté výsledky a podľa potreby upravovať svoje podnikateľské ciele.

2.4 Plány do budúcnosti

Ďalší rozvoj podniku bude závisieť najmä od výsledkov predaja a potrieb zákazníkov. Prvým krokom bude stabilizácia fungovania internetového obchodu, získanie zákazníckej základne a vytvorenie ponuky, ktorá bude zodpovedať dopytu na trhu.

V ďalšom období sa počíta s postupným rozširovaním sortimentu o ďalšie druhy výpočtovej techniky a príslušenstva. Dôležitou súčasťou rozvoja bude aj zlepšovanie procesu vybavovania objednávok a hľadanie vhodných možností spolupráce s dodávateľmi.

Ak sa objem predaja zvýši, podnik zváži vytvorenie menšieho skladového zázemia alebo posilnenie personálnych kapacít. V budúcnosti sa môže posúdiť aj možnosť otvorenia kamennej predajne, ak to budú odôvodňovať ekonomické výsledky a záujem zákazníkov.

Doplnkové služby, napríklad základná konfigurácia zakúpených zariadení alebo pomoc pri ich prvom uvedení do prevádzky, sa budú zvažovať podľa reálnych potrieb zákazníkov a možností podniku. Dlhodobým zámerom je rozvíjať podnik postupne a udržateľne, pričom jednotlivé rozhodnutia budú vychádzať z dosiahnutých výsledkov a finančných možností.

3. Analýza výrobku alebo služby

3.1 Charakteristika výrobkov a služieb

Hlavnou súčasťou ponuky spoločnosti Konnekt s. r. o. bude výpočtová technika a príslušenstvo určené na domáce, študijné a pracovné využitie. Sortiment bude zahŕňať viacero kategórií produktov, aby si zákazníci mohli vybrať zariadenie podľa svojich potrieb, požadovaných parametrov a finančných možností.

Ponuka bude rozdelená do nasledujúcich kategórií:

- Stolové počítače – zariadenia určené na každodennú prácu, štúdium, používanie kancelárskych aplikácií a ďalšie náročnejšie úlohy podľa výkonu konkrétnej zostavy.
- Notebooky – prenosné počítače vhodné pre študentov, domácich používateľov a pracovníkov, ktorí potrebujú zariadenie používať na rôznych miestach.
- Monitory – zobrazovacie zariadenia rôznych veľkostí a parametrov vhodné na prácu, štúdium aj multimediálne využitie.
- Klávesnice a počítačové myši – základné periférne zariadenia na ovládanie počítača, dostupné v rôznych vyhotoveniach podľa preferencií používateľov.
- Slúchadlá, reproduktory a webkamery – príslušenstvo na komunikáciu, online stretnutia, výučbu a multimediálne využitie.
- Káble, adaptéry a rozbočovače – produkty určené na pripájanie zariadení, prenos dát a rozšírenie možností pripojenia.
- Ďalšie počítačové príslušenstvo – doplnkové produkty, napríklad podložky pod myš, stojany na notebooky a ďalšie praktické pomôcky.

Konkrétne značky, modely a technické parametre budú závisieť od dostupnosti produktov u dodávateľov a od záujmu zákazníkov. Sortiment sa bude priebežne prispôsobovať tak, aby zahŕňal produkty rôznych cenových kategórií.

Okrem predaja výrobkov sa plánuje poskytovanie základných doplnkových služieb:

- Poradenstvo pri výbere techniky – pomoc zákazníkom pri výbere zariadenia podľa ich potrieb, požadovaného výkonu a rozpočtu.
- Základná inštalácia a konfigurácia zariadení – príprava zakúpeného zariadenia na používanie a nastavenie základných funkcií.
- Pomoc pri prvom spustení – asistencia pri prvotnom uvedení zariadenia do prevádzky a pripojení bežného príslušenstva.

Rozsah služieb bude prispôsobený technickým možnostiam spoločnosti. Náročnejšie opravy a špecializovaný servis sa v počiatočnej fáze neplánujú.

3.2 Kvalita a spoľahlivosť výrobkov

Pri výbere produktov bude dôležitá ich kvalita, technické parametre, dostupnosť a vhodnosť na zamýšľané použitie. Spoločnosť sa bude usilovať ponúkať výrobky od overiteľných výrobcov a dodávateľov a poskytovať zákazníkom pravdivé informácie o ich vlastnostiach.

Pri jednotlivých produktoch sa bude prihliadať na ich výkon, kompatibilitu s ďalšími zariadeniami, záručné podmienky a pomer ceny a úžitkovej hodnoty. Zákazníkom budú poskytované informácie, ktoré im pomôžu porovnať dostupné možnosti a vybrať vhodný produkt.

Spoľahlivosť bude závisieť aj od dostupnosti tovaru a kvality dodávateľov. Pri reklamáciách a uplatňovaní práv zákazníkov sa bude postupovať v súlade s platnými právnymi predpismi a príslušnými podmienkami.

3.3 Vlastnícke vzťahy

Produkty budú pochádzať od externých výrobcov a dodávateľov. Spoločnosť bude vystupovať ako predajca hotových výrobkov, nie ako ich výrobca. Ochranné známky a práva k jednotlivým produktom zostanú príslušným vlastníkom.

Pri prezentácii produktov sa budú rešpektovať práva k ochranným známkam, fotografiám, opisom a ďalším materiálom používaným pri predaji.

3.4 Plány budúceho rozvoja

V budúcnosti sa plánuje postupné rozširovanie sortimentu podľa vývoja trhu a požiadaviek zákazníkov. Pri zaraďovaní nových produktov sa bude prihliadať na ich predajnosť, dostupnosť, cenu a praktické využitie. Podľa záujmu zákazníkov sa môže rozšíriť aj ponuka doplnkových služieb, napríklad o podrobnejšiu konfiguráciu zariadení alebo pomoc s inštaláciou bežne používaného softvéru. Zavedenie týchto služieb bude závisieť od technických znalostí, dostupného času a ekonomických možností spoločnosti.

3.5 SWOT analýza výrobkov a služieb

Silné stránky (Strengths)

- Kombinácia predaja výpočtovej techniky a základných doplnkových služieb.
- Poradenstvo pri výbere vhodného zariadenia podľa potrieb zákazníka.
- Možnosť zabezpečiť základnú konfiguráciu a pomoc pri prvom spustení zariadenia.
- Široké možnosti využitia ponúkaných produktov v domácnosti, pri štúdiu aj v práci.

Slabé stránky (Weaknesses)

- Závislosť od externých dodávateľov a dostupnosti ich produktov.
- Obmedzený rozsah servisných služieb v počiatočnej fáze.
- Potreba priebežne aktualizovať znalosti o nových zariadeniach a technológiách.
- Nemožnosť osobne si prezrieť výrobky v kamennej predajni.

Príležitosti (Opportunities)

- Rozšírenie sortimentu podľa požiadaviek zákazníkov.
- Rozvoj poradenstva a doplnkových služieb.
- Získavanie zákazníkov, ktorí ocenia pomoc pri výbere a prvotnom nastavení techniky.
- Zaradenie nových kategórií produktov podľa vývoja trhu.

Hrozby (Threats)

- Silná konkurencia zo strany etablovaných predajcov výpočtovej techniky.
- Zmeny nákupných cien a dostupnosti produktov.
- Rýchly technologický vývoj a zastarávanie niektorých zariadení.
- Reklamácie alebo oneskorené dodávky, ktoré môžu ovplyvniť spokojnosť zákazníkov.

Na základe SWOT analýzy bude dôležité priebežne prispôsobovať sortiment potrebám zákazníkov a sledovať vývoj trhu. Kombinácia vhodne zvolených produktov, poradenstva a základnej pomoci pri používaní techniky môže prispieť k vytvoreniu konkurencieschopnej ponuky.

4. Analýza trhu

4.1 Potenciálny trh a jeho charakteristiky

Spoločnosť Konnekt s. r. o. plánuje pôsobiť na slovenskom trhu s výpočtovou technikou, najmä v segmente počítačov, notebookov, monitorov a počítačového príslušenstva. Potenciálny trh tvoria jednotlivci aj organizácie, ktoré potrebujú technické vybavenie na osobné, študijné alebo pracovné účely.

Slovenský e-commerce trh dosiahol v roku 2024 podľa dostupných údajov približne 1,84 mld. €. Kategória elektroniky predstavovala približne 21,1 % celkového obratu, čo zodpovedá orientačnej hodnote 388,2 mil. €. Táto kategória zahŕňa aj ďalšie druhy elektroniky, napríklad televízory a mobilné telefóny, preto nejde o presnú hodnotu trhu s výpočtovou technikou.

Pre spoločnosť Konnekt predstavuje tento segment príležitosť osloviť zákazníkov z celého Slovenska prostredníctvom internetového obchodu. Úspešnosť podnikania bude závisieť najmä od vhodne zvoleného sortimentu, cenovej konkurencieschopnosti, dostupnosti produktov a schopnosti získať dôveru zákazníkov.

4.2 Trendy a rastový potenciál

Trh s výpočtovou technikou sa vyvíja v súvislosti s technologickými inováciami a potrebou obnovovať zariadenia používané v domácnostiach, školách a podnikoch. Počítače a ďalšie technické vybavenie sú dôležitou súčasťou štúdia, práce aj každodenného života.

Podľa údajov Štatistického úradu SR za júl 2026 sa tržby v špecializovaných predajniach s počítačmi a zariadeniami IKT medziročne zvýšili o 8,1 % v reálnom vyjadrení. Naopak, tržby internetových obchodov a zásielkového predaja klesli o 11,8 %. Tieto údaje sa týkajú odlišne vymedzených skupín predaja, preto ich nemožno interpretovať ako priamy dôkaz rastu alebo poklesu online trhu s počítačmi.

Ďalším ukazovateľom vývoja trhu je rast obratu slovenských internetových obchodov pôsobiacich na platforme Shoptet. V prvom polroku 2026 dosiahli tieto obchody podľa zverejnených údajov obrat 325 mil. €, čo predstavovalo medziročný nárast o 20 %. Ide však o výsledok obchodov využívajúcich konkrétnu platformu, nie o celkový rast slovenského e-commerce trhu.

Pre spoločnosť Konnekt predstavuje potenciál rozvoja možnosť osloviť zákazníkov s rôznymi požiadavkami na výpočtovú techniku. Rast podnikania bude závisieť od schopnosti prispôsobiť sortiment dopytu, zabezpečiť spoľahlivé dodávky a budovať stabilnú zákaznícku základňu.

4.3 Predaj a distribúcia

Predaj bude realizovaný prostredníctvom internetového obchodu, ktorý umožní zákazníkom vyberať produkty podľa technických parametrov, ceny a zamýšľaného použitia. Objednaný tovar bude doručovaný prostredníctvom vhodných doručovacích služieb.

Zásobovanie bude založené na nákupe hotových výrobkov od externých dodávateľov. Pri ich výbere bude dôležitá nákupná cena, dostupnosť produktov a spoľahlivosť dodania. Rozsah sortimentu a prípadné skladové zásoby sa budú prispôsobovať dopytu a finančným možnostiam spoločnosti.

Úspešnosť predaja sa bude vyhodnocovať podľa počtu objednávok, priemernej hodnoty nákupu, predajnosti jednotlivých kategórií a dosiahnutej obchodnej marže. Tieto ukazovatele umožnia identifikovať najžiadanejšie produkty a prijímať rozhodnutia o ďalšom rozvoji podnikania.

4.4 Predpokladaný podiel na trhu

V počiatočnej fáze sa predpokladá, že spoločnosť Konnekt s. r. o. získa malý podiel na slovenskom trhu s výpočtovou technikou predávanou prostredníctvom internetu. Predbežný finančný plán počíta s tržbami vo výške 60 000 € v roku 2027.

Slovenský e-commerce trh dosiahol v roku 2024 podľa použitých podkladov približne 1,84 mld. €. Ak kategória elektroniky predstavuje 21,1 % obratu, jej orientačná hodnota je 1,84 mld. € × 0,211 = 388,24 mil. €. Túto sumu používame ako hornú hranicu širšej kategórie elektroniky, nie ako presnú veľkosť trhu s počítačmi a príslušenstvom.

Podiel na trhu = ročné tržby spoločnosti / odhadované ročné tržby trhu × 100.

Rok	Plánované tržby	Orientačný podiel z 388,24 mil. €
2027	60 000 €	0,0155 %
2028	110 000 €	0,0283 %
2029	160 000 €	0,0412 %
2030	210 000 €	0,0541 %

Výpočet pre rok 2027: 60 000 / 388 240 000 × 100 = približne 0,0155 %. Keďže referenčná kategória zahŕňa aj ďalšie druhy elektroniky, vypočítaný podiel je iba orientačný a nemožno ho považovať za presný podiel na trhu s výpočtovou technikou.

4.5 Predajný a ziskový potenciál

Predajný potenciál spoločnosti bude závisieť od počtu realizovaných objednávok, priemernej hodnoty nákupu a štruktúry predávaných produktov. Pri plánovaní tržieb bude potrebné zohľadniť dopyt zákazníkov, cenovú konkurenciu a dostupnosť tovaru.

Dosiahnuté tržby nemožno stotožňovať so ziskom. Pri hodnotení hospodárskeho výsledku bude potrebné zohľadniť najmä nákupné náklady na tovar, náklady na dopravu, prevádzku internetového obchodu, propagáciu a administratívu.

Keďže predaj výpočtovej techniky môže byť spojený s výraznou cenovou konkurenciou, dôležitým predpokladom udržateľnosti podnikania bude kontrola nákladov a dosahovanie primeranej obchodnej marže. Skutočné výsledky predaja budú slúžiť ako podklad na priebežné spresňovanie finančného plánu

5. Analýza spotrebiteľa

5.1 Profil cieľových skupín

Spoločnosť Konnekt s. r. o. sa bude zameriavať na tri hlavné skupiny zákazníkov: zamestnancov a jednotlivcov využívajúcich počítačovú techniku pri práci, študentov a ich rodičov a živnostníkov a malé podniky. Uvedené charakteristiky predstavujú predbežný profil cieľových skupín, nie výsledok vlastného reprezentatívneho prieskumu.

Charakteristika	Zamestnanci a jednotlivci	Študenti a ich rodičia	Živnostníci a malé podniky

Predpokladaný vek	25 – 45 rokov	Študenti 17 – 26 rokov, rodičia 40 – 55 rokov	28 – 55 rokov
Typické potreby	Práca, domáca kancelária, každodenné používanie	Štúdium, tvorba dokumentov, vzdelávacie aplikácie	Administratíva, komunikácia, pracovné činnosti
Hlavné kritériá nákupu	Výkon, cena a spoľahlivosť	Cena, dostupnosť a vhodnosť na štúdium	Spoľahlivosť, technické parametre a doklad o nákupe
Predpokladaná hodnota nákupu	600 €	500 €	700 €
Predpokladaný podiel na tržbách v roku 2027	40 %	30 %	30 %

Predpokladané hodnoty nákupov a podiely jednotlivých skupín na tržbách sú plánovacie odhady spoločnosti. Ich správnosť bude možné posúdiť až na základe skutočných objednávok a správania zákazníkov.

Pri posudzovaní kúpnej sily možno vychádzať aj z údajov Štatistického úradu SR o priemernej mzde na Slovensku. Priemerná hrubá mesačná mzda v roku 2025 dosiahla približne 1 620 €. Tento údaj však predstavuje celoštátny priemer a nevypovedá priamo o príjme jednotlivých cieľových skupín.

5.2 Potreby zákazníkov a úžitok z ponuky

Zamestnanci a jednotlivci potrebujú zariadenia, ktoré zodpovedajú ich pracovným požiadavkám a rozpočtu. Poradenstvo pri výbere im môže pomôcť zvoliť vhodné technické parametre a vyhnúť sa nákupu zariadenia, ktoré nespĺňa ich potreby.

Študenti a ich rodičia hľadajú zariadenia vhodné na štúdium, prípravu prezentácií, tvorbu dokumentov a používanie vzdelávacích nástrojov. Dôležitá je pre nich rovnováha medzi cenou, výkonom a životnosťou zariadenia.

Živnostníci a malé podniky potrebujú spoľahlivú techniku na každodenné pracovné činnosti. Pri nákupe môžu zohľadňovať aj možnosť nákupu na podnikanie, dostupnosť dokladov o nákupe a rýchlosť riešenia požiadaviek. Základná pomoc s prvotným nastavením zariadenia môže byť prínosom najmä pre zákazníkov bez vlastnej IT podpory.

5.3 SWOT analýza skupín spotrebiteľov

Kritérium	Zamestnanci a jednotlivci	Študenti a ich rodičia	Živnostníci a malé podniky
Silné stránky	Pravidelná potreba techniky na prácu	Potreba zariadení na štúdium	Možnosť opakovaných nákupov

Slabé stránky	Porovnávanie cien medzi viacerými obchodmi	Vyššia citlivosť na cenu	Požiadavky na cenu a obchodné podmienky
Príležitosti	Odporúčania a opakované nákupy	Oslovenie prostredníctvom online kanálov	Budovanie dlhodobejších obchodných vzťahov
Hrozby	Presun nákupu ku konkurencii	Lacnejšie alternatívy a obmedzený rozpočet	Nákup u etablovaných dodávateľov

Táto analýza predstavuje predbežné posúdenie charakteristík cieľových skupín. Spoločnosť bude môcť svoje predpoklady spresňovať podľa spätnej väzby zákazníkov, počtu objednávok a vývoja predaja jednotlivých kategórií.

6. Analýza konkurencie

6.1 Profil konkurentov

Na slovenskom trhu pôsobia veľké internetové obchody, maloobchodné reťazce s elektronikou, špecializovaní predajcovia výpočtovej techniky a zahraničné online trhoviská. Pre spoločnosť Konnekt s. r. o. predstavujú konkurenciu najmä predajcovia, ktorí ponúkajú podobný sortiment alebo oslovujú rovnaké skupiny zákazníkov.

Alza.sk je významný internetový predajca elektroniky s rozsiahlym sortimentom a rozvinutou doručovacou infraštruktúrou. Podľa údajov uvedených v dostupných podkladoch dosiahla spoločnosť v roku 2025 tržby približne 621,3 mil. € a čistý zisk približne 5,4 mil. €. Jej veľkosť, známosť značky a logistické možnosti predstavujú výraznú konkurenčnú výhodu.

NAY pôsobí ako predajca elektroniky prostredníctvom kamenných predajní aj internetového obchodu. Jeho výhodou je dostupnosť predajní a možnosť osobného kontaktu so zákazníkom. Pri porovnávaní s Konnektom je potrebné zohľadniť rozdiel medzi obchodným modelom veľkého maloobchodného reťazca a menšieho internetového predajcu.

Datacomp je špecializovaný predajca výpočtovej techniky s internetovým obchodom a kamennými predajňami vrátane prevádzky v Košiciach. Podľa údajov uvedených v dostupných podkladoch dosiahla spoločnosť v roku 2025 tržby približne 51,3 mil. € a zisk približne 1,39 mil. €. Pre Konnekt predstavuje priamu konkurenciu najmä v oblasti počítačov, príslušenstva a špecializovanej ponuky IT produktov.

Temu a AliExpress predstavujú zahraničné online platformy, ktoré konkurujú najmä cenou pri vybraných druhoch príslušenstva a drobných produktoch. Ich význam sa líši podľa konkrétnej kategórie tovaru a očakávaní zákazníkov týkajúcich sa ceny, dodania a zákazníckej podpory.

6.2 Postavenie a podiel na trhu

Uvedení konkurenti sa líšia veľkosťou, sortimentom aj obchodným modelom. Ich celkové tržby preto nemožno priamo porovnávať bez zohľadnenia toho, akú časť predstavuje predaj výpočtovej techniky a aká časť predaja prebieha online.

Slovenský e-commerce trh dosiahol v roku 2024 podľa dostupných údajov približne 1,84 mld. €. Kategória elektroniky tvorila približne 21,1 % celkového obratu. Ide však o širšiu kategóriu, ktorá nezahŕňa výlučne počítače a počítačové príslušenstvo.

Presné trhové podiely jednotlivých konkurentov v segmente online predaja výpočtovej techniky nie sú v použitých podkladoch doložené. Z tohto dôvodu sa ich percentuálne podiely neuvádzajú ako overené hodnoty. Údaje o celkových tržbách možno využiť na orientačné porovnanie veľkosti podnikov, nie však ako priamy dôkaz ich podielu na relevantnom trhu.

Konnekt s. r. o. bude pri vstupe na trh menším predajcom v porovnaní s etablovanými spoločnosťami. Jeho cieľom bude postupne získavať zákazníkov a budovať si pozíciu prostredníctvom vhodného sortimentu, individuálneho prístupu a základnej pomoci pri výbere a nastavení zariadení.

6.3 Porovnanie konkurenčnej ponuky

Kritérium	Konnekt s. r. o.	Alza.sk	NAY	Datacomp
Internetový predaj	Áno	Áno	Áno	Áno
Kamenné predajne	V súčasnosti nie	Áno	Áno	Áno
Sortiment výpočtovej techniky	Plánovaný sortiment	Široký	Široký sortiment elektroniky	Špecializovaný IT sortiment
Poradenstvo pri výbere	Plánovaná doplnková služba	Zákaznícka podpora	Možnosť kontaktu v predajni	Špecializovaná ponuka a podpora
Základná pomoc s nastavením	Plánovaná služba	Závisí od konkrétnej služby	Závisí od konkrétnej služby	Závisí od konkrétnej služby
Hlavná konkurenčná výhoda	Individuálny prístup	Rozsah ponuky a logistika	Sieť predajní	Špecializácia na IT

6.4 SWOT analýza konkurencie a postavenie spoločnosti Konnekt

Silné stránky konkurencie:

- široký sortiment a veľký objem predaja,
- známosť značky a vybudovaná dôvera zákazníkov,
- rozvinutá logistika a možnosti doručenia,
- kamenné predajne a dostupné služby pri niektorých predajcoch.

Slabé stránky konkurencie z pohľadu Konnektu:

- pri širokom sortimente môže byť pre niektorých zákazníkov náročnejšie vybrať vhodný produkt bez individuálnej pomoci,

- rozsah doplnkových služieb sa líši podľa predajcu a konkrétneho produktu,
- zahraničné online platformy sa môžu odlišovať podmienkami dodania a úrovňou zákazníckej podpory.

Príležitosti pre Konnekt:

- osloviť zákazníkov, ktorí potrebujú poradiť s výberom vhodnej techniky,
- poskytovať základnú pomoc s prvým nastavením zariadenia,
- budovať dlhodobejšie vzťahy so zákazníkmi a menšími podnikateľmi,
- prispôsobovať sortiment skutočnému dopytu.

Hrozby pre Konnekt:

- silná konkurencia etablovaných internetových obchodov,
- tlak na ceny a obchodné marže,
- zmeny cien a dostupnosti produktov u dodávateľov,
- rýchle technologické zmeny a riziko nepredaných zásob.

Spoločnosť Konnekt s. r. o. sa bude usilovať odlíšiť najmä individuálnym prístupom, poradenstvom pri výbere a základnou pomocou s nastavením zariadenia. Keďže ide o nového a menšieho predajcu, úspešnosť tejto stratégie bude závisieť od kvality služieb, spoľahlivosti dodávok, konkurencieschopnej ponuky a schopnosti vybudovať stabilnú zákaznícku základňu.

7. Organizačná štruktúra a manažment

7.1 Vlastnícka štruktúra spoločnosti

Spoločnosť Konnekt s. r. o. je spoločnosť s ručením obmedzeným, ktorej jedinou spoločníčkou a vlastníčkou je Bc. Svitlana Chystiakova. Vlastnícky podiel predstavuje 100 %. Základné imanie spoločnosti je 5 000 € a je splatené v plnej výške.

Vzhľadom na veľkosť spoločnosti a charakter jej podnikateľskej činnosti je organizačná štruktúra jednoduchá. Riadenie spoločnosti a koordinácia jej hlavných činností sú sústredené do rúk jednej zodpovednej osoby. Tento model umožňuje rýchle rozhodovanie, priamu kontrolu nad prevádzkou a pružné reagovanie na potreby zákazníkov a zmeny na trhu.

7.2 Organizačná štruktúra a rozdelenie kompetencií

Za riadenie spoločnosti Konnekt s. r. o. zodpovedá jej vlastníčka, ktorá zabezpečuje koordináciu hlavných podnikateľských činností. Medzi jej kompetencie patrí plánovanie rozvoja spoločnosti, riadenie predaja, komunikácia s dodávateľmi a zákazníkmi, kontrola nákladov a sledovanie hospodárskych výsledkov.

Súčasťou jej zodpovednosti je aj dohľad nad fungovaním internetového obchodu, výberom sortimentu, spracovaním objednávok a organizáciou doručovania tovaru. Pri činnostiach,

ktoré si vyžadujú osobitné odborné znalosti alebo externé zabezpečenie, môže spoločnosť spolupracovať s externými poskytovateľmi služieb.

7.3 Vzdelanie a odborné predpoklady manažmentu

Vlastníčka spoločnosti Bc. Svitlana Chystiakova má vzdelanie v oblasti hospodárskej informatiky, ktorá prepája ekonomické poznatky s informačnými technológiami. Disponuje základnými znalosťami z oblasti ekonomiky a dobrými IT zručnosťami, ktoré predstavujú dôležitý predpoklad pre riadenie a rozvoj spoločnosti Konnekt s. r. o.

Kombinácia ekonomického a technického zamerania je prínosom najmä pri prevádzke internetového obchodu, práci s informačnými systémami, orientácii v sortimente výpočtovej techniky a plánovaní podnikateľských činností. Ekonomické znalosti môže využívať pri sledovaní nákladov, plánovaní tržieb a hodnotení hospodárskych výsledkov, zatiaľ čo IT zručnosti jej pomáhajú pri práci s digitálnymi nástrojmi a pri riešení technických požiadaviek súvisiacich s online predajom.

Pre ďalší rozvoj spoločnosti bude dôležité priebežne rozširovať vedomosti v oblasti podnikania, marketingu, zákazníckej komunikácie a výpočtovej techniky. Tým sa vytvoria predpoklady na efektívne riadenie spoločnosti a postupné rozširovanie jej podnikateľských aktivít.

7.4 Plánovanie ďalšieho rozvoja manažmentu

V počiatočnej fáze sa predpokladá zachovanie jednoduchej organizačnej štruktúry. V prípade rastu počtu objednávok a rozširovania podnikateľských aktivít bude možné zvážiť delegovanie vybraných činností, napríklad administratívy, marketingu alebo zákazníckej podpory.

Takýto postup umožní spoločnosti prispôsobovať organizačnú štruktúru jej skutočným potrebám a finančným možnostiam bez vytvárania zbytočných prevádzkových nákladov v počiatočnej fáze podnikania.

8. Časový harmonogram

Časový harmonogram spoločnosti Konnekt s. r. o. je zostavený na obdobie rokov 2027 až 2030. Jeho cieľom je stanoviť hlavné kroky potrebné na začatie, stabilizáciu a postupný rozvoj podnikateľskej činnosti. Plán zohľadňuje charakter spoločnosti, ktorá sa bude zameriavať na internetový predaj výpočtovej techniky a príslušenstva na slovenskom trhu.

8.1 Plán hlavných aktivít

Obdobie	Hlavné aktivity	Očakávaný výsledok
2026-2027 – Začiatok podnikania	Začatie predaja v pripravenom internetovom obchode, nadviazanie spolupráce s dodávateľmi, overenie procesov objednávania a doručovania, propagácia spoločnosti	Začatie predaja a získanie prvých zákazníkov

2028 – Stabilizácia	Vyhodnocovanie predaja, optimalizácia sortimentu, zlepšovanie zákazníckej podpory a marketingových aktivít	Stabilnejšia zákaznícka základňa a efektívnejšie fungovanie obchodu
2029 – Rozvoj	Rozšírenie sortimentu podľa dopytu, posilnenie online propagácie a budovanie dlhodobých vzťahov so zákazníkmi a menšími podnikmi	Zvýšenie počtu objednávok a rozvoj obchodných vzťahov
2030 – Konsolidácia a ďalšie plánovanie	Vyhodnotenie dosiahnutých výsledkov, optimalizácia nákladov a posúdenie možností ďalšieho rozšírenia podnikania	Udržateľnejšie fungovanie spoločnosti a príprava ďalšieho rozvojového plánu

8.2 Finančné ciele

Časový harmonogram nadväzuje na predbežný finančný plán spoločnosti. Plánované ročné tržby sú stanovené nasledovne:

Rok	Plánované tržby
2027	60 000 €
2028	110 000 €
2029	160 000 €
2030	210 000 €

Uvedené hodnoty predstavujú plánované ciele, nie garantované výsledky. Ich dosiahnutie bude závisieť od záujmu zákazníkov, cenovej konkurencieschopnosti, dostupnosti produktov a efektívnosti marketingových aktivít. Finančný plán bude potrebné priebežne aktualizovať podľa skutočne dosiahnutých výsledkov.

8.3 Kontrola plnenia cieľov

Plnenie stanovených cieľov bude spoločnosť vyhodnocovať pravidelne, najmä na základe vývoja tržieb, počtu objednávok, priemernej hodnoty nákupu, obchodnej marže a nákladov na prevádzku a propagáciu. Na základe týchto ukazovateľov bude možné včas identifikovať odchýlky od plánu a prispôsobiť ďalšie aktivity aktuálnej situácii na trhu.

Časový harmonogram predstavuje orientačný plán rozvoja spoločnosti. Jednotlivé kroky sa môžu upravovať podľa finančných možností, výsledkov predaja a vývoja trhu. Pri dôležitých rozhodnutiach, najmä v oblasti účtovníctva, daní, právnych povinností a financovania, bude vhodné konzultovať postup s príslušnými odborníkmi.

9. Rizikové faktory – SWOT analýza podniku

Podnik Konnekt s. r. o. plánuje predávať počítače, počítačové komponenty a príslušenstvo prostredníctvom internetového obchodu na slovenskom trhu. Keďže ide o nový podnik, jeho hlavnými výzvami budú získanie zákazníkov, vybudovanie dôveryhodnosti značky, zabezpečenie dostatočných finančných prostriedkov a konkurencia etablovaných predajcov.

Vzhľadom na počiatočnú fázu podnikania zatiaľ nie sú k dispozícii historické údaje o hospodárskych výsledkoch ani skúsenosti s reálnou prevádzkou. Riziká a SWOT faktory preto vychádzajú z predpokladanej situácie podniku a z charakteru trhu.

9.1 Identifikácia rizikových faktorov

Pri podnikaní boli identifikované tieto hlavné riziká:

Rizikový faktor	Pravdepodobnosť	Vplyv na podnik	Opatrenie na minimalizáciu
Nízky počet objednávok	Vysoká	Vysoký	Propagácia e-shopu a sledovanie efektívnosti marketingu
Silná konkurencia	Vysoká	Vysoký	Individuálne poradenstvo a kvalitná komunikácia
Nízka predajná marža	Vysoká	Vysoký	Kontrola nákupných cien a ziskovosti produktov
Nedostatok finančných prostriedkov	Stredná	Vysoký	Plánovanie peňažných tokov a udržiavanie rezervy
Závislosť od dodávateľov	Stredná	Stredný až vysoký	Spolupráca s viacerými dodávateľmi
Reklamácie a vrátenie tovaru	Stredná	Stredný	Dodržiavanie zákonných povinností a kvalitná komunikácia
Závislosť od jednej osoby	Vysoká	Stredný	Dokumentovanie pracovných postupov
Rýchle zastarávanie techniky	Stredná	Stredný až vysoký	Sledovanie dopytu a obmedzenie nadmerných zásob

9.2 Možné problémy a scenár najhoršieho prípadu

Najvýznamnejším rizikom je nedosiahnutie plánovaných tržieb pri súčasnom tlaku na predajné ceny. Ak by spoločnosť získavala zákazníkov pomalšie, než predpokladá, jej príjmy by nemuseli postačovať na pokrytie prevádzkových nákladov a financovanie ďalších objednávok. Pre posúdenie rizika sa uvažuje modelový nepriaznivý scenár, v ktorom budú tržby v roku 2027 o 30 % nižšie oproti plánu.

Ukazovateľ za rok 2027	Základný plán	Nepriaznivý scenár
Tržby	60 000 €	42 000 €
Rozdiel oproti plánu	–	−18 000 €
Pokles tržieb	–	30 %

Výpočet nepriaznivého scenára: Tržby pri poklese o 30 %:

$$60000 \times (1 - 0,30) = 42000€$$

Pokles tržieb:

$$60000 - 42000 = 18000€$$

Ak by sa zároveň neznížili prevádzkové náklady alebo by klesla predajná marža, podnik by mohol mať problémy s likviditou. V takejto situácii by bolo potrebné obmedziť nevyhnutné výdavky, prehodnotiť marketingové aktivity, sústrediť sa na ziskovejší sortiment a zabezpečiť dostatok peňažných prostriedkov na úhradu záväzkov.

9.3 SWOT analýza podniku

SWOT analýza hodnotí vnútorné faktory podniku – silné a slabé stránky – a vonkajšie faktory, ktoré predstavujú príležitosti a hrozby.

Na účely podnikateľského plánu bola použitá bodová stupnica od 1 do 5, kde 1 predstavuje nižšiu významnosť faktora a 5 jeho vysokú významnosť. Uvedené hodnoty sú pracovnými odhadmi pre potreby plánovania.

Silné stránky (S)

Faktor	Body
Nízke prevádzkové náklady	4
Možnosť postupného rozširovania sortimentu	3
Možnosť individuálneho prístupu k zákazníkom	4
Jednoduchý nákup prostredníctvom e-shopu	4
Súčet S	**15**

Slabé stránky (W)

Faktor	Body
Nízka známosť značky a chýbajúca zákaznícka základňa	4
Obmedzené finančné zdroje	4
Závislosť od externých dodávateľov	3
Obmedzené možnosti konkurovať cenami veľkým predajcom	3
Súčet W	**14**

Príležitosti (O)

Faktor	Body
Rastúci význam online predaja	4
Rozšírenie ponuky počítačového príslušenstva	3
Využitie online marketingu na získanie zákazníkov	3
Rozvoj doplnkových služieb a zákazníckeho poradenstva	3
Súčet O	**13**

Hrozby (T)

Faktor	Body
Silná cenová konkurencia na trhu	5
Kolísanie nákupných cien počítačovej techniky	4
Zmeny dostupnosti tovaru u dodávateľov	3
Rýchle technologické zmeny a zastarávanie produktov	2
Súčet T	**14**

9.4 Vyhodnotenie SWOT a grafické znázornenie

Na základe bodového hodnotenia boli vypočítané rozdiely medzi pozitívnymi a negatívnymi faktormi.

Vnútorné faktory:

$$S - W = 15 - 14 = 1$$

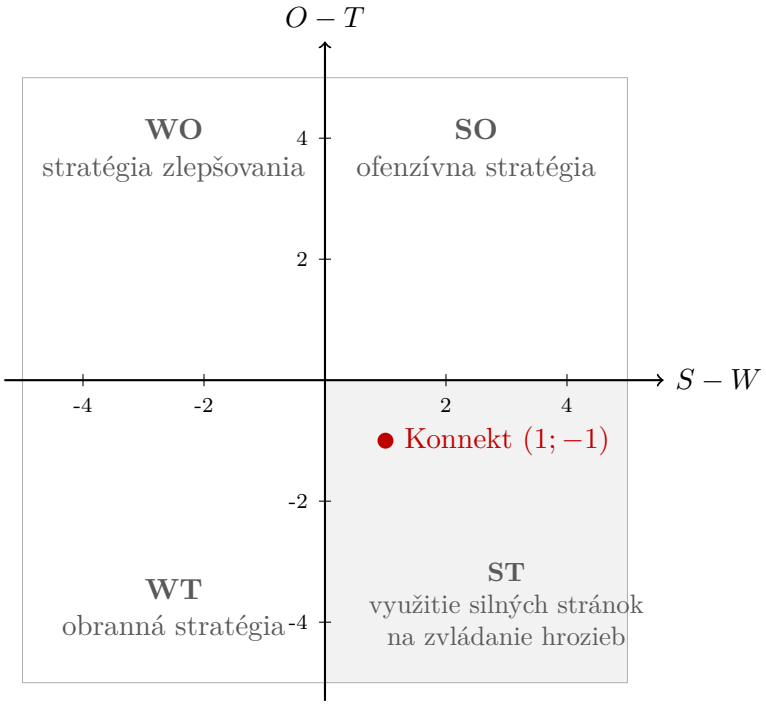
Vonkajšie faktory:

$$O - T = 13 - 14 = -1$$

Súradnice podniku v SWOT grafe sú preto $(1; -1)$. Kladná hodnota vnútorných faktorov a záporná hodnota vonkajších faktorov naznačujú, že podnik sa nachádza v kvadrante ST, ktorý predstavuje stratégiu využívania silných stránok na zvládanie vonkajších hrozieb.

Grafické vyhodnotenie SWOT

Na osi x je rozdiel vnútorných faktorov $S - W$, na osi y rozdiel vonkajších faktorov $O - T$. Podnik sa nachádza v bode $(1; -1)$, teda v kvadrante ST.



Výsledky SWOT analýzy naznačujú, že Konnekt s. r. o. by sa v počiatočnej fáze podnikania mal zamerať na efektívne riadenie nákladov, budovanie dôveryhodnosti značky a získavanie prvých zákazníkov. Vzhľadom na silnú konkurenciu na trhu bude dôležité uplatňovať konkurencieschopnú cenovú politiku a zároveň klásť dôraz na kvalitu poskytovaných služieb a individuálny prístup k zákazníkom. Ďalší rozvoj spoločnosti by mal spočívať v postupnom rozširovaní sortimentu podľa potrieb zákazníkov a aktuálneho dopytu.

10. Finančný plán

Finančný plán spoločnosti Konnekt s. r. o. predstavuje orientačný odhad vývoja tržieb, prevádzkových nákladov, výsledku hospodárenia a peňažných prostriedkov v rokoch 2027 až 2030. Vychádza z predpokladu postupného rozvoja internetového obchodu so zameraním na predaj výpočtovej techniky a príslušenstva.

Uvedené hodnoty sú plánované odhady, nie garantované výsledky. Skutočný vývoj bude závisieť najmä od objemu predaja, nákupných cien dodávateľov, prevádzkových nákladov a záujmu zákazníkov.

10.1 Východiská finančného plánu

Pri zostavovaní finančného plánu sa vychádza z nasledujúcich predpokladov:

- plánované tržby sa budú postupne zvyšovať v rokoch 2027 až 2030,
- náklady na predaný tovar budú predstavovať 82 % tržieb,
- ostatné variabilné náklady budú predstavovať 6 % tržieb,

- ročné fixné prevádzkové náklady budú predstavovať 6 000 €,
- spoločnosť nebude v počiatočnom období zamestnávať pracovníkov ani prevádzkovať kamennú predajňu; činnosti zabezpečuje zakladateľka a odborné služby (napr. účtovníctvo) sa zabezpečujú externe, v súlade s kapitolou 10,
- počiatočné finančné zdroje budú pozostávať zo základného imania 5 000 € a bezúročnej pôžičky od zakladateľky vo výške 10 000 €.

Celkové počiatočné finančné zdroje tak predstavujú 15 000 €. Pôžička je v modeli považovaná za samostatný zdroj financovania, nie za výnos spoločnosti.

10.2 Plánované tržby

Plán tržieb vychádza z predpokladu postupného získavania zákazníkov a rozširovania predaja prostredníctvom internetového obchodu. V prvom roku sa predpokladajú tržby vo výške 60 000 €. V nasledujúcich rokoch sa počíta s ich postupným rastom.

Rok	Plánované tržby
2027	60 000 €
2028	110 000 €
2029	160 000 €
2030	210 000 €

Uvedené hodnoty predstavujú plánované ročné tržby z predaja tovaru. Ich dosiahnutie bude závisieť od konkurencieschopnosti ponuky, dostupnosti produktov a úspešnosti získavania zákazníkov.

10.3 Plánované náklady a výsledok hospodárenia

Náklady spoločnosti sa v modeli rozdeľujú na variabilné a fixné. Variabilné náklady sa menia v závislosti od výšky tržieb. Zahŕňajú najmä náklady na predaný tovar a ostatné variabilné výdavky súvisiace s predajom.

Fixné prevádzkové náklady sú v modeli stanovené na 6 000 € ročne a tvoria ich nasledujúce plánované položky. Ostatné variabilné náklady (6 % tržieb) zahŕňajú najmä poplatky za platobné služby, balenie a súvisiace náklady na doručenie.

Položka fixných nákladov	Ročne
Účtovníctvo a daňové služby	1 800 €
E-shop platforma, doména a hosting	1 200 €
Online marketing a reklama	1 800 €
Bankové poplatky, softvér, poistenie a ostatné výdavky	1 200 €
Spolu	**6 000 €**

Uvedené položky sú plánované odhady. Výsledok hospodárenia pred zdanením sa vypočíta odpočítaním variabilných a fixných nákladov od plánovaných tržieb.

Položka	2027	2028	2029	2030
Tržby	60 000 €	110 000 €	160 000 €	210 000 €
Náklady na predaný tovar (82 %)	49 200 €	90 200 €	131 200 €	172 200 €
Ostatné variabilné náklady (6 %)	3 600 €	6 600 €	9 600 €	12 600 €
Fixné prevádzkové náklady	6 000 €	6 000 €	6 000 €	6 000 €
Výsledok pred zdanením	**1 200 €**	**7 200 €**	**13 200 €**	**19 200 €**

Z výpočtu vyplýva, že pri stanovených predpokladoch by spoločnosť mala dosahovať kladný výsledok hospodárenia už v prvom roku činnosti. V ďalších rokoch by sa výsledok mal zvyšovať spolu s rastom tržieb, ak sa zachová predpokladaná nákladová štruktúra.

Výpočet nezahŕňa prípadné ďalšie náklady, ktoré nie sú zahrnuté vo fixných a variabilných nákladoch. Ak vzniknú dodatočné výdavky, výsledok hospodárenia bude potrebné upraviť.

10.4 Daň a plánovaný čistý výsledok

Pri orientačnom výpočte sa predpokladá, že výsledok hospodárenia pred zdanením sa rovná základu dane a spoločnosť spĺňa podmienky na uplatnenie príslušnej sadzby dane z príjmov právnických osôb. Pre rok 2027 sa uvažuje so sadzbou 10 %, keďže plánované zdaniteľné výnosy nepresahujú 100 000 €. V rokoch 2028 až 2030 sa uvažuje so sadzbou 21 %, keďže plánované zdaniteľné výnosy presahujú 100 000 €.

Spoločnosť bola založená v roku 2026, preto sa predpokladá, že rok 2026 je jej prvým zdaňovacím obdobím a pri splnení zákonných podmienok sa naň vzťahuje oslobodenie od minimálnej dane. V roku 2027 sa preto v modeli počíta s minimálnou daňou právnickej osoby vo výške 960 €, keďže plánované zdaniteľné výnosy 60 000 € spadajú do pásma nad 50 000 € do 250 000 €. Vypočítaná daň za rok 2027 je 120 €, preto sa uplatní minimálna daň 960 €.

Kladný rozdiel medzi minimálnou daňou a vypočítanou daňou za rok 2027 predstavuje 840 €. Podľa pravidiel zápočtu minimálnej dane ho možno uplatniť v najviac troch bezprostredne nasledujúcich zdaňovacích obdobiach, a to iba na tú časť daňovej povinnosti, ktorá prevyšuje príslušnú minimálnu daň. V modelovom výpočte sa v roku 2028 započíta 552 € (1 512 € − 960 €) a zostávajúcich 288 € sa započíta v roku 2029. Predpokladá sa, že spoločnosť bude spĺňať všetky zákonné podmienky na tento zápočet.

Položka	2027	2028	2029	2030
Výsledok pred zdanením	1 200 €	7 200 €	13 200 €	19 200 €
Vypočítaná daň pred minimálnou daňou a zápočtom	120 €	1 512 €	2 772 €	4 032 €
Minimálna daň	960 €	960 €	960 €	960 €
Zápočet rozdielu z roku 2027	0 €	552 €	288 €	0 €
Daň po minimálnej dani a zápočte	**960 €**	**960 €**	**2 484 €**	**4 032 €**
Výsledok po zdanení	**240 €**	**6 240 €**	**10 716 €**	**15 168 €**

Uvedené sumy predstavujú orientačný modelový výpočet. Skutočná daňová povinnosť bude

závisieť od základu dane, daňovo uznateľných nákladov, prípadných úprav základu dane, zdaniteľných výnosov a právnych predpisov platných v príslušnom zdaňovacom období. Započet minimálnej dane je potrebné uplatniť v daňovom priznaní a overiť podľa pravidiel platných v čase jeho uplatnenia.

10.5 Bod zvratu

Bod zvratu predstavuje úroveň tržieb, pri ktorej spoločnosť pokryje variabilné aj fixné prevádzkové náklady a jej výsledok hospodárenia pred zdanením je nulový.

Náklady na predaný tovar predstavujú 82 % tržieb a ostatné variabilné náklady 6 % tržieb. Príspevok na úhradu fixných nákladov preto predstavuje 12 % tržieb.

Výpočet

Príspevok na úhradu sa vypočíta ako rozdiel medzi tržbami a variabilnými nákladmi.

$$\text{Príspevok na úhradu} = 100\% - 82\% - 6\% = 12\%.$$

$$\text{Bod zvratu} = \frac{\text{Fixné náklady}}{\text{Príspevok na úhradu}}.$$

$$\text{Bod zvratu} = \frac{6\,000\,€}{0{,}12} = 50\,000\,€.$$

Pri uvedených predpokladoch musí spoločnosť dosiahnuť ročné tržby približne 50 000 €, aby pokryla plánované variabilné a fixné prevádzkové náklady. Pri nižších tržbách môže vzniknúť prevádzková strata.

Výsledok je platný za predpokladu, že variabilné náklady zostanú na úrovni 88 % tržieb a ročné fixné náklady neprekročia 6 000 €.

10.6 Plánovaný cash flow

Cash flow vyjadruje prílev a odlev peňažných prostriedkov spoločnosti. Počiatočný stav peňažných prostriedkov vo výške 15 000 € pozostáva zo základného imania 5 000 € a plánovanej bezúročnej pôžičky od zakladateľky vo výške 10 000 €.

Nasledujúci zjednodušený model predpokladá, že tržby sú v danom roku inkasované a náklady uhradené v tom istom roku, bez významných zmien zásob, pohľadávok a záväzkov. Zohľadňuje sa minimálna daň za rok 2027 a modelový zápočet rozdielu 840 € v rokoch 2028 a 2029. Predpokladá sa tiež, že pôžička bude splácaná sumou 2 000 € ročne v rokoch 2028 až 2030. Splátky istiny pôžičky nie sú prevádzkovým nákladom a znižujú iba stav peňažných prostriedkov.

Položka	2027	2028	2029	2030
Počiatočný stav peňažných prostriedkov	15 000 €	15 240 €	19 480 €	28 196 €
Výsledok po zdanení	240 €	6 240 €	10 716 €	15 168 €
Splátka pôžičky	0 €	-2 000 €	-2 000 €	-2 000 €
Konečný stav peňažných prostriedkov	**15 240 €**	**19 480 €**	**28 196 €**	**41 364 €**

Pri stanovených predpokladoch sa konečný stav peňažných prostriedkov postupne zvyšuje. Na konci roka 2030 by mal dosiahnuť približne 41 364 €. Ide o zjednodušený odhad, ktorý nezohľadňuje prípadné investície, zmeny pracovného kapitálu, rozdiely medzi účtovnými nákladmi a peňažnými výdavkami ani iné neplánované finančné pohyby. Výsledok predpokladá, že zápočet minimálnej dane bude možné uplatniť v uvedenej výške.

10.7 Zhrnutie finančného plánu

Finančný plán predpokladá postupný rast ročných tržieb z 60 000 € v roku 2027 na 210 000 € v roku 2030. Pri plánovanej nákladovej štruktúre sa výsledok hospodárenia pred zdanením zvyšuje z 1 200 € na 19 200 € ročne. V modeli sa za rok 2027 zohľadňuje minimálna daň 960 € a následný zápočet rozdielu v rokoch 2028 a 2029, ak budú splnené zákonné podmienky. Plánovaný konečný stav peňažných prostriedkov na konci roka 2030 predstavuje 41 364 €.

Vypočítaný bod zvratu predstavuje ročné tržby vo výške 50 000 €. Dosiahnutie tejto hranice bude dôležitým predpokladom pokrytia plánovaných prevádzkových nákladov. Spoločnosť bude musieť priebežne sledovať vývoj tržieb, nákladov a peňažných prostriedkov a podľa skutočných výsledkov upravovať finančný plán.

Zoznam použitých zdrojov

- Heureka: E-commerce na Slovensku v roku 2024 (TASR / teraz.sk). Dostupné na: https://www.teraz.sk/ekonomika/heureka-e-commerce-na-slovensku-vlani-n/848854-clanok.html
- Shoptet: Vývoj slovenských e-shopov v 1. polroku 2026 (TASR / teraz.sk). Dostupné na: https://www.teraz.sk/ekonomika/rok-2026-je-pre-slovenske-e-shopy-pozit/980905-clanok.html
- Alza.sk: Tržby a zisk za rok 2025 (cc.cz). Dostupné na: https://cc.cz/alza-vladne-i-na-slovensku-vyrostla-na-15-miliard-a-reaguje-na-cinska-trziste-cenou-souperit-nebudeme/
- Rebríček slovenských e-shopov za rok 2024 (startitup.sk). Dostupné na: https://www.startitup.sk/kto-zarobil-najviac-a-kto-rastol-najrychlejsie-rebricek-top-slovenskych-e-shopov-za-rok-2024/
- Datart na Slovensku končí a mení sa na NAY (touchit.sk). Dostupné na: https://touchit.sk/datart-konci-na-slovensku-kupony/638127
- Spolumajiteľ NAY o zlúčení s Datartom (Forbes Slovensko). Dostupné na: https://www.forbes.sk/spolumajitel-nay-po-zluceni-s-datartom-musime-predat-cast-obchodov-aby-sme-neboli-prisilni/
- Datacomp: Zoznam prevádzok. Dostupné na: https://datacomp.sk/prevadzky.html
- Datacomp s. r. o.: Finančné údaje (FinReg.sk). Dostupné na: https://www.finreg.sk/subjekt/2020062550
- Štatistický úrad Slovenskej republiky: Tržby vo vnútornom obchode v júli 2026, 4. 9. 2026. Dostupné na: https://slovak.statistics.sk/wps/portal/ext/products/informationmessages/inf_sprava_detail/9c10ee01-0678-4a7d-9ec7-5ce045822628/

Mzdy a dane

- Priemerná mesačná mzda v roku 2025 (podnikajte.sk). Dostupné na: https://www.podnikajte.sk/zamestnanci-a-hr/priemerna-mesacna-mzda-2025-vyska-dosledky
- Sadzby dane z príjmov právnických osôb a minimálna daň (podnikajte.sk). Dostupné na: https://www.podnikajte.sk/dan-z-prijmov/sadzby-dane-z-prijmov-pravnickych-osob-2025
- Finančná správa Slovenskej republiky: Informácie k minimálnej dani právnickej osoby. Dostupné na: https://www.financnasprava.sk/sk/podnikatelia/dane/dan-z-prijmov/pravnicke-osoby/informovanie-dan-prijem-po
- Zákon č. 595/2003 Z. z. o dani z príjmov v znení neskorších predpisov, najmä § 46b a príslušné prechodné ustanovenia.

Údaje o trhu a konkurencii boli čerpané z uvedených verejne dostupných zdrojov. Plánované tržby, náklady, financovanie a cash flow predstavujú vlastné orientačné odhady autorky. Daňové výpočty sú modelové a treba ich pred použitím overiť podľa právnych predpisov účinných v príslušnom zdaňovacom období.

DN:
email=svitlana.chystiakova@student.tuke.sk
Dátum: 2026.10.25 13:14:38
+01'00'