

STREDNÁ ODBORNÁ ŠKOLA OBCHODU A SLUŽIEB
DOLNÝ KUBÍN



Podnikateľský zámer
(Inovatívne viac doskové WC sedadlá)

Školský rok: 2014/2015

Mária Lizáková

Trieda: V.K

Prehlásenie o dôvernosti dokumentu: Podnikateľský zámer je duševným vlastníctvom autora. Informácie a údaje v ňom obsiahnuté sú dôverné a majú charakter obchodného tajomstva. Reprodukcia zámeru alebo jeho častí tretím osobám je bez predchádzajúceho písomného súhlasu autora striktne zakázaná okrem všetkých potrebných úkonov spojených v súvislosti s procesom vyhodnotenia podnikateľských zámerov a realizáciou ocenenia v súťaži „Stredoškolský podnikateľský zámer 2015“ a to vyhlasovateľom súťaže - Žilinským samosprávnym krajom a nim poverenými osobami.

Prihlasovací formulár

Kontaktné údaje súťažiaciho:

Meno a priezvisko: Mária Lizáková

Adresa: Párnica 112

Kontakt:

Telefón: 0902 833 166

E-mail: majuska.ml@azet.sk

Škola: SOŠ OaS Dolný Kubín

Kontaktný pedagóg: Ing. Miloš Kubáň

Názov podnikateľského zámeru: Inovatívne viac doskové WC sedadlá

História zámeru:

V podnikateľskom zámere sa navrhujem výrobu a predaj inovatívneho WC sedadla. Nápad ma napadol na školskom WC, kde som si uvedomila, aké by to bolo perfektné, keby mal každý svoje WC sedadlo. Ponuku spracovania podnikateľského plánu som dostala od svojho profesora, ktorý prišiel na hodinu s tým, že kto by mal záujem sa niečoho takého zúčastniť. Povedala som si že to teda skúsim, veď za to predsa nič nedám a pre mňa je to len skúsenosť do života, aj keď som začala dosť neskoro. Na druhej strane si myslím, že žiakom pod väčším tlakom sa lepšie robí, keďže sme mali stanovený dátum odovzdania. Tento podnikateľský plán som sa rozhodla spraviť sama, pretože práce takéhoto typu riešim a spracovávam najradšej sama.

Vyjadrenie pedagóga/ referencie:

Študentka prišla s inovatívnym nápadom, ktorý by v praxi ocenila asi veľká skupina ľudí. Hlavné uplatnenie vidím hlavne v malých firmách, kde by mal každý svoje „sedátko“. Určite by našiel uplatnenie i v každej domácnosti. Podnikateľský zámer bol vypracovaný podľa zadanej štruktúry a rozsahu podnikateľského zámeru vyhlasovateľom súťaže a v rámci predmetu Podnikanie v cestovnom ruchu. Žiačka pracovala samostatne. Zámer má inovatívny nápad a je realizovateľný v trhovom prostredí. Prijateľná je aj navrhovaná cena.

1. Popis zámeru

Rozhodli sme sa vyrábať a v konečnom dôsledku aj predávať inovatívne WC sedadlá, ktoré budú namontované na záchode. Tento nápad je nový, vymyslený a podľa nás aj dosť praktický. Je to jedinečný produkt, ktorý si myslím budú využívať hlavne firmy, v ktorých majú viacero oddelení, ale aj domácnosti, v ktorých prísne dodržiavajú hygienu. Náš produkt bude moderný a vizuálne veľmi zaujímavý. Nápad, pre ktorý sme sa rozhodli, bude iný vzhľadom a taktiež aj tým, že každý subjekt bude mať k dispozícii svoju vlastné záchodové sedadlo. Na boku každého sedadla bude navyše vyhradené miesto na štítok, na ktorom bude mať každý jeho subjekt svoje meno. Týmto spôsobom sa vyhneme využívaniu WC sedadiel inými osobami okrem nás. Sú ľudia, ktorí trpia rôznymi chorobami a tou je napríklad obsedantno. Je to choroba, ktorá má niekoľko príznakov u ľudí a jednou z nich je aj častá hygiena a pocit špiny z každého urobeného pohybu a pod. Aj na základe tohto tvrdenia, skúsenosti chceme takýmto ľuďom pomôcť. Názov našej firmy bude SEDADLA-WC s.r.o.. Logo firmy bude pozostávať z WC zariadenia a viacerých WC sedadiel poukladaných na sebe, s človekom stojacim pri WC zariadení, ktorý bude držať tabuľku s nápisom „Už mi baktérie vôbec nevadia“. Farbu loga sme si zvolili čierno-bielu. Zvolili sme si tento produkt a logo preto, aby sme ľuďom dokázali, že baktérii sa netreba báť a dá sa im vyhnúť aj týmto spôsobom.

Naša firma bude spolupracovať s firmou SAMPLUS s.r.o., ktorý nám budú dodávať WC zariadenia. Rozbeh podnikania plánujem financovať z vlastných zdrojov.

Sídlo firmy sa bude nachádzať v Dolnom Kubíne. Podnikať by som chcela začať až 1. 1. 2016. Moje sídlo firmy sa bude nachádzať na ulici Radlinského v Dolnom Kubíne. V našej prevádzke budeme vyrábať WC sedadlá a tam ich aj priamo predávať. Priestory v tejto lokalite sú dosť veľké, preto si myslím, že je to vhodné miesto pre moju firmu. Čo sa týka zákazníkov a klientov, podľa mňa je firma situovaná dobre, pretože po tejto ulici prejde denne tisíce ľudí, keďže táto ulica sa nachádza rovno pod hlavným námestím. Pre našich zákazníkov budeme mať k dispozícii aj vlastnú internetovú stránku.

2. Predmet činnosti podnikania

Produkt je charakteristický svojou tvrdosťou sedadla, ktoré je vyrobené z duroplastu, s automatickým pozvoľným sklápaním. Materiál a ďalšie iné súčiastky pre výrobu budeme objednávať zo zahraničia. Pripájam aj foto môjho prototypu:



2.1 Výhody a nevýhody pre zákazníka

Výhody

- kvalitný výrobok z kvalitnej hmoty
- moderný výrobok
- ľahko udržiavajúci materiál
- inovatívny nový nápad

Nevýhody

- vysoká predajná cena
- drahá oprava
- drahšie náhradné diely než obyčajné

3. Rozbor trhu

Pôsobiť budem tu na Slovensku, konkrétne v Dolnom Kubíne na ulici Radlinského. Ak sa mi bude v podnikaní dariť, chcela by som moju ponuku rozšíriť aj ďalej do iných miest a ak bude firma ďalej veľmi prosperovať, tak budeme vyvážať aj objednávky do zahraničia. Naša firma bude mať aj vlastnú internetovú stránku www.kvalitnéWCsedadlá.sk.

Od môjho plánu očakávam rýchle rozbehnutie firmy, dobré meno v meste, veľa zákazníkov a veľa dobrých ohlasov na môj ponúkaný produkt od zákazníkov.

Môj produkt bude určený pre malé skupiny ľudí pracujúce vo firme, ktoré majú samostatné WC zariadenia iba pre svoje oddelenie. Tak isto bude môj produkt určený aj pre bežné používanie v domácnostiach.

3.1 Rozbor konkurencie

Náš produkt je nový na trhu a nevyrába ho a neponúka žiadna iná firma.

Čo sa týka konkurencie, v našom meste sa nachádza jeden podnik, ktorý by nám mohol konkurovať predajom klasických WC sedadiel. Nachádza sa v našom meste rovno pri železničnej stanici. Konkurovať by nám mohol svojím dlhým trvaným a pomerne lacnými náhradnými dielmi a výrobkami. Tejto konkurencii sa moc nebojíme z dôvodu toho, že chceme byť nová, moderná prevádzka s výrobou a predajom inovatívnych sedadiel. Pravdou je aj to, že budeme od konkurencie drahší, ale naše výrobky a súčiastky sú inovatívne, kvalitné, moderné a s viacročnou zárukou.

Silné stránky nepriamej konkurencie

- dlhotrvajúce otvorenie prevádzky
- pomerne nižšie ceny
- stáli zákazníci
- žiadna výroba výrobkov

Slabé stránky nepriamej konkurencie

- kvalita
- žiadna záruka na dané výrobky
- lokalita v ktorej sa konkurencia nachádza

4. Marketingový mix

Produkt

Naším produktom je výroba a predaj záchodov s inovatívnymi WC sedadlami, ktoré sú značne odlišné od iných WC sedadiel. Chceme našim zákazníkom poskytnúť kvalitu nového produktu, ktorý si u nás zakúpia. Náš produkt si dáme patentovať patentovému úradu.

Cena

Naše služby poskytujeme všetkým ľuďom a firmám, ktoré majú o náš produkt záujem. Pri vstupe na trh budeme mať cenovú stratégiu „šľahačkových cien“, lebo budeme sa snažiť využiť situáciu, že náš produkt je nový – inovatívny a nebude ho ponúkať zo začiatku žiadny iný predajca. Po nástupe konkurencie sa budeme snažiť ceny držať na úrovni cien konkurencie. Vzhľadom na to, že naše výrobky sú cenovo drahšie, poskytneme našim zákazníkom aj záručný a pozáručný servis. Pri väčších objednávkach sme ochotní dať zákazníkovi aj zľavu alebo poskytnúť servis na jeden rok zdarma.

Propagácia

Samozrejme nesmieme zabudnúť aj na propagáciu, a preto budeme vynakladať ďalšie finančné prostriedky na zviditeľnenie našej firmy. Na našu propagáciu použijeme billboardy, na ktorých uvedieme fotku nášho produktu, cenu, sídlo a kontakty našej firmy. Využijeme aj reklamu formou reklamných letákov, ďalej reklamu v regionálnej tlači na celom Slovensku, keďže veľa ľudí číta noviny ako napr. (Orava, Oravsko). Nebudeme zabúdať ani na internetovú reklamu na portáloch s celoslovenskou pôsobnosťou. V neposlednom rade sa budeme snažiť, aby naši zákazníci šírili o nás dobré meno, ale to len vtedy, keď budú s našimi výrobkami spokojný.

Distribúcia

Distribúcia je tiež veľmi dôležitá pre našu firmu. Pri internetovom predaji budeme využívať zásielkové služby spoločnosti Slovenská pošta poprípade DHL. V našej predajni budeme ponúkať formou priameho predaja, pričom môžeme zabezpečiť aj montáž. V budúcnosti pri úspechu nášho produktu zvažujeme aj telepredaj.

SWOT analýza

Silné stránky	Slabé stránky
<ul style="list-style-type: none">• Exkluzivita a kvalita• Zameranie na kvalitu• WC sedadlá na mieru• Vyškolený zamestnanci• Inovatívny produkt a nápad	<ul style="list-style-type: none">• Vysoké ceny• Neznáme značka
Príležitosti	Hrozby
<ul style="list-style-type: none">• Dostať sa do podvedomia• Obsadenie nových trhov• Možnosť stať sa kvalitnou značkou	<ul style="list-style-type: none">• Neúspešná reklama• Zmena daňovej politiky štátu• Vznik novej konkurencie• Hrozba finančnej celosvetovej krízy• Nestabilita Eura voči iným menám

Zakladateľský rozpočet

Položka	Druh nákladu	Počet	Jednotková cena	Spolu
Počiatočné investície				
Vybavenie na montáž a balenie	jednorazový	1	1 000,00 €	1 000,00 €
Zariadenie predajne	jednorazový	1	1 600,00 €	1 600,00 €
Telefón	jednorazový	1	40,00 €	40,00 €
Internetová stránka+obchod	jednorazový	1	550,00 €	550,00 €
PC zostava s tlačiarňou+softvér	jednorazový	1	750,00 €	750,00 €
Ostatné	jednorazový	1	650,00 €	650,00 €
Registračná pokladnica a softvér	jednorazový	1	900,00 €	900,00 €
Auto	jednorazový	1	8 000,00 €	8 000,00 €
Počiatočné investície celkom				13 490,00 €
Bežné prevádzkové náklady				
<i>Peňažná rezerva na rozbeh podnikania vyjadrená v násobkoch mesačných prevádzkových nákladov</i>				3
Mesačné nájomné	pravidelný mesačný	3	330,00 €	990,00 €
Mesačné energie	pravidelný mesačný	3	123,00 €	369,00 €
Poštovné, internet, telefón	pravidelný mesačný	3	42,00 €	126,00 €
Pohonné hmoty	iné	3	150,00 €	450,00 €
Poistenie	pravidelný mesačný	3	30,00 €	90,00 €
Reklama+propagácia	pravidelný mesačný	3	330,00 €	990,00 €
Ostatné	pravidelný mesačný	3	100,00 €	300,00 €
Osobné náklady zamestnancov	iné	4	850,00 €	10 200,00 €
Počiatočné prevádzkové náklady				13 515,00 €
Celková potreba kapitálu po zaokrúhlení				27 000,00 €
Zdroje financovania počiatočnej fázy podnikania				
				Objem v Eur
Vlastné zdroje				27 000,00 €
Cudzie zdroje				0,00 €

Plán príjmov na roky 2016 – 2018

Plán príjmov	SPOLU 2016	SPOLU 2017	SPOLU 2018
Plánované priemerné denné tržby	539 €	659 €	719 €
Počet pracovných dní v mesiaci	260	360	360
Predpokladané predané priemer. Denné množstvo	9	11	12
Plánované ročné tržby	140 166 €	237 204 €	258 768 €

Plánovaný výkaz ziskov a strát na roky 2016 – 2018

Položka/Rok		2016	2017	2018
Tržby				
Tržby z predaja obchodného tovaru		140 166 €	237 204 €	258 768 €
Náklady				
	<i>Priemerné mesačné náklady</i>			
Osobné náklady za zamestnancov		30 600 €	40 800 €	40 800 €
Náklady na obstaranie predaného tovaru		79 747 €	137 656 €	151 642 €
Nákup drobného majetku- neodpisovaného (prvý rok údaj zo zakl. Rozpočtu)	340 €	5 490 €	4 162 €	4 202 €
Nájomné	330 €	3 300 €	4 039 €	4 079 €
Energie	123 €	1 230 €	1 506 €	1 520 €
Poštovné, internet, telefón	42 €	420 €	514 €	519 €
Pohonné hmoty	150 €	1 500 €	1 836 €	1 854 €
Poistenie	30 €	300 €	367 €	371 €
Reklama+propagácia	330 €	3 300 €	4 039 €	4 079 €
Ostatné	100 €	1 000 €	1 224 €	1 236 €
Odpisy dlhodobého majetku		2 000 €	2 000 €	2 000 €
Náklady celkom		128 887 €	198 143 €	212 303 €
Výsledok hospodárenia (nezdanený)				
		11 279 €	39 061 €	46 465 €
Daň z príjmov 22 %		2 481 €	8 593 €	10 222 €
Výsledok hospodárenia po zdanení		8 797 €	30 468 €	36 243 €

Cenotvorba nosnej položky sortimentu

Cenotvorba – Inovatívne WC sedadlá	bez DPH
Krabica+fólia	2,55 €
WC sedadlá 4 ks	15,00 €
Dizajnový potlač dosky	4,30 €
Záklopná doska PVC	5,50 €
spojovací materiál	1,73 €
Nepodarky prídržka	5,00 €
Náklady	34,08 €
Predajná cena	59,90 €

Predpokladáme, že naša firma bude do budúcnosti úspešná. Predpokladané investície z vlastných zdrojov sú 27 000,-. Už v prvom roku predpokladáme dosiahnutie zisku po zdanení 8797 €, v ďalších rokoch plánujeme ešte vyšší zisk po návrate počiatočných investícií. Podľa podnikateľského zámeru by naše podnikanie malo byť úspešné.