

STREDNÁ ODBORNÁ ŠKOLA OBCHODU A SLUŽIEB
DOLNÝ KUBÍN



PODNIKATEĽSKÝ ZÁMER
(PREDAJ A VÝROBA FIT- SIT)

Školský rok: 2014/2015

Simona Martvoňová

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 striktné 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: Simona Martvoňová

Adresa: Hruštín, Črchľa 462/20

Kontakt:

Telefón: 0949488646

E-mail:sima942@azet.sk

Škola: Stredná odborná škola obchodu a služieb v Dolnom Kubíne

Kontaktný pedagóg: Ing. Miloš Kubáň

Názov podnikateľského zámeru: Fit-sit

História zámeru:

Táto myšlienka ma napadla pri cvičení vo fitness centre a rozprávala som sa so ženami, ktoré trpeli bolesťami chrbtice pre neustále sedenie v práci hlavne pri počítači. Rozmýšľala som nad tým ako im uľahčiť prácu ako v práci tak i doma, keď sú mamičky na materskej dovolenke a privyrábajú si tým, že niečo píšu na počítači. A trpí im chrbtica nestačí, že sa starajú o dieťa ale musia sa trápiť aj pri písaní. Jedine ako sa dalo predísť bolesti chrbta bolo pre nich cvičenie vo fit centrách a tým zlepšenie svojej chrbtice, lenže nedá sa im ísť stále do fit centra a vykonávať cviky dôležité pre tvoj chrbát. Táto myšlienka im má pomôcť a uľahčiť prácu ako v práci tak aj doma.

Vyjadrenie pedagóga/ referencie:

Podnikateľský zámer bol vypracovaný podľa zadanej štruktúry a rozsahu podnikateľského zámeru vyhlasovateľom súťaže a v rámci predmetu Podnikanie v cestovnom ruchu. Žiačka pracovala samostatne, pričom konzultovala krízové problémy so mnou. Zámer má inovatívny nápad a je realizovateľný v trhovom prostredí.

Charakteristika firmy

Chcela by som podnikat' s výrobou a predajom inovatívneho výrobku Fit-sit. Hľadala som niečo také v obchodoch, ale nenašla som to, a preto som vyriešila tento problém týmto nápadom. Myslím si, že môj nápad je inovatívny v smere pracovania v kanceláriách a na pracovisku, kde sa stále sedí. Ak má zamestnanec problém s chrbticou, je to jedna z alternatív, ako predísť natiiahnutým svalom a väzivám. Keď budú zákazníci sedieť na tejto stoličke, budú mať správne držanie tela a chrbát ich bolieť nebude.

Názov mojej spoločnosti je **Fit-sit**. Tento názov som si zvolila, preto lebo človek aj v práci by mal byť telesne i duševne svieži. Slogan mojej spoločnosti: Fit lopta ťa do pohody dá, o tvoj chrbát v práci sa postará. Tento slogan vyjadruje to, že aj v práci môžu byť ľudia šťastní bez zdravotných problémov s chrbtom. Právnu normu mojej firmy by som zvolila ako spoločnosť s ručením obmedzeným.



Obr. č. 1
logo

S naším sídlom v Bratislave uvažujem na Štefánikovej ulici, kde je komplex budov, ktoré sú na seba nadviazané od výroby až po obchodné priestory. Celková výmera plochy prevádzky je 200 m². Priestory sú dobre dispozične riešené. Obchodné priestory som sa snažila dispozične riešiť tak, aby okrem rýchleho nákupu bola u nás aj možnosť vyskúšania si stoličky. V týchto priestoroch sa môj nápad a výrobok montuje po častiach do konečnej úpravy. Tieto priestory budú vhodné pre moje podnikanie z toho dôvodu, že je tu dosť miestností a hál, kde sa dá môj vynález dať do konečného stavu, pretože jednotlivé jeho časti nevyrábam, ale sú dovezené zo Švajčiarska. Naším zákazníkom sú predovšetkým hlavne ľudia, ktorí majú zdravotný problém s chrbtom.

Z pohľadu nášho podnikania je podstatný zlozvyk ľudí, ktorí pracujú v kancelárii a nedbajú o svoje zdravie, a preto si myslím, že si určite nájdeme okruh svojich verných zákazníkov.



Obr. č. 2
budova výroby a predaja

Charakteristika produktu

Môj produkt je vhodný na sedenie v kanceláriách, je to nezvyčajné sedenie hlavne pre ľudí, ktorí majú zdravotný problém s chrbtom. Vyrobený je z fit lopty, kovových častí, koženého operadla a z plastových koliesok, aby boli ľahko posuvné. Technologický postup výroby je taký, že jeho všetky časti sa externe presunú zo švajčiarskej firmy, ktorá mi jednotlivé diely bude vyrábať a posielat' a moji zamestnanci tieto časti budú montovať do konečnej podoby výrobku. Výhody môjho výrobku sú, že dobre vplýva na zdravie človeka, je ľahko posuvný, ľahko čistiteľný, ľahko sa pod ním upratuje. Nevýhody tohto nápadu je, že má nezvyčajný dizajn, ktorí ľudia možno neocenia.



Obr. č. 3
produkt

Rozbor trhu

Moje pôsobenie bude v Bratislave, pretože tam má sídlo moja firma. Ale časom chcem moju výrobu a predaj posunúť v rámci celého slovenského trhu a možno aj svetový. Budem sa venovať aj internetovému a zásielkovému predaju v rámci Slovenska.

Dopyt po produkte

Dopyt po produkte si osobne myslím, že bude veľký, pretože je to niečo nové - inovatívne. Moje letáky a produkty o novom nápade budú v predajniach počítačov a predajniach kancelárskej techniky, kde je predpoklad dopytu po mojom produkte.

Charakterizujte spotrebiteľa

Tento produkt je určený pre cieľovú skupinu zamestnancov, ktorý dlho sedia v kanceláriách a pracujú za stolom. Potreby a želania jednotlivých skupín sú rôzne. Chodím do fitness centra cvičiť a tam stretávam ženy, ktoré pracujú v kanceláriách a bolí ich chrbát, tak by túto stoličku radi privítali. Dokonca aj niektoré mamičky, čo sú na materskej dovolenke a pracujú prostredníctvom počítača by to privítali a dokonca využili aj na cvičenie. Prieskum trhu ukázal prostredníctvom dotazníka, že to nie je zlá myšlienka a bola by prospešná, ako pri práci, tak aj na cvičenie.

Mojou ďalšou potenciálnou skupinou zákazníkov sú mladí ľudia, ktorí chcú začať podnikat' a dbajú na svoje zdravie. Na trhu pôsobí niekoľko podobných firiem, ktoré vyrábajú stoličky, ale nie v takejto výrobe ako ja.

Rozbor konkurencie

Moja konkurencia nie je žiadna na trhu, je to nový produkt, ktorý ešte na trhu nie je. Sú len podobné spoločnosti z klasickými výrobkami, čo pre mňa je nepriama konkurencia.

Marketingový mix

Produkt - Moja firma bude ponúkať fit lopty ako stoličky aj s operadlom a kolieskami. Platené služby sú kovové časti na mieru zákazníka prípadne kožené operadlo i dovoz na vopred určené miesto. Neplatenou službou je vyskúšanie si produktu na mieste predaja.

Cena - Moja predajná cena je 69,90€ za jeden kus. K cene som sa dostala tak že som si zistila za koľko predáva "konkurencie" fit lopty potom som spočítala svoje náklady za materiál a energiu, pripočítala adekvátny zisk a vyšla mi táto cena. Rozpätie cien na úrovni našich nákladov a cien výrobkov našej konkurencie (nepriamej konkurencie v lokalite) je dostatočne široké a poskytuje nám priestor na tvorbu zisku. Pri uvedení na trh by som pri inovatívnom nápade a očakávanom dopyte uplatnila tzv. šľahačkové ceny.

Propagácia - Propagovať moju firmu budem tak, že použijem reklamné pútače v okolí Bratislavy, potom reklamu prostredníctvom internetu a letákov, ktoré sa budú posielat' domov ľuďom i firmám. Propagovať firmu aj v tom chcem, že prvých 5 firmám, ktoré si objedajú 20 stoličiek naraz, tak im poskytnem 35% zľavu. A na slávnostnom otvorení darujem 3 stoličky firme, ktorá príde ako prvá na otvorenie a 3 ženám na materskej dovolenke.

Distribúcia - Forma distribúcie pre zákazníka bude, že zákazník sám príde do predajne a zoberie si tovar alebo zavolá do našej predajne a my mu privezieme výrobok rovno na určené miesto plus mu poskytneme aj poskladanie, ak si to zákazník vyžiada.

Spôsob a uvedenie na trh

Na trh uvediem môj produkt kampaňou, kde ho predstavím veľkým aj malým firmám a mamičkám na materskej dovolenke, ktoré pracujú doma i iným potencionálnym zákazníkom. Kampaň sa bude konať v priestoroch mojej firmy.

Distribúcia, zabezpečenie odbytu

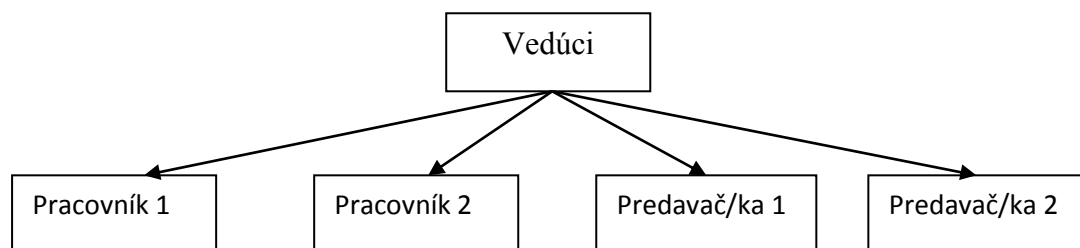
Distribúcia môjho výrobku bude veľmi fixná a rýchla bez žiadnych komplikácií. Očakávam že o môj výrobok bude dostatočný záujem a bude mať dostatočný odbyt. Distribúciu budem zabezpečovať formou vlastného obchodu, internetového obchodu i formou predaja u našich partnerov.

Reklamná propagácia

Propagovať môj výrobok budem hlavne reklamou prostredníctvom reklamných pútačov, letákov a prostredníctvom internetu. Moje letáky a produkty o novom nápade budú v predajniach počítačov a predajniach kancelárskej techniky, kde je predpoklad dopytu po mojom produkte.

Organizácia a pracovné zabezpečenie

V mojej spoločnosti bude pracovať 5 ľudí, a to na čele organizačnej štruktúry som ja, pod mnou sú pracovníci (2 ľudia), ktorý skladajú výrobok do kompletného stavu, ďalej 2 ľudia, ktorý budú predávať môj výrobok a budú sa striedať pri predaji.



Moje požiadavky na zamestnancov sú: Pracovníci musia byť kvalifikovaní vo zvrackom remesle, aby mohli zvráť môj produkt výroby. Ďalej predavačky musia ovládať 1 cudzí jazyk pre zahraničné firmy, musia byť ochotné poradiť zákazníčkovi. Očakávam prax aspoň 3 roky v odbore.

SWOT analýza

<p>Strengths- silné stránky</p> <ul style="list-style-type: none"> • rýchla obsluha a predaj produktu • vyskúšanie si produktu na mieste • výber vhodnej farby pre zákazníka 	<p>Weaknesses- slabé stránky</p> <ul style="list-style-type: none"> • nie vždy dostatok materiálu na výrobu , keďže je dovážaný • zložitejší prístup zásobovacích vozidiel
<p>Opportunities- príležitosti</p> <ul style="list-style-type: none"> • možnosť rozvoju a predaja môjho výrobku mimo priestorov predajne • rozšírenie port fólia o ďalšie služby (platené či neplatené) 	<p>Threats- hrozby</p> <ul style="list-style-type: none"> • možnosť vzniku konkurencie v objekte môjho pôsobenia • nižší dopyt po mojom výrobku ako som plánovala

Financovanie zámeru Zakladateľský rozpočet

Položka	Druh nákladu	Počet	Jednotková cena	Spolu
Počiatočné investície				
Pracovný stôl	jednorazový	1	400,00 €	400,00 €
Montážna linka – o	jednorazový	1	5 000,00 €	5 000,00 €
Skrinky	jednorazový	2	200,00 €	400,00 €
Zariadenie a vybavenie	jednorazový	1	1 300,00 €	1 300,00 €
Baliareň	jednorazový	1	1 100,00 €	1 100,00 €
Internetová stránka	jednorazový	1	1 200,00 €	1 200,00 €
Reklamné panely	jednorazový	3	400,00 €	1 200,00 €
Notebook	jednorazový	1	300,00 €	300,00 €
Náradie	jednorazový	1	400,00 €	400,00 €
Registračná pokladnica a softvér	jednorazový	1	1 300,00 €	1 300,00 €
Auto-o	jednorazový	1	15 000,00 €	15 000,00 €
Počiatočné investície celkom				27 600,00 €
Bežné prevádzkové náklady				
<i>Peňažná rezerva na rozbeh podnikania vyjadrená v násobkoch mesačných prevádzkových nákladov</i>				3
Mesačné nájomné	pravidelný mesačný	3	1 000,00 €	3 000,00 €
Mesačné energie	pravidelný mesačný	3	120,00 €	360,00 €
Poštovné, internet, telefón	pravidelný mesačný	3	100,00 €	300,00 €
Pohonné hmoty	iné	3	250,00 €	750,00 €
Poistenie		1	100,00 €	100,00 €
Nákup služieb	pravidelný mesačný	3	130,00 €	390,00 €
Ostatné	pravidelný mesačný	3	300,00 €	900,00 €
Osobné náklady zamestnancov	iné	5	1 000,00 €	15 000,00 €
Počiatočné prevádzkové náklady				20 800,00 €
Celková potreba kapitálu po zaokrúhlení				48 400,00 €
Zdroje financovania počiatočnej fázy podnikania				
				Objem v Eur
Vlastné zdroje				48 400,00 €
Cudzie zdroje				0,00 €

Plánovaný výkaz ziskov a strát na roky 2015 - 2017

Položka/Rok		2015	2016	2017
Tržby				
Tržby z predaja obchodného tovaru		199 914 €	276 804 €	313 711 €
Náklady		<i>Priemerné mesačné náklady</i>		
Osobné náklady za zamestnancov		60 000 €	61 200 €	62 424 €
Náklady na obstaranie predaného tovaru		118 905 €	167 930 €	192 186 €
Nákup drobného majetku- neodpisovaného (prvý rok údaj zo zakl. rozpočtu)		30 €	6 300 €	367 €
Nájomné		1 000 €	10 000 €	12 240 €
Energie		120 €	1 200 €	1 469 €
Poštovné, internet, telefón		100 €	1 000 €	1 224 €
Pohonné hmoty		250 €	2 500 €	3 060 €
Poistenie automobilu		100 €	1 000 €	1 224 €
Nákup služieb		130 €	1 300 €	1 591 €
Ostatné		300 €	3 000 €	3 708 €
Odpisy dlhodobého majetku		5 000 €	5 000 €	5 000 €
Náklady celkom		210 205 €	258 977 €	284 701 €
Výsledok hospodárenia (nezdanený)		-10 291 €	17 827 €	29 010 €
Daň z príjmov 22 %		0 €	3 922 €	6 382 €
Výsledok hospodárenia po zdanení		-10 291 €	13 905 €	22 628 €

Plán príjmov na roky 2015 - 2017

Plán príjmov	SPOLU 2015	SPOLU 2016	SPOLU 2017
Plánované priemerné denné tržby	909 €	1 049 €	1 188 €
Počet pracovných dní v roku	220	264	264
Predpokladané predané priemer. denné množstvo	13	15	17
Plánované ročné tržby	199 914 €	276 804 €	313 711 €

Cenotvorba nosnej položky sortimentu (Fit- sit)

Cenotvorba – Fit-sit	bez DPH
Fit lopta	15,00 €
Nožičky	9,00 €
Kolieska	8,00 €
Operadlo	7,00 €
Skrutky	0,50 €
baliaci papier+krabica	0,10 €
straty 5% (nepredané, nepodarky)	1,98 €
Náklady	41,58 €
Predajná cena	69,90 €

V prvom roku podnikania predpokladám, že budem v strate – 10 291€, v druhom roku som už dosiahla zisk 17 827€ a v treťom roku som dosiahla zisk 29 010€. Na podnikanie uvažujem len s vlastnými zdrojmi.