

Česká zemědělská univerzita v Praze

Provozně ekonomická fakulta

Katedra Řízení



Teze bakalářské práce

Podnikatelský projekt

Jakub Mynařík

© 2015 ČZU v Praze

Souhrn

Bakalářská práce se zabývá podnikatelským projektem firmy Storyous.com s.r.o. a její expanzí na zahraniční trh. Vidina expanze je nutná z důvodu růstu firmy a nedostatečném využití potencionálu na českém trhu

Práce je rozdělena na dvě části. První Teoretická část se zabývá přehledem problematiky podnikatelského plánu. Praktická část zpracovává základní charakteristiky společnosti, včetně organizační struktury podniku. Dále analyzuje trh na, který se podnik chystá vstoupit a popisuje jeho vnitřní mechanismus. Vypracovaný marketingový mix zobrazuje následně možnost vstupu podniku na trh a její uplatnění. Souhrn firmy zpracovává SWOT analýza. Další aplikovanou analýzou je analýza finanční, která je zpracována pro rok 2013. Práce však také zohledňuje rok 2014, kde zobrazuje reálnou prodejnost produktů a služeb na českém trhu.

Klíčová slova: trh, konkurence, podnikatelský plán, marketing, makrookolí, mikrookolí, produkt, prodej, analýza

Cíl práce

Tento text reflektuje na aktuálnost dané problematiky a zaměřuje se na vytvoření podnikatelského záměru. Cílem práce je sestavit podnikatelský záměr pro již existující podnik. Tohoto cíle bude dosaženo postupně. Nejprve tedy bude postaven teoretický přehled dané problematiky, která souvisí s rozvojem firem a podnikatelským projektem. Následně bude analyzován současný stav firmy, proto aby bylo možné určit další směřování firmy. Poté budou určeny příležitosti na trhu a bude sestaven konkrétní záměr. V závěru poté bude stanoveno doporučení, zda je projekt vhodné realizovat či ne.

Metodika práce

Práce bude systematicky rozdělena do dvou oblastí, na něž budou navazovat jednotlivé kapitoly a podkapitoly. Literární rešerše bude zpracována na základě informací z odborné literatury a pramenných zdrojů, jejichž sumarizace bude uvedena v seznamu literatury. Budou zde vysvětleny jednotlivé pojmy z dané problematiky, postupy a metody práce pro praktickou část.

Praktická část bude popisovat hlavní charakteristiky vybraného podniku Storyous s.r.o. Na základě interních informací budou popsány produkty firmy, management firmy a její organizační struktura. Následně bude provedena analýza vnitřního a vnějšího trhu ze sekundárních dat dostupných z internetového portálu Ministerstva spravedlnosti a také možnosti konkurence na trhu zahraničním. Další kapitola se bude zabývat marketingovým mixem firmy Storyous s.r.o., bude provedena SWOT analýza a finanční analýza podniku, ve které jsou zjišťovány ukazatele rentability a likvidity.

Závěrem práce bude shrnut celý projekt a expanze na německý trh.

Výsledky a závěr

Cílem těchto pokladů bylo určit podnikatelský plán pro existující firmu Storyous.com s.r.o. V teoretické části byly určeny nejprve teoretické poznatky, které poté byly využity v praktické části. Firma je společnost s ručením omezeným, která na trhu působí od roku 2012. Její hlavní podnikatelská činnost se zaměřuje na gastronomické podniky, kterým nabízí pokladní systém, chytré přehledy a následné propojení se sociální sítí. Firma sice působí na českém trhu krátkou dobu, ale její narůstající obrat vede ke vstupu na zahraniční trh.

Z průzkumu globálního trhu bylo zjištěno, že pro expanzi je velmi vhodný německý trh, který je i trhem sousedícím. Analýza makrookolí odhalila trvalý růst HDP v Německu, což je příznivý faktor pro vstup na tento trh. Dále bylo zjištěno, že Němci velmi hojně navštěvují gastronomická zařízení a i v jejich kultuře je tento zvyk zaběhlý. Na německém trhu jsou čtyři hlavní konkurenti, kteří ovládají většinu trhu, avšak produkt firmy Storyous je ve vícero ohledech inovativnější a propojuje restaurátora se zákazníkem. Dostí složitá legislativa je především ve složitém získání povolení podnikat a v daňovém systému. Za stálou příležitost je však možné spatřit technologický pokrok, který je viditelný z růstu bezkontaktních platebních technologií, v růstu připojení k internetu, v růstu počtu smartphonů nebo v růstu počtu tabletů či jiných podobných zařízení. V Německu je vysoká kontrola tržeb a firmy jsou nuceny používat registrační pokladny. Na německém trhu, stejně jako v České republice je silná konkurence, co se týče nových konkurentů, mají vyšší bariéry při vstupu na trh. Díky své přidané hodnotě, kterou tvoří systém zákaznické péče prostřednictvím sociálních sítí, je velmi pravděpodobné, že firma na tomto německém trhu uspěje. To dokazuje i realistický plán výkazu zisku a ztrát, který vypovídá o tom, že v současné době firma dosahuje ztráty. Vzhledem k růstu působnosti, by mělo dojít k navýšení výnosů i bez velkého nárůstu nákladů. Z toho důvodu by měla ztráta rychleji klesat.

Dle SWOT analýzy mezi silné stránky patří, kvalitní produkt, nízké kapitálové zatížení a individuální přístup ke klientům. Slabými stránkami je krátká historie firmy a financování investory. Běžná likvidita podniku je nižší než doporučená, avšak pohotová likvidita tuto hranici převyšuje téměř o třetinu. Rentabilita aktiv je záporná z důvodu investic do aktiv společnosti. Rentabilita tržeb ukazuje, že z každé investované koruny je návratnost 3,76 koruny. Díky příznivé rentabilitě a silným investorům se podnik může pustit do expanze.

Dle mého názoru je tento projekt realizace plánů expandovat na německý trh proveditelný s rychlým nárůstem odběratelů. Tento růst je spojen s nízkými vstupními náklady odběratelů a vysokou přidanou hodnotou produktů a služeb.

Seznam použitých zdrojů:

- Fotr, J., 1993. *Jak připravit optimální podnikatelský projekt*. 1.vydání editor Praha: Eurovia.
- Fotr, J., 2007. *Podnikatelský záměr a investiční rozhodování*. Praha: Grada.
- Fotr, J. & Souček, I., 2011. *Investiční rozhodování a řízení projektů*. 2 editor Praha: Grada.
- Jakubíková, D., 2009. *Strategický marketing - Strategie a trendy*. Praha: Grada.
- Kolektiv, A., 2005. *Jak napsat podnikatelský plán, aneb, Kudy vede cesta k úspěchu*. 1 editor Praha: CzechInvest.
- Sbírka, z., 2014. *Zákon o obchodních korporacích*. 1 editor Praha: Sagit.
- Synek, M., 2010. *Podniková ekonomika*. Praha: C.H. Beck.
- Tichá, I. & Hron, J., 2013. *Strategické řízení*. 1 editor Praha: Česká zemědělská univerzita v Praze.
- Wupperfeld, U., 2003. *Podnikatelský plán pro úspěšný start*. 1 editor Praha: Management Press.
- Statistiky Eurostatu: HDP, [cit 2. 3. 2015]. Dostupné z URL:
<http://apl.czso.cz/pll/eutab/html.h?ptabkod=tec00115>