

Univerzita Hradec Králové
Fakulta informatiky a managementu
Katedra ekonomie

Podnikatelský plán na založení fitness studia
Diplomová práce

Autor: Bc. Andrea Kubištová
Studijní obor: Informační management

Vedoucí práce: Ing. Gabriela Trnková, Ph.D.

Hradec Králové

Duben, 2023

Prohlášení:

Prohlašuji, že jsem diplomovou práci zpracovala samostatně a s použitím uvedené literatury.

V Hradci Králové dne 27.4.2023

Bc. Andrea Kubištová

Poděkování:

Děkuji vedoucí diplomové práce Ing. Gabriele Trnkové, Ph.D. za odborné vedení, cenné rady a pozitivní přístup. Také děkuji své rodině za velkou psychickou podporu!

Anotace

Cílem této diplomové práce je především vytvoření podnikatelského plánu na založení fitness studia, na základě, kterého bude možné zhodnotit realizovatelnost záměru v praxi. Práce je rozdělena na teoretickou a praktickou část. Teoretická část práce charakterizuje podnikání osob samostatně výdělečně činných (OSVČ) v ČR, jeho právní a účetní aspekty a popisuje tvorbu podnikatelského plánu a všech jeho součástí. Praktická část obsahuje konkrétní podnikatelský plán, který je vytvořen na základě poznatků z teoretické části. Plán popisuje a analyzuje makrookolí a mikrookolí podniku za pomoci vhodných strategických analýz, které vycházejí ze statistických dat a poznatků autorky. Na základě analýz je pro nově vznikající podnik sestavena vhodná marketingová, obchodní strategie a dále finanční plán, který prokazuje ekonomickou realizovatelnost podnikatelského plánu v praxi.

Annotation

Title: Business Plan for the Establishment of a Fitness Studio

This diploma thesis aims to create a business plan for the establishment of a fitness studio, based on which it will be possible to evaluate the feasibility of the plan in practice. The work is divided into a theoretical and a practical part. The theoretical part of the thesis characterizes the business of self-employed persons (OSVČ) in the Czech Republic, its juristic and accounting aspects and describes the creation of a business plan and all its components. The practical part contains a specific business plan, which is created on the basis of knowledge from the theoretical part. The plan describes and analyzes the macro- and micro-environment of the company with the help of appropriate strategic analyses, which are based on statistical data and knowledge of the author. Based on the analyses is assembled a suitable marketing strategy, business strategy and financial plan for the newly emerging business, which demonstrates the economic feasibility of the business plan in practice.

Obsah

1	Úvod.....	1
1.1	Cíl práce.....	2
1.2	Metodika zpracování.....	2
	Teoretická část práce	4
2	Vymezení základních pojmů	4
2.1	Podnikání.....	4
2.2	Podnikatel	5
2.3	Podnik.....	6
3	Volba právní formy podnikání	6
3.1	Podnikání fyzických osob.....	7
3.1.1	Živnost	7
3.1.2	Získání živnostenského oprávnění	8
4	Možnosti evidence příjmů a výdajů pro OSVČ	9
4.1	Daňová evidence.....	11
4.1.1	Evidence příjmů a výdajů	13
4.1.2	Evidence pohledávek a dluhů	16
4.1.3	Evidence majetku	19
4.1.4	Evidence zásob	23
4.1.5	Mzdová evidence	24
4.1.6	Uzavření daňové evidence	24
5	Podnikatelský plán	25
5.1	Struktura podnikatelského plánu	27
5.1.1	Titulní strana	27
5.1.2	Exekutivní souhrn	27
5.1.3	Charakteristika podniku a produktu.....	28

5.1.4	Charakteristika vlastníka.....	28
5.1.5	Analýza trhu a zákazníka.....	29
5.1.6	Analýza konkurence	29
5.1.7	Realizační projektový plán.....	30
5.1.8	Personální zabezpečení.....	30
5.1.9	Marketingová strategie	31
5.1.10	Finanční plán.....	32
5.1.11	Rizika a potenciál úspěšnosti projektu.....	33
5.1.12	Přílohy	34
	Praktická část práce.....	35
6	Podnikatelský plán na založení fitness studia	35
6.1	Titulní strana.....	36
6.2	Shrnutí.....	37
6.3	Charakteristika nabízených služeb	38
6.4	Charakteristika podniku.....	40
6.4.1	Právní forma.....	40
6.4.2	Provozovna	41
6.4.3	Dodavatelé.....	41
6.5	Charakteristika majitelky.....	42
6.6	Analýza tržního prostředí.....	43
6.6.1	PEST analýza	43
6.7	Analýza zákazníka.....	49
6.8	Analýza konkurence.....	51
6.9	Realizační projektový plán	57
6.10	Personální zabezpečení.....	57
6.11	Marketingová strategie.....	60

6.11.1	Produkt.....	60
6.11.2	Místo.....	60
6.11.3	Cena	61
6.11.4	Propagace	63
6.12	Finanční plán	64
6.12.1	Mzdové náklady	64
6.12.2	Zakladatelský rozpočet	65
6.12.3	Měsíční příjmy	70
6.12.4	Očekávaný budoucí vývoj příjmů a výdajů.....	74
6.12.5	Bod zvratu	82
6.12.6	Ekonomický zisk.....	85
6.13	Potenciál úspěšnosti podnikatelského záměru a jeho rizika	86
6.13.1	SWOT analýza	87
6.13.2	Rizika a jejich eliminace.....	88
7	Závěr.....	90
8	Seznam použité literatury.....	93
9	Přílohy	98

Seznam obrázků

Obrázek 1: Struktura obchodního majetku	12
Obrázek 2: Struktura daňové evidence	12
Obrázek 3: Marketingový mix.....	31
Obrázek 4: Logo fitness studia.....	36
Obrázek 5: Mapa – demografická oblast potencionálních zákazníků	50
Obrázek 6: Persona trenér 1.....	58
Obrázek 7: Persona trenér 2.....	59
Obrázek 8: Persona lektora pole dance.....	59
Obrázek 9: SWOT analýza fitness studia Chill Gym.....	88

Seznam tabulek

Tabulka 1: Přehled pásem paušální daně dle výdajových paušálů	10
Tabulka 2: Přehled daňových a nedaňových příjmů.....	13
Tabulka 3: Přehled daňových a nedaňových výdajů.....	15
Tabulka 4: Vývoj HDP v % meziročně.....	45
Tabulka 5: Vývoj CPI v % meziročně.....	45
Tabulka 6: Cena energií v EUR v roce 2022 oproti roku 2021.....	46
Tabulka 7: Kvantitativní charakteristika cílové skupiny zákazníků.....	51
Tabulka 8: Přehled konkurence	51
Tabulka 9: Ganttův diagram	57
Tabulka 10: Přehled cen konkurence	61
Tabulka 11: Ceník zakládajícího fitness studia Chill Gym.....	62
Tabulka 12: Mzdové náklady.....	65
Tabulka 13: Zakladatelský rozpočet.....	66
Tabulka 14: Zřizovací výdaje.....	67
Tabulka 15: Investiční výdaje	67
Tabulka 16: Měsíční provozní výdaje	69
Tabulka 17: Varianty obsazenosti pro multifunkční sál.....	70
Tabulka 18: Varianty měsíčních příjmů pro multifunkční sál.....	71
Tabulka 19: Varianty obsazenosti pro pole dance sál	72

Tabulka 20: Varianty měsíčních příjmů pro pole dance sál.....	73
Tabulka 21: Souhrn měsíčních příjmů fitness studia	74
Tabulka 22: Odpisy souboru věcí	75
Tabulka 23: Odpisy technického zhodnocení dlouhodobého majetku.....	75
Tabulka 24: Přehled daňově uznatelných příjmů a výdajů (realistický scénář).....	77
Tabulka 25: Přehled všech příjmů a výdajů (realistický scénář)	77
Tabulka 26: Přehled o majetku a závazcích v Kč (reálný scénář)	78
Tabulka 27: Přehled daňově uznatelných příjmů a výdajů (pesimistický scénář) ..	79
Tabulka 28: Přehled všechny příjmů a výdajů (pesimistický scénář)	79
Tabulka 29: Přehled o majetku a závazcích (pesimistický scénář)	80
Tabulka 30: Přehled daňově uznatelných příjmů a výdajů (optimistický scénář)...	81
Tabulka 31: Přehled všech příjmů a výdajů (optimistický scénář).....	81
Tabulka 32: Přehled o majetku a závazcích (optimistický scénář)	82
Tabulka 33: Náklad na jednu hodinu lekce.....	83
Tabulka 34: Bod zvratu pro jednotlivé lekce	84
Tabulka 35: Výpočet ekonomického zisku v Kč.....	86

1 Úvod

K rozhodnutí začít podnikat může vést mnoho důvodů a záleží na konkrétní motivaci každého člověka. Jedním z důvodů je časová flexibilita a nezávislost, možnost sám za sebe rozhodovat a ovlivňovat výši svých příjmů. Pro spoustu lidí podnikání může znamenat realizovat se v činnosti, ve které vynikají a splnit si tak svůj sen. Začátky podnikání jsou však vždy spojeny s určitými riziky, kterým musí každý podnikatel čelit. Nejvíce obávané je finanční riziko, vycházející ze znalosti finanční situace firmy, kdy začátek podnikání může vyžadovat velké investice, které se nemusejí vyplatit. Dále může být velmi obtížné obstát na trhu mezi konkurencí, která nabízí podobné služby či výrobky. Úspěch v podnikání není nikdy zaručen, ale každý podnikatel si může zvýšit šance, například tím, že svůj počáteční nápad či myšlenku převede do dobře zpracovaného podnikatelského plánu.

Právě zpracování podnikatelského plánu na založení fitness studia Chill Gym je předmětem této diplomové práce. Motivem pro zvolení tématu byl dlouhodobý zájem autorky realizovat se v oblasti fitness a zdravého životního stylu a založit si vlastní centrum, které nabízí širokou nabídku lekcí a kurzů zaměřené na různé druhy aktivního pohybu. Smyslem této práce je zhodnotit, zda je reálné podnikatelský záměr uskutečnit či nikoliv.

Diplomová práce je rozdělena na teoretickou a praktickou část. V teoretické části jsou vysvětleny hlavní pojmy týkající se podnikání, právní aspekty podnikání, daňové evidence a specifika v podnikání v oblasti fitness zařízení. Další část je věnována tvorbě podnikatelského plánu a jeho obsahu. V praktické části je podrobně zpracovaný plán konkrétního podniku, který vychází ze struktury popsané v teoretické části. Obsahem podnikatelského plánu je představení podniku a služby, následuje analyzování vnějších i vnitřních částí podniku. Dále je představen realizační, marketingový plán a finanční plán, který popisuje podnik z ekonomického hlediska. Ve finančním plánu je pak pomocí ekonomického zisku provedeno závěrečné vyhodnocení celého projektu. Na závěr je pomocí SWOT

analýzy vyhodnocena potencionální úspěšnost celého projektu a jsou zde identifikovány případné nedostatky a rizika podnikatelské příležitosti.

1.1 Cíl práce

Cílem práce je především vytvoření podnikatelského plánu na založení fitness studia Chill Gym, na základě, kterého bude možné zhodnotit realizovatelnost záměru v praxi. Dílčím cílem je rovněž zhodnotit makrookolí a mikrookolí podniku za pomoci vhodných strategických analýz. Dalším dílčím cílem je sestavit pesimistický, realistický a optimistický scénář hospodaření podniku pro první tři roky podnikání a posoudit ekonomickou efektivnost dané činnosti.

Teoretická část práce si pak klade za cíl charakterizovat podnikání osob samostatně výdělečně činných (OSVČ) v ČR, jeho právní a účetní aspekty a popsat tvorbu podnikatelského plánu a všech jeho součástí. Zpracovaný podnikatelský plán pomůže autorce s rozhodováním, zda se do podnikání ve sportovním odvětví pustit či nikoliv, a zároveň poslouží jako podklad pro založení reálného podniku.

1.2 Metodika zpracování

Informace v diplomové práci vychází z primárních a sekundárních zdrojů. Bylo převážně pracováno s tuzemskými knižními i online zdroji, zahraničních zdrojů bylo využito málo, jelikož autorka tvořila podnikatelský plán pro tuzemský trh. Právní aspekty týkající se podnikání se opírají o platnou českou legislativu. Praktická část je zpracovaná metodou případové studie nově založeného fitness studia Chill Gym. Podnikatelský plán byl vytvořen podle struktury, která byla popsána v teoretické části. Pro zmapování vnitřního a vnějšího okolí nově vznikající podniku jsou využity vhodné metody analýz.

Rozbor vnějšího okolí je proveden pomocí PEST analýzy, která definuje politicko-legislativní, ekonomické, sociologické a technologické faktory, které mohou ovlivňovat podnik. Do PEST analýzy jsou využity zejména dostupná data

Ministerstva financí a Ministerstva průmyslu a obchodu popisující tuzemskou situaci. Pro evropskou situaci jsou využita data z rozsáhlých databází Eurostatu. Pro charakteristiku tržních trendů sportovního odvětví, do kterého spadá nově vznikající podnik, jsou využita dostupná data České komory fitness. Cílový trh pro podnikání byl analyzován pomocí dat z Českého statistického úřadu kvantitativní metodou. Další informace týkající se podnikání ve sportovním odvětví čerpala autorka z pracovních zkušeností ve sportovních zařízeních. Konkurence podniku je vybrána na základě podobnosti nabízejících služeb a poté je dle předem zvolených kritérií analyzována a hodnocena. Výstupy z analýzy vnějšího prostředí jsou poté vyhodnoceny a využity pro vytvoření marketingové strategie pomocí marketingového mixu.

Ve finanční části podnikatelského plánu jsou vyčísleny příjmy na základě odlišné obsazenosti fitness studia ve třech variantách. Rozpočet fitness studia je odhadnut s přihlédnutím na nynější ekonomickou situaci. Bod zvratu fitness studia je vypočítán na základě upraveného vzorce, kdy v tomto případě bod zvratu představuje minimální nutný počet klientů na lekci, aby fitness centrum vykazovalo nulový zisk. Budoucí hospodářský vývoj fitness studia pro první tři roky podnikání je sestaven v realistické, pesimistické a optimistické variantě na základě dat ve finančním plánu. Závěrečné vyhodnocení celého projektu je provedeno pomocí ekonomického zisku. Potenciál úspěšnosti celého projektu je hodnocen pomocí SWOT analýzy, která sumarizuje data z předchozích analýz a identifikuje potencionální rizika projektu.

Pro vypracování návrhu loga je využit online grafický editor Canva a pro zpracování výpočtů a sestavování tabulek tabulkový procesor Microsoft Excel.

Teoretická část práce

2 Vymezení základních pojmů

Před řešením samotné problematiky je nutné vymežit a definovat několik základních pojmů z oblasti podnikání.

2.1 Podnikání

Podle obchodního zákoníku, platného do roku 2013, je podnikání soustavná činnost prováděná samostatně podnikatelem vlastním jménem a na vlastní odpovědnost za účelem dosažení zisku (zákon č. 513/1991 Sb.).

Podnikání však lze charakterizovat mnohem barvitěji než jen podle zákona, který nepřipouští jinou motivaci než jen dosažení zisku. K podnikání může mít podnikající osoba spoustu jiných specifických či osobních důvodů, které odrážejí životní styl, podmínky, aktuální rodinou situaci, stav mysli nebo předchozí zkušenosti (Šafrová, Drážilová, 2019). Záleží tedy z jakého úhlu pohledu je na podnikání nahlíženo. Podle Veber a Srpová (2012) lze na podnikání nahlížet hned z několika hledisek a to:

- **Ekonomického** – vnímá podnikání jako dynamický proces vytváření přidané hodnoty při zapojení ekonomických zdrojů a jiných aktivit.
- **Psychologického** – jako prostředek pro dosažení seberealizace a schopnost „něčeho“ dosáhnout.
- **Sociologického** – se zaměřuje na dosažení blahobytu všech zainteresovaných stran a hledáním cesty k dokonalejšímu využití zdrojů a vytváření příležitostí pro společnost.
- **Právníckého** – je jasně definované zákonem.

Je tedy zřejmé, že definice podnikání není pro každého jednoznačná. Samotná autorka podnikání vnímá jako proces seberealizace a možnost rozvoje své osobnosti. Jeho výsledkem je realizace jedinečného nápadu, který přinese jisté benefity podnikateli, jako je časová flexibilita a dostatečné finanční ohodnocení, ale také bude zajímavým přínosem pro společnost.

2.2 Podnikatel

Nový občanský zákoník definuje podnikatele takto: „*kdo samostatně vykonává na vlastní účet a odpovědnost výdělečnou činnost živnostenským nebo obdobným způsobem se záměrem činit tak soustavně za účelem dosažení zisku, je považován se zřetelem k této činnosti za podnikatele*“ (zákon č. 89/2012 Sb., §420).

Podnikatel může být vnímán opět mnoha způsoby. V odborných literaturách najdeme několik definic podnikatele. Podle Veber a Srpová (2012) je podnikatel: „*osoba schopná rozeznat příležitost, mobilizovat a využívat zdroje a prostředky k dosažení stanovených cílů a ochotná podstoupit k tomu odpovídající rizika.*“ Podnikatel by měl také mít motivaci a odhodlání podnikat, splňovat určité dispozice a osobní vlastnosti (Taušl Procházková, Jelínková., 2018).

Převládající osobnostní rysy podnikatelů či jaké rysy stojí za úspěchem podnikatelů je velmi těžké určit (Srpová a kol. 2020). I přesto se většina odborné literatury shodne na tom, že podnikatele spojují některé společné rysy a osobnostní předpoklady. Některé z nich uvádí například Šafrová Drášilová (2019):

- trpělivost, cílevědomost, houževnatost, schopnost rozhodovat rychle ve stresu s nedostatkem informací a s velkou odpovědností za výsledek,
- nenechat se odradit jedním neúspěchem, přicházet stále s novými nápady a mít dlouhodobou vizi.

Podle Brodský a Stříteská (2010) je také například důležité disponovat:

- organizačními schopnostmi,
- schopnostmi zvolit si nové a realizovatelné cíle,
- schopnostmi zabezpečovat kapitálové a lidské zdroje,
- ochotou podstupovat riziko.

2.3 Podnik

Podnik nový občanský zákoník nazývá obchodní závod a je definován jako: „organizovaný soubor jmění, který podnikatel vytvořil a který z jeho vůle slouží k provozování jeho činnosti. Má se za to, že závod tvoří vše, co zpravidla slouží k jeho provozu“ (zákon c. 89/2012 Sb., § 502).

Veber a Srpová (2012) definují podnik v obecné rovině jako subjekt, ve kterém dochází k přeměně zdrojů (vstupů) ve statky (výstupy). Rozsáhleji je podnik vymezen jako uspořádaný soubor prostředků, zdrojů, práv a jiných majetkových hodnot, které slouží podnikateli k provozování podnikatelských aktivit.

Posláním podniku je vyrábět a tržně realizovat výrobky, zboží a poskytovat služby zákazníkům, tak aby uspokojovaly potřeby všech, kteří jsou s vývojem podniku spjatí. Cílem podnikání je maximalizace hodnoty podniku (Martinovičová a kol., 2019).

3 Volba právní formy podnikání

Před zahájením podnikání je důležité zvolit vhodný typ právní formy. Při volbě právní formy podnikání je nutné v každé konkrétní situaci zvážit přednosti a nedostatky právních forem, které přicházejí v úvahu pro efektivní fungování podniku v měnících se podmínkách (Martinovičová a kol., 2019). Volba právní formy podnikání představuje významné rozhodnutí. V pozdější době lze zvolený typ právní formy transformovat na jiný, ale může to přinášet další komplikace a náklady. (Srpová, Řehoř, 2010, str.67). V České republice je možné založit podnikání jako:

- fyzická osoba – jedná se o samostatné podnikání jednotlivců pod jejich vlastním jménem a na vlastní odpovědnost (obvykle živnosti, či podniky jednotlivců podnikajících na základě zvláštních právních předpisů),
- právnická osoba – vznikne nový právní subjekt jako jsou obchodní korporace (obchodní společnosti a družstva) a státní podniky.

Základním kritériem pro volbu právní formy může být například počet společníků a jejich vzájemný vztah, typ činnosti, rizika a ručení za vzniklé závazky, situace v okolí podniku a financování (Šafrová Drášilová, 2019). Právě způsob ručení bývá často velmi podstatným kritériem. Zatímco fyzické osoby ručí celým svým majetkem za vzniklé závazky a jsou odměněny nižší daňovou zátěží, právnické osoby mají oddělený soukromý majetek od podnikatelského u kapitálových společnostech (Hučka a kol, 2021).

3.1 Podnikání fyzických osob

V případě podnikání fyzické osoby se jedná o právní formu „osoba samostatně výdělečně činná“ (OSVČ). Fyzická osoba, která chce podnikat musí získat živnostenské nebo jiné oprávnění.

3.1.1 Živnost

Podle živnostenského zákona se živností rozumí: „*soustavná činnost provozovaná samostatně, vlastním jménem, na vlastní odpovědnost, za účelem dosažení zisku a za podmínek stanovených tímto zákonem*“ (zákon č. 455/1991 Sb., §2).

Podle požadavků na odbornou způsobilost se živnosti dělí následovně (Srpková, Řehoř, 2010):

- **Ohlašovací** – vznikají a jsou provozovány na základě ohlášení a jsou osvědčeny výpisem ze živnostenského rejstříku. Dále se dělí na:
 - **Řemeslné** – pro získání a provozování je podmínkou výuční list, maturita nebo diplom v oboru, nebo také šestiletá praxe, např. zednictví, řeznictví, klempířství atd. (kompletní seznam živností je v příloze č. 1 živnostenského zákona).
 - **Vázané** – pro získání a provozování je podmínkou prokázání odborné způsobilosti, kterou stanoví příloha č. 2 živnostenského zákona, např. masérské služby, vedení účetnictví, provoz sportovních zařízení atd.

- **Volné** – není potřeba pro získání či provozování prokázat žádnou odbornou způsobilost, např. velkoobchod a maloobchod atd. (k nalezení v příloze č. 4 živnostenského zákona).
- **Koncesované** – vznikají a jsou provozovány na základě správního rozhodnutí (jedná se o obory, u kterých existuje zvýšené riziko ohrožení bezpečnosti, zdraví, majetku atd., např. výroba a prodej alkoholických nápojů).

3.1.2 Získání živnostenského oprávnění

Pro získání živnostenského oprávnění je nutné splňovat podmínky dané živnostenským zákonem:

- **Všeobecné podmínky:** minimální věk 18 let, způsobilost k právním úkonům, bezúhonnost.
- **Zvláštní podmínky:** odborná a jiná způsobilost (vyžaduje-li to živnost).

Pokud se fyzická osoba rozhodne podnikat na základě živnostenského oprávnění, musí tuto skutečnost oznámit na libovolném živnostenském úřadu.

Jestliže podnikatel splňuje všechny podmínky pro získání živnostenského oprávnění, následují tyto kroky k zahájení podnikatelské činnosti (Veber, Srpová, 2012):

- Navrhnout obchodní jméno, pod kterým bude živnostenské podnikání provozováno.
- Vyplnit Jednotný registrační formulář (JRF) na Centrálním registračním místě (CRM – libovolný živnostenský úřad na území ČR) nebo na Czech Pointu, lze vyplnit i elektronicky.
- Zaplatit správní poplatek za založení živnosti (1 000 Kč).
- Zahájit podnikatelskou činnost.

K jednotnému registračnímu formuláři se musí přiložit požadované dokumenty, nejčastěji to jsou (Veber, Srpová, 2012):

- občanský průkaz pro ověření totožnosti a plnoletosti,
- doklady potvrzující odbornou či jinou způsobilost, pokud to typ živnosti, vyžaduje (praxe, vzdělání, kvalifikační zkoušky apod.),
- doklady o právu užívání prostor uvedených jako místo podnikání.

Fyzická osoba dále podle druhu podnikatelské činnosti musí učinit další registrace na příslušné instituce to vše může učinit prostřednictvím JRF na živnostenském úřadě (CRM). Jedná se např. o registrace na následujících institucích (Veber, Srpová, 2012):

- Živnostenský úřad – ohlášení živnosti či žádost o koncesi,
- Česká správa sociálního zabezpečení – oznámení o zahájení a ukončení samostatné výdělečné činnosti OSVČ, přihláška k důchodovému a nemocenskému pojištění OSVČ,
- Zdravotní pojišťovna – oznámení pojištěnce o zahájení a ukončení podnikatelské činnosti,
- Finanční úřad – přihláška k registraci k dani z příjmů fyzických osob, z přidané hodnoty, z nemovitosti, silniční aj.,
- Úřad práce: hlášení volného pracovního místa.

4 Možnosti evidence příjmů a výdajů pro OSVČ

Každý podnikatel musí ze zákona o dani z příjmů evidovat své příjmy a výdaje za účelem zjištění daně z příjmů. OSVČ má hned několik možností, jak může své příjmy evidovat (Pokorná, 2021):

- **Vedení účetnictví** – mohou se proto některé OSVČ dobrovolně rozhodnout, ale existují případy, kdy je fyzická osoba povinna vést účetnictví, pokud je považována za účetní jednotku, jak definuje zákon o účetnictví (např. pokud roční obrat OSVČ přesáhl v minulém roce 25 milionů Kč nebo pokud to udává zvláštní právní předpis (zákon č. 563/1991 Sb.).
- **Vedení daňové evidence** – evidují se příjmy a výdaje, které souvisí s podnikatelskou činností. Podnikatel uplatňuje skutečné výdaje, pokud se tak rozhodne. Daňové evidenci je věnována samostatná kapitola.

- **Evidence příjmů s následným uplatněním paušálních výdajů** – tato varianta spočívá v odečtení fixní procentuální části výdajů od reálných ročních příjmů. Paušál lze uplatnit do maximální výše příjmů 2 milionů Kč (zákon č. 586/1992 Sb.). Výše paušálních výdajů je stanovena zákonem o daních z příjmů a odvíjí se podle toho, o jakou oblast podnikání se jedná. Výhodou je, že OSVČ nemusí evidovat žádné faktury a účtenky a může se pro uplatnění výdajů paušálem rozhodnout kdykoliv ve zdaňovacím období, pokud je to pro něj výhodnější. (Macháček, 2021)
- **Evidence příjmů s následným uplatněním režimu paušální daně** – je to dobrovolný způsob jako mohou OSVČ od roku 2021 jednou měsíční souhrnnou platbou (paušální daní) na příslušný finanční úřad vyřešit daňové a odvodové povinnosti (sociální a zdravotní pojištění). Paušální daň lze využít pouze při splnění podmínek stanoveným zákonem. Od roku 2023 se zákon č. 366/2022 Sb. podstatným způsobem mění a rozšiřuje podmínky pro paušální daň a zavádí tři pásma. Pásma jsou popsána v následující Tabulce 1.

Tabulka 1: Přehled pásem paušální daně dle výdajových paušálů

Roční příjmy	A alespoň 75 % příjmů je z činnosti na které lze uplatnit výdajový paušál:		
	80 %	60 %	40 %
Do 1 mil. Kč	1. pásmo bez ohledu na to, z jaké činnosti		
Do 1,5 mil. Kč	1. pásmo	2. pásmo	
Do 2 mil. Kč	1. pásmo	2. pásmo	3. pásmo

Zdroj: vlastní zpracování dle (Dušek, Sedláček, 2023, str.15)

Pro účely této diplomové práce bude nadále věnována pozornost daňové evidenci, které bude uplatňována v praktické části podnikatelského plánu.

4.1 Daňová evidence

V rámci daňové evidence se evidují příjmy a výdaje, které souvisí s podnikatelskou činností. Podnikatel je také povinen evidovat údaje o majetku a dlužích. Daňová evidence slouží podnikatelům ke zjištění základu daně z příjmů, tudíž poskytuje údaje potřebné pro daňové přiznání. Ale také může poskytnout potřebné ekonomické údaje, které mohou podnikateli pomoci při rozhodování nebo řízení jeho podnikání.

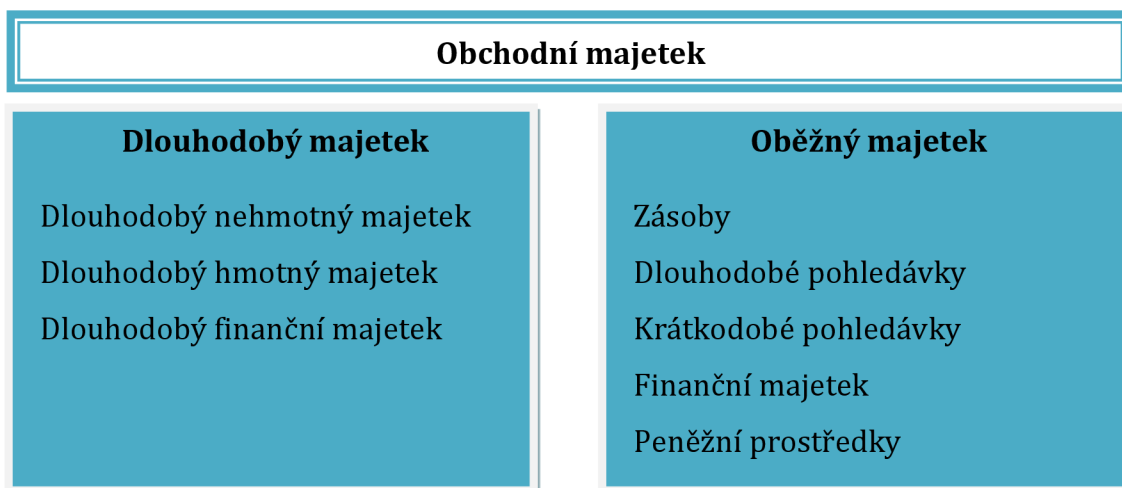
Legislativně je daňová evidence upravována zákonem o daních z příjmů a její definice zní následovně: „*Daňovou evidencí se pro účely daní z příjmů rozumí evidence pro účely stanovení základu daně a daně z příjmů. Tato evidence obsahuje údaje o příjmech a výdajích, v členění potřebném pro zjištění základu daně, majetku a dlužích.*“ (zákon č. 586/1992 Sb., § 7b). Forma daňové evidence není výslovně předepsaná, ale je pouze stanovena povinnost pro poplatníka uchovávat daňovou evidenci pro všechna zdaňovací období, pro která neuplynula lhůta pro stanovení daně (zákon č. 586/1992 Sb., § 7b).

Dříve OSVČ museli vést jednoduché účetnictví, které bylo zrušeno a nahrazeno daňovou evidencí od 1.1. 2004, kdy vstoupila platnost Novela zákona o účetnictví. Oproti jednoduchému účetnictví je daňová evidence méně administrativně náročná a také značně jednodušší po metodické stránce (Dušek, Sedláček 2023, str.8).

Způsob daňové evidence se také bude lišit pro plátce dani z přidané hodnoty (DPH). Plátcem DPH se stane osoba povinná, jejíž obrat za nejvýše 12 bezprostředně předcházejících po sobě jdoucích kalendářních měsíců přesáhne 2 mil. Kč (zákon č. 235/2004 Sb., § 6). Evidence pro účely DPH musí obsahovat veškeré údaje potřebné pro daňové přiznání k DPH a kontrolní hlášení, popřípadě i souhrnné hlášení. Forma daňové evidence se bude odvíjet od jednotlivých složek obchodního majetku. Obchodní majetek lze definovat jako, „*souhrn majetkových hodnot (věcí, pohledávek a jiných práv a penězi ocenitelných hodnot, které jsou ve vlastnictví podnikatele (firmy) a které byly nebo jsou obsahem daňové evidence.*“ (Dušek, Sedláček, 2023, str.

17). Na následujícím Obrázku Obrázek 1 je zachycena struktura obchodního majetku.

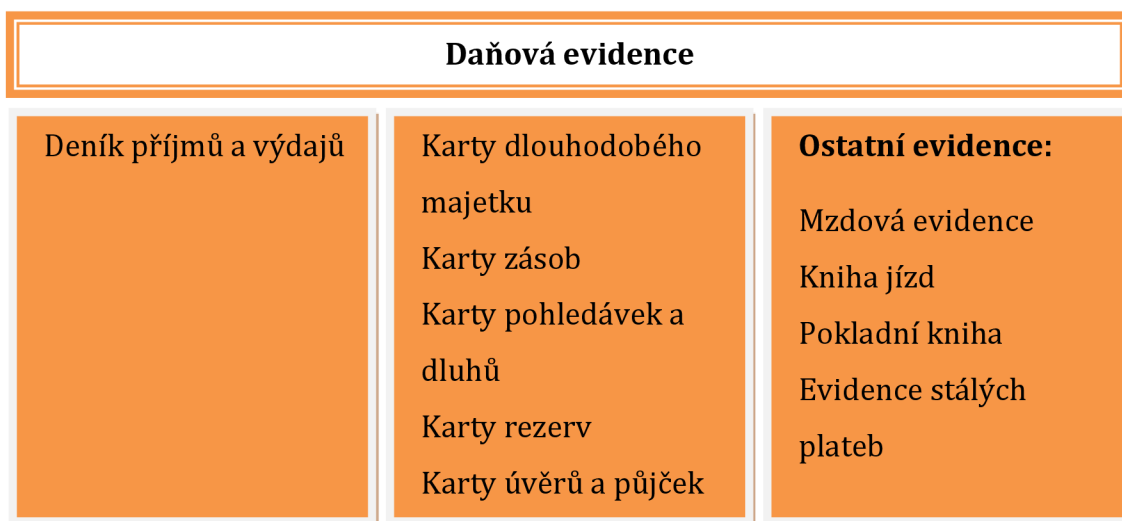
Obrázek 1: Struktura obchodního majetku



Zdroj: vlastní zpracování dle (Dušek, Sedláček, 2023)

V daňové evidenci je vhodné zachytit peněžní toky pomocí deníku příjmů a výdajů, který zachycuje všechny pohyby v pokladně a na bankovním účtu. Pro evidenci ostatních složek majetku a dluhů se používají evidenční karty. Na následujícím Obrázku Obrázek 2 je zachyceno schéma struktury daňové evidence.

Obrázek 2: Struktura daňové evidence



Zdroj: vlastní zpracování dle (Dušek, Sedláček, 2023)

4.1.1 Evidence příjmů a výdajů

Evidence příjmů a výdajů by měla být vedena v potřebném členění tak, aby z ní mohl podnikatel (popř. finanční úřad) vypočítat základ daně z příjmů.

Evidence příjmů

Příjem definuje zákon č. 586/1992 Sb. o daních z příjmu ve znění pozdějších předpisů jako (§ 3): *“peněžité i nepeněžité plnění, které poplatník nabývá v průběhu podnikání”*. V daňové evidenci by měly být zachyceny příjmy fyzických osob, které jsou předmětem daně. Příjmy se pro potřeby zjištění základu daně člení na (Dušek, Sedláček, 2023, str. 25):

- peněžní příjmy – skutečné přítoky peněz (např. převzetí peněžní hotovosti, připsání peněžních prostředků na bankovní účet),
- nepeněžní příjmy – (např. zápočet vzájemných pohledávek a dluhů),
- příjmy dosažené směnou.

Předmětem daňové evidence podle § 7b zákona o dani z příjmu nejsou příjmy, které jsou od daně z příjmů osvobozeny (např. dotace z rozpočtu obce, kraje nebo státu, bezúplatný příjem z nabytí dědictví nebo odkazu apod.) nebo nejsou předmětem daně (např. vklady vlastních peněžních prostředků, úvěry ani zápůjčky nebo příjmy získané nabytím akcí či podílových listů). Typické příklady daňových či nedaňových příjmů shrnuje následující Tabulka 2.

Tabulka 2: Přehled daňových a nedaňových příjmů

Daňové příjmy	Nedaňové příjmy
všechny tržby (za zboží, výrobky či služby)	osobní peněžité vklady
náhrady od pojišťoven	přijaté dotace
přijaté zálohy	úvěry a zápůjčky
	přeplatky na pojistném

Zdroj: vlastní zpracování dle (Hakalová, Pšenková, Kryšková, 2021)

Evidence výdajů

Všeobecná definice daňově uznatelných výdajů podle zákona o daních z příjmů zní následovně: „Výdaje (náklady) vynaložené na dosažení, zajištění a udržení zdanitelných příjmů se pro zjištění základu daně odečtou ve výši prokázané poplatníkem a ve výši stanovené tímto zákonem a zvláštními předpisy. Ve výdajích na dosažení, zajištění a udržení příjmů nelze uplatnit výdaje, které již byly v předchozích zdaňovacích obdobích ve výdajích na dosažení, zajištění a udržení příjmů uplatněny“ (zákon č. 586/1992 Sb., § 24).

Výdaje mohou mít stejně jako příjmy peněžitou a nepeněžitou formu a jsou členěny v daňové evidenci následovně (Dušek, Sedláček, 2023, str.26):

- peněžní daňové výdaje – skutečné odtoky peněz,
- nepeněžní daňové výdaje – snižují základ daně poplatníka (např. odpisy dlouhodobého majetku, tvorba rezerv).

Dále mohou být evidovány výdaje, které nejsou ještě zaplacené, ale jsou daňově uznatelné. Jde zejména o uplatnění daňových odpisů dlouhodobého majetku, kdy majetek nemusí být uhrazen, ale jsou splněny podmínky pro jeho odpisování. Dále je to časově rozlišné nájemné u finančního leasingu (Dušek, Sedláček, 2023, str, 26.). Může také nastat situace, kdy podnikatel má výdaje, které poté nejsou daňově uznatelné. Zejména se jedná o zaplacení nákladových záloh (např. na zboží či služby), které zaplatí podnikatel vedoucí daňovou evidenci poplatníkovi, který je spojenou osobou vedoucí účetnictví a ke konci zdaňovací období není konečná faktura (zákon č. 586/1992 Sb., § 5, odst. 10).

Dále je nutné věnovat zvláštní pozornost výdajům, které se týkají škod, jelikož bývají často chybně evidovány (Macháček, 2021). Rozdělují se do dvou typů:

- škody na vlastním majetku (nejsou daňově uznatelné),
- škody způsobené na cizím majetku (jsou daňově uznatelné).

Následující Tabulka 3 přehledně shrnuje typické příklady daňových či nedaňových (neovlivňující základ daně) výdajů.

Tabulka 3: Přehled daňových a nedaňových výdajů

Daňové výdaje	Nedaňové výdaje
nákup materiálu (zboží)	osobní spotřeba podnikatele
nákup drobného hmotného majetku	nákup hmotného majetku
výplaty mezd zaměstnancům	splátky úvěrů a zápůjček
odvody za zaměstnance	nákup dlouhodobého majetku
zaplacené zálohy	odvod DPH
výdaje na pracovní cesty	dary
provozní režie (nájem, energie, opravy atd.)	výdaje na reprezentaci

Zdroj: vlastní zpracování dle (Hakalová, Pšenková, Kryšková, 2022)

4.1.1.1 Deník příjmů a výdajů

Deník příjmů a výdajů, někdy též nazýván peněžní deník, je nejdůležitější knihou v daňové evidenci. Zaznamenávají se do něho veškeré finanční pohyby související s podnikatelskou činností. Obsahem deníku příjmů a výdajů jsou minimálně tyto údaje (Dušek, Sedláček, 2023, str. 29):

- **datum uskutečnění transakce** – den uskutečnění daňově účinné transakce (např. den, kdy došlo k platbě dodávky v hotovosti, k úhradě vystavené faktury, poskytnutí či přijetí zálohy apod.),
- **označení daňového dokladu** – v rámci číselných řad např. VP 0001 (výdajový pokladní doklad), PP (příjmový pokladní doklad), BV (výpis z bankovního účtu), ID (interní doklad),
- **stručný popis transakce** – (např. nákup zboží, příjem peněz do pokladny),
- **přehled o celkových příjmech** – daňových i nedaňových (např. podle výpisu z bankovního účtu podnikatele),
- **přehled o příjmech, které jsou předmětem daně z příjmů** – ve smyslu § 7 zákona o daních z příjmů,

- **přehled o přijaté a zaplacené dani z přidané hodnoty** – pouze u registrovaných plátců DPH,
- **přehled o celkových výdajích** – daňových i nedaňových (zapisují se podle dokladu),
- **přehled o výdajích, související s příjmy, které jsou předmětem daně z příjmů** – (ve smyslu § 7 zákona o daních z příjmů).

Zápisy do deníku je doporučováno uvádět chronologicky a pro každou hospodářskou transakci je vymezen jeden řádek. V deníku není povinností rozlišovat, zda se jedná o pohyby peněz v hotovosti či na bankovním účtu. Zpravidla však podnikatelé hotovostní a bezhotovostní příjmy a výdaje rozlišují přesně i z důvodů lepšího přehledu peněžních toků ve svém podnikání. Podnikatel je však povinen rozlišovat v deníku příjmy a výdaje, které jsou daňově uznatelné a ovlivňují základ daně oproti příjmům a výdajům, které základ daně neovlivňují. Každý výdaj by měl být doložen odpovídajícím daňovým dokladem (Hakalová, Pšenková, Kryšková, 2021). Daňový doklad by měl obsahovat tyto náležitosti dle § 29 zákona o daních z příjmů

- označení dokladu (pořadové číslo),
- obsah transakce a její účastníky,
- peněžní částku (informace o ceně za jednotku a množství),
- datum uskutečnění transakce,
- datum vyhotovení dokladu (není-li shodné s datem uskutečnění transakce),
- podpis oprávněné osoby.

4.1.2 Evidence pohledávek a dluhů

Definice pohledávky vychází z definice závazku v občanském zákoníku, který udává, že: *"ze závazku má věřitel vůči dlužníku právo na určité plnění jako na pohledávku a dlužník má povinnost toto právo splněním dluhu uspokojit."* (zákon č. 89/2012 Sb., § 1721). Podle Duška a Sedláčka (2023, str. 28) pohledávky představují: *„obecně v penězích vyjádřené nároky věřitele na úhradu smluvně dohodnutých sum, např. za poskytnuté výkony, zálohy či jiná plnění. Jsou majetkem (aktivy) podnikatele a*

v obchodních vztazích vyrovnávají časový nesoulad mezi okamžikem poskytnutí výkonů dodavatelem (výrobků, zboží a služeb) a okamžikem úhrady těchto výkonů odběratelem“. Dělí se podle doby splatnosti (krátkodobé, dlouhodobé) a místa vzniku (tuzemské, zahraniční).

Pohledávky se oceňují podle § 5 odst. 9 zákona č. 586/1992 Sb., o daních z příjmů a sice:

- jmenovitou hodnotou,
- pořizovací cenou (včetně souvisejících nákladů s pohledávkou),
- cenou určenou při bezúplatném nabytí (pro účely daně dědické či darovací).

Forma zápisů pohledávek není opět přesně dána, může být provedena pomocí speciálního softwaru elektronicky, či v papírové podobě pomocí knihy pohledávek. Důležité je, aby bylo možné ze zápisu okamžitě zjistit, kdo a kolik, případně komu podnikatel dluží.

Evidence pohledávek by měla obsahovat tyto údaje:

- pohledávky z obchodních vztahů (vydané faktury odeslané odběratelům),
- pohledávky z poskytnutých záloh (dodavatelům, zaměstnancům, na energie apod.),
- pohledávky z poskytnutých půjček (např. poskytnutá půjčka obchodnímu partnerovi),
- pohledávky plátce DPH (evidence DPH, spotřební daně),
- ostatní pohledávky (leasingové splátky, nájemné z nebytových prostor apod.),
- vystavené neproplacené šeky.

Dluh je právo věřitele na určité plnění vůči dlužníkovi, které vzniká ze závazku, jak udává nový občanský zákoník (zákon č. 89/2012 Sb., § 1721). Závazek je pak právní vztah mezi minimálně dvěma subjekty, a to dlužníkem a věřitelem. Dušek a Sedláček (2023, str.37) definují dluhy jako: „*v penězích vyjádřené povinnosti dlužníka uhradit*

smluvně dohodnuté sumy, např za přijaté výkony, zálohy či jiná plnění“. Dále uvádějí, že jsou pasivy podnikatele a v obchodních vztazích vznikají převzetím výrobků, zboží nebo služeb od dodavatelů na obchodní úvěr. Faktura udává dobu splatnosti dle obchodní smlouvy a v případě neuhrazené faktury ve sjednaném termínu vzniká dodavateli nárok účtovat penále (úroky) z prodlení (smluvní či nesmluvní). Opět se člení podle doby splatnosti (krátkodobé, dlouhodobé) a místa vzniku (tuzemské, zahraniční) (Hakalová, Pšenková, Kryšková, 2021).

Dluhy v daňové evidenci oceňují podle § 7 odst. 3 zákona č. 586/1992 Sb. zákona o daních z příjmů:

- při vzniku jmenovitou hodnotou,
- při převzetí pořizovací cenou (součástí jsou i náklady související s pořízením).

Zápis dluhů v daňové evidenci by měl jasně pojednávat o jaký závazek se jedná, v jaké výši a vůči komu.

Evidence dluhů by měla obsahovat informace o:

- dluzích z obchodních vztahů (např. přijatá faktura za materiál),
- dluzích z přijatých záloh (např. přijatá záloha na služby, které podnikatel v budoucnu provede pro zákazníka),
- dluzích vůči bance (přijaté půjčky a úvěry),
- dluzích plátce DPH,
- ostatních dluzích (leasingové splátky, nájemné z nebytových prostor apod.).

Zaniknutí závazku upravuje nový občanský zákoník (předpis č. 89/2012 Sb.).

Závazek mezi věřitelem a dlužníkem zaniká:

- jeho splněním (§ 1908 - § 1980),
- částečné splnění závazku a placení úroku – dlužník zaplatí pouze část věřiteli pohledávky za určitých podmínek (§ 2054),

- započtením – pokud mají obě strany proti sobě pohledávky stejného druhu (§ 1982–1991),
- promlčením – jedná se o oslabení práva dluh soudně vymáhat,
- dalšími jinými způsoby podle nového občanského zákoníku v oddíle 2.

Z pravidla podnikatelé vedou jednu knihu společnou pro evidenci pohledávek a dluhů. Je důležité při evidenci nezapomenout na základní pravidlo a to, že do knihy pohledávek a dluhů se zapisuje vždy, pokud dochází ke vzniku, změně nebo zániku pohledávek či dluhů (Dušek a Sedláček, 2023, str. 38).

4.1.3 Evidence majetku

Obsahové vymezení složek majetku určují zvláštní právní předpisy o účetnictví. Jedná se zejména o § 6 až § 9 vyhlášky č. 500/2002 Sb., kterou se provádějí některá ustanovení zákona o účetnictví, pro účetní jednotky, které jsou podnikateli účtujícími v soustavě podvojného účetnictví. Vyhláška č. 500/2002 Sb. v uvedených ustanoveních definuje dlouhodobý nehmotný majetek, dlouhodobý hmotný majetek, dlouhodobý finanční majetek a zásoby.

Dlouhodobý majetek je charakteristický tím, že má dlouhodobou životnost (tzn. jeho doba použitelnosti je delší než 1 rok) a nespotřebovává se jednorázově, ale opotřebovává se postupně. Tudíž se při samostatném pořízení takového majetku nelze zahrnout přímo do výdajů, ale příslušná část se zahrnuje do výdajů postupně, tzv. formou odpisů (Hakalová, Pšenková, Kryšková, 2021).

Dlouhodobý majetek se dělí na tři základní skupiny:

- **dlouhodobý majetek hmotný,**
- **dlouhodobý majetek nehmotný** – výdaje na pořízení se považují rovnou za daňově uznatelný výdaj, neodpisuje se, ale pouze se eviduje (např. nehmotné výsledky výzkumu a vývoje, software a ocenitelná práva),
- **finanční dlouhodobý majetek** – neudává se do nákladů při pořízení, a ani se neodpisuje (např. majetkové účasti, ostatní majetkové i úvěrové cenné papíry – držené déle než 1 rok).

Dlouhodobý hmotný majetek zcela samostatně definuje zákon o dani z příjmu.

Za dlouhodobý hmotný majetek se považuje:

- a) pozemky, stavby včetně budov, byty a nebytové prostory vymezené jako jednotky zvláštním předpisem, kulturní památky, umělecká díla, sbírky a předměty kulturní hodnoty,
- b) samostatné movité věci, popřípadě soubory movitých věcí se samostatným technickoekonomickým určením, jejichž doba použitelnosti je delší než 1 rok a vstupní cena je vyšší než 80 000 Kč,
- c) pěstitelské celky trvalých porostů s dobou plodnosti delší než 3 roky,
- d) dospělá zvířata a jejich skupiny, jejichž vstupní cena je vyšší než 80 000 Kč,
- e) otvírky nových lomů, pískoven a hlinišť

Změnu limitu vstupní ceny z 40 000 Kč na 80 000 Kč přinesla novela zákona č. 609/2020 Sb. (tudíž lze použít již na majetek pořízený v roce 2020), týká se to samostatných movitých věcí, dospělých zvířat a technického zhodnocení.

Další pojem, s kterým se podnikatel může setkat v rámci evidence majetku je drobný majetek, který je vymezen vyhláškou č. 500/2002 Sb., § 6 až § 9.

Za drobný majetek se považuje:

- majetek, jehož použitelnost je delší než 1 rok,
- nepřesahuje svojí hodnotou částku 80 000 Kč.

Evidence drobného majetku je dobrovolná a podnikatel celou částku za pořízení může okamžitě zahrnout do daňových výdajů (neprovádí se tudíž formou odpisů).

Hmotný, nehmotný a finanční dlouhodobý majetek se oceňuje vstupní cenou, kterou se rozumí (Hakalová, Pšenková, Kryšková, 2021):

- **pořizovací cena** – cena, za kterou byl majetek pořízen a náklady související s jeho pořízením,

- **reprodukční pořizovací cena** – cena, za kterou byl majetek pořízen v době, kdy se vykazuje v daňové evidenci,
- **vlastní náklady** – zahrnují přímé náklady vynaložené na výrobu nebo jinou činnost a nepřímé náklady, které se k výrobě nebo jiné činnosti vztahují (majetek vytvořený vlastní činností),
- **zůstatková cena** – určuje rozdíl mezi vstupní cenou hmotného majetku a celkovou cenou výši odpisů stanovených podle zákona o daních z příjmů.

Jak již bylo řečeno výše, dlouhodobý majetek se spotřebovává postupně. Jeho postupné opotřebování se vyjadřuje prostřednictvím odpisů, které se zahrnují do daňových výdajů, dokud nedojde k úplnému odepsání hodnoty (ceny) majetku. Stejným způsobem se postupuje při technickém zhodnocení majetku (rekonstrukci, modernizací atd.) (Hakalová, Pšenková, Kryšková, 2021). Dlouhodobý hmotný majetek se odpisuje v souladu s § 26–33 zákona o daních z příjmů, který vymezuje dva základní způsoby odpisování – rovnoměrné odpisování a zrychlené odpisování. Podnikatel se může dobrovolně rozhodnout, jaký druh odpisování zvolí.

Rovnoměrné odpisování

Odpisy dlouhodobého hmotného majetku za dané zdaňovací období se stanoví ve výši jedné setiny součinu vstupní ceny (VC) a přiřazené roční odpisové sazby. Výpočet rovnoměrného odpisu (O) se tedy provede podle následujícího vzorce (Dušek, Sedláček, 2023 str. 53):

$$O = VC \cdot \frac{\text{Roční odpisová sazba}}{100}$$

Roční odpisové sazby jsou přiřazeny k jednotlivým odpisovým skupinám v § 31 zákona o dani z příjmu. Pro určení správné odpisové sazby je tedy zásadní určit pro dlouhodobý majetek správnou odpisovou skupinu.

Zrychlené odpisování

Postup při výpočtu zrychlených odpisů je poněkud složitější než u odpisů rovnoměrných. Jednotlivým odpisovým skupinám jsou zde přiřazeny koeficienty, které jsou určeny zákonem o dani z příjmu v § 31. Odpis v prvním roce se bude rovnat podílu vstupní ceny (VC) dlouhodobého majetku a příslušnému koeficientu. Výpočet zrychleného odpisu (O_1) pro první rok bude podle následujícího vzorce (Dušek, Sedláček, 2023 str. 54-55):

$$O_1 = \frac{VC}{K_1}$$

V dalších letech je pak odpis roven podílu dvojnásobku zůstatkové ceny (ZC) a koeficientu pro další roky (K_2), sníženému o počet let, kdy byl majetek již odpisován (n). Postup vyjadřuje následující vzorec:

$$O_2 = \frac{2 \cdot ZC}{K_2 - n}$$

Posledním krokem v evidenci dlouhodobého majetku je jeho vyřazení. K vyřazování dlouhodobého majetku může docházet z těchto důvodů (Dušek, Sedláček, 2023, str.58):

- v důsledku prodeje dlouhodobého majetku,
- v důsledku darování dlouhodobého majetku,
- v důsledku škody nebo manka,
- v důsledku likvidace majetku po uplynutí jeho životnosti,
- v důsledku přeřazení dlouhodobého majetku do osobního užívání podnikatele.

Evidence dlouhodobého majetku (evidenční karta) by měla obsahovat minimálně tyto údaje dle vyhlášky č. 500/200 Sb.:

- název nebo popis složky majetku (nebo jeho číselné označení),

- ocenění,
- datum pořízení nebo datum uvedené do užívání (pokud se neshodují),
- zvolený způsob daňových odpisů,
- částky daňových odpisů za zdaňovací období,
- zřízené zástavní právo, příp. věcné břemeno,
- datum a způsob vyřazení.

4.1.4 Evidence zásob

U evidence zásob by si každý podnikatel měl nejdříve rozmyslet do jaké míry podrobnosti chce zásoby evidovat dle druhu podnikatelské činnosti. K evidenci se používají nejčastěji skladní karty a jsou vymezeny v § 9 vyhlášky č. 500/2002 Sb.

Za zásoby se považují:

- **materiál do okamžiku spotřeby** – suroviny, pomocné látky, látky, provozovací látky, náhradní díly, obaly a obalové materiály, další movité věci s dobou použitelnosti jeden rok a kratší, bez ohledu na výši ocenění, drobné hmotné movité věci a jejich soubory s dobou použitelnosti delší než jeden rok a vstupní cenou nižší než 80 000 Kč, pokusná zvířata,
- **nedokončená výroba a polotovary** – produkty, které prošly jedním nebo několika výrobními stupni a nejsou již materiálem, nejsou však dosud hotovým výrobkem,
- **výrobky** – věci vlastní výroby určené k prodeji nebo ke spotřebě uvnitř účetní jednotky,
- **mladá a ostatní zvířata a jejich skupiny,**
- **zboží do okamžiku prodeje.**

Do evidence se zapisují minimálně tyto údaje:

- název nebo popis daného majetku,
- datum pořízení,
- pořizovací cenu (nebo cenu dle ocenění),
- počet jednotek daného majetku,

- datum a způsob vyřazení.

4.1.5 Mzdová evidence

Pokud podnikatel zaměstnává zaměstnance na základě pracovní smlouvy, dohody o pracovní činnosti nebo o provedení práce je povinen evidovat nezbytné údaje, které vyplývají z pracovně právních vztahů v tzv. osobních složkách (Dušek, Sedláček, 2023, str.77). Mzdy zaměstnanců se evidují na mzdových listech případně dalších písemnostech a údaje na nich uvedené upřesňuje § 38j/2 zákon o dani z příjmu.

Mzdové listy by měly obsahovat:

- osobní údaje zaměstnance (jméno, příjmení, rodné číslo, bydliště),
- osobní údaje osob, který zaměstnanec uplatňuje pro snížení základu daně,
- údaje pro stanovení výše plateb pojistného na všeobecné zdravotní pojištění a na sociální zabezpečení,
- údaje týkající se předepsaných mezd,
- údaje o výpočtu daně a provedeném ročním zúčtování záloh a daňového zvýhodnění.

Mzdové listy vede podnikatel pro každého zaměstnance zvlášť za celý kalendářní rok.

4.1.6 Uzavření daňové evidence

V rámci uzavírání daňové evidence by měly být zahrnuty některé kroky na základě, kterých bude možné stanovit správný základ daně (Hakalová, Pšenková, Kryšková, 2021).

Tyto kroky jsou:

1. **Přecenění bankovních účtu a pokladen v cizí měně** – pokud podnikatel vede pokladnu či bankovní účet v cizí měně je nutné provést přepočtení na české koruny.

2. **Kontrola hodnoty skladu** – pokud podnikatel vede skladové hospodářství je nutné, aby před uzavřením roku byla hodnota skladu reálná.
3. **Kontrola stavů pokladny a bankovního účtu** – je nutné zkontrolovat, zda hotovostní pokladna nevykazuje ztrátu a zda stavy bankovního účtu sedí na uvedenou částku.
4. **Kontrola evidence obchodního majetku** – je zapotřebí prověřit, zda bylo na majetku provedeno technické zhodnocení a zda jsou správně vypočítány daňové odpisy.
5. **Kontrola rezervy** – pokud podnikatel tvoří na hmotný majetek rezervu, je zapotřebí kontrola její tvorby a navazujících povinností, případně její čerpání.
6. **Provedení inventarizace** – po kontrolních krocích je podnikatel povinen ze zákona o dani z příjmu provést inventarizaci, tedy zjištění skutečného stavu zásob, hmotného majetku, pohledávek a dluhů, a to k poslednímu dni zdaňovacího období (§ 7b, odst. 4). O provedené inventarizaci musí poplatník provést zápis a o zjištěné rozdíly upravit základ daně.
7. **Stanovení základu daně** – poplatník po skončení zdaňovacího období zjistí součty příjmů a výdajů a z rozdílu mezi příjmy a výdaji stanoví základ daně. Tento základ daně pak dále upraví v souladu s § 5 a 23 zákona o dani z příjmu, tak aby daňová povinnost byla stanovena ve správné výši.

Poplatník je povinen uschovávat daňovou evidenci za všechna zdaňovací období, pro která neuplynula lhůta pro vyměření daně stanovené zákonem o dani z příjmu. Obecně lze říct, že daňovou evidenci musí poplatník uschovávat minimálně po dobu 3 let od termínu pro podání přiznání za zdaňovací období, pokud poplatník nevykazoval ztrátu. V případě, že poplatník vykázal ztrátu, prodlužuje se lhůta pro stanovení daně až na 10 let, a tím se i prodlužuje lhůta pro úschovu daňové evidence. (Pokorná, 2022)

5 Podnikatelský plán

Začínající podnikatel by si měl před vstupem na trh nejdříve ověřit, zda je jeho podnikatelský nápad reálný a životaschopný. K tomu může dopomoci vypracovat

podnikatelský plán. Podnikatelský plán pomůže utřídit myšlenky o nápadu, dát jim jednoznačnost prostřednictvím formulování do slov a realizovatelnost prostřednictvím analýz trhu, produktu a propočítá návratnost investic (Svobodová, Andera, 2017). Svobodová a Andera (2017) ho definují následovně: „*Podnikatelský plán je písemný dokument, který popisuje všechny podstatné vnější i vnitřní okolnosti související s podnikatelskou činností*“.

Je velmi pravděpodobné, že mnoho živností vzniká bez podnikatelského plánu, ale pokud má podnik nadále přežít i do budoucna či dokonce prosperovat, tlak okolností donutí majitele k plánování další existence a fungování podniku (Koráb a kol., 2007). Podnikatelský plán tedy lze sestavit před začátkem podnikání či kdykoliv v průběhu. Je mnoho důvodů proč podnikatelský plán sestavovat (McKeever, 2015, str. 8-9):

- Je potřebnou dokumentací pro investory, bankovní instituce či stát, než investují své prostředky, poskytnou podnikateli úvěr či dotace do rozjíždějího se podniku.
- Samotný proces zpracování podnikatelského plánu je velmi přínosný pro samotného podnikatele, který bude mít jasnou představu o svém podnikání.
- Ověří, zda je podnikatelský nápad proveditelný v praxi a životaschopný. Podnikatel si tak může zakládání podniku včas rozmyslet nebo případně vylepšit nedostatky plánu.
- Díky podnikatelskému plánu bude podnikatel schopný zjistit výši finančních prostředků pro zahájení podnikání, rozložení budoucích příjmů a výdajů a návratnost vložených prostředků.
- Podá potřebné informace o budoucím směřování podniku a jak toho lze dosáhnout.

Sepsání podnikatelského plánu však automaticky nezaručuje úspěch, i když plán obsahuje mnoho prognóz a odhadů, nedokáže předpovídat budoucnost a jsou některé skutečnosti, které dokument zaručit nedokáže. Proto je dobré i v průběhu podnikání provádět výzkumy trhu, tvořit nové prognózy budoucího vývoje a aktualizovat finanční plány (Welyczko, 2015, str. 13).

5.1 Struktura podnikatelského plánu

V následující kapitole bude představena struktura podnikatelského plánu, která poté bude využita v praktické části práce. V praxi i literatuře se struktury podnikatelského plánu liší, ale podstatné bude zachytit a podrobně popsat všechny náležitosti, které by měl plán obsahovat ať už pro potřeby podnikatele, banky či investora.

5.1.1 Titulní strana

Titulní strana je identifikační část celého dokumentu a zároveň dělá první dojem celého projektu, proto by měla vypadat upraveně a profesionálně. Měla by obsahovat údaje jako: název zakládaného podniku, popřípadě živnosti, logo firmy (pokud je zpracované), jméno autora či zakladatele projektu, právní formu podniku, datum a místo vzniku dokumentu (Šafrová Drážilová, 2019).

5.1.2 Exekutivní souhrn

Exekutivní souhrn by měl představovat jakýsi abstrakt celého podnikatelského plánu. Neměl by být chápán jako úvod, ale jako zhuštěný popis toho, co je na následujících stránkách zpracováno podrobněji (Srpková a kol. 2011). Měl by tedy čtenáři poskytnout ve stručné formě veškeré důležité a podstatné informace o podnikatelském záměru a charakteru podnikání, na čem vlastně stojí a jaké má cíle, vizi a poslání. Měl by odpovídat na otázky jak a kým bude realizován, co přinese vlastníkovi či investorovi. Zde jsou klíčové body, které by měl obsahovat (Koráb a kol. 2007):

- Informace o zakladateli a klíčových osobnostech, a také argumenty proč právě díky nim bude podnikatelský záměr úspěšný.
- Informace o produktech a službách a v čem spočívá jejich konkurenční výhoda a užitek pro zákazníka.
- Komentář k trhu a tržním trendům (velikost trhu, růst, chování zákazníků) a také ke konkurenci.
- Nejdůležitější kvantitativní finanční informace jako je kapitálová náročnost a finanční zdroje.

5.1.3 Charakteristika podniku a produktu

V této části podnikatelského plánu je ve stručné a výstižné formě sepsána podnikatelská příležitost a problém, který nabízená služba či produkt řeší (Šafrová Drášilová, 2019). Jsou zde uvedeny obecné informace o podniku jako: umístění, předmět podnikání, právní forma a další specifické informace. Je zde také představena vize podniku doplněna o definici dlouhodobého strategického cíle (Svobodová, Andera, 2017).

Věcným východiskem části popisující budoucí podnik je solidní prezentace produktů a služeb, jejichž prostřednictvím se hodlá podnik na vymezeném trhu reprezentovat a přinášet tak zákazníkovi užitek, za který bude ochoten zaplatit (Koráb a kol., 2007). Popis produktů určuje vzhled v případě výrobku nebo vlastnosti v případě služby. Pokud podnik nabízí službu, je nutné uvést, jak bude služba přesně fungovat, a které zařízení či vybavení vyžaduje. Je zde prostor prokázat, že podnik přichází z mnohem lepší nabídkou pro zákazníka, zajímavější koncepcí či profesionalitou. Je důležité, aby byl produkt pro trh zajímavý a konkurenceschopný. Podnikatelský plán může být úspěšný tehdy, pokud produkt přinese užitek pro zákazníka. (Srpová a kol. 2011).

5.1.4 Charakteristika vlastníka

Této části, kde jsou představeni vlastníci nápadu nebo firmy věnují pozornost zejména investoři, jelikož klíčovým osobnostem přikládají velký význam pro úspěch firmy. Právě častým tvrzením bývá, že: *„dobré vedení s průměrným produktem je lepší než průměrné vedení s prvotřídním produktem“* (Srpová a kol., 2011). Důležité je představení zejména po profesní stránce jako jsou dosavadní pracovní zkušenost, vzdělání a předpoklady pro řízení projektu. Může zde být i zmíněna osobní motivace, ale je vhodné se vyvarovat koníčků a zájmů, které nesouvisí s podnikatelským záměrem (Šafrová Drášilová, 2019).

5.1.5 Analýza trhu a zákazníka

V té to části podnikatelského plánu je třeba prozkoumat a zpracovat příležitosti a hrozby pro podnikání v úrovni makroprostředí. To znamená vymezit a vydefinovat potencionální a dostupný trh s jeho základními charakteristikami a trendy a analyzovat konkurenci, dodavatele a (potencionální) zákazníky (Koráb a kol. 2007).

Nejprve je dobré začít charakteristikou trhu, respektive oboru či odvětví, popisem jeho rysů a možných specifik. Pro rozbor vnějšího prostředí lze použít PEST analýzu, která zkoumá politicko-legislativní, ekonomické, sociokulturní a technologické faktory, které na firmu mohou působit. Cílem zkoumání vnějšího prostředí je určit možný budoucí vývoj podniku a analyzovat, jaký to na něj bude mít dopad (Jakubíková, 2013, str. 100)

Mnohem důležitější je však analýza zákazníka, ze které je potřeba odlišit cílový trh od celkového a následně určit velikost toho cílového. Výběr cílového trhu probíhá na základě segmentace trhu, tedy na rozdělení trhu na menší oblasti podle specifických charakteristik a následné identifikace typického zákazníka. Typické zákaznické segmenty jsou například studenti, ženy na mateřské, aj. (Horáková, 2014, str. 8). Každý trh je nutné kvantifikovat z důvodů zjištění velikosti trhu a jeho ziskovosti. Vyčíslení trhu je poměrně složité. Mohou pomoci zveřejněné analýzy, statistiky a popřípadě publikované studie poradenských společností (Svobodová, Andera, 2017).

5.1.6 Analýza konkurence

V prvním kroku analýzy konkurence se definují firmy, které pro podnikatele představují problém. Mohou to být firmy, které působí na stejných cílových trzích a prodávají ty samé nebo podobné produkty. Lze je tedy rozlišit na přímou konkurenci (poskytují stejné výrobky či služby) a na nepřímou konkurenci (poskytují podobné výrobky či služby). K hodnocení konkurence je nutné stanovit správná kritéria jako např. kvalita produktu či nabízené služby, lokalita, cena, poskytovaný servis, zkušenosti a znalosti, doplňkové služby, vztahy se zákazníky atd. (Welyczko, 2015, str 139-143).

Při hodnocení jednotlivých konkurentů je důležité nezapomínat, že nejde o subjektivní pohled podnikatele, ale jde především o to, co si myslí o konkurenci zákazníci (Srpková a kol. 2011). Dobře provedená analýza konkurence je způsob, jak si lépe uvědomit svoji konkurenční výhodu a odlišit se tím od konkurence. Konkurenční výhoda může být například poskytnutí profesionálnější služby díky dobře proškolenému personálu nebo důvěrný a individuální přístup k zákazníkovi atd. (Staňková, 2007, str. 41-42).

5.1.7 Realizační projektový plán

Důležitou součástí podnikatelského plánu je realizační projektový plán, který představuje časový harmonogram všech činností a jejich dodavatelské zajištění. Nejprve je zapotřebí určit si všechny klíčové aktivity, které je nutné vykonat v souvislosti s podnikatelským plánem a termíny jejich dosažení (Srpková a kol. 2011). Časový harmonogram prováděných plánovaných činností je obvykle představen v grafické podobě, která nejlépe ilustruje logické i časové aspekty jejich provedení. Grafická podoba, která se k zachycení časového harmonogramu využívá nejčastěji je Ganttův úsečkový diagram (Pitra, 2007). Z úsečkového diagramu se dá později určit výše a termín investičních výdajů (Srpková a kol., 2011).

5.1.8 Personální zabezpečení

Jestliže podnikatel uvažuje o fungování v týmu či najmutí zaměstnanců, je dobré tyto členy představit nebo mít aspoň představu o budoucích členech. Tým má jiné vlastnosti než obyčejná skupina lidí, proto je dobré dbát na dobrý výběr členů. Jednotliví členové by měli být k sobě loajální, umět si poskytnout zpětnou vazbu a mít stejné hodnoty (Šafrová Drášilová, 2019).

Personální zabezpečení ať už z pohledu týmu či zaměstnanců můžeme specifikovat takto (Svobodová, Andera, 2017):

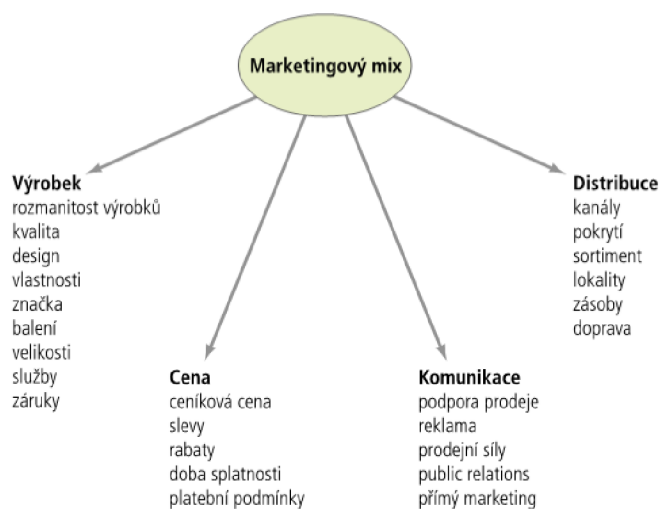
- Popis jednotlivých pracovních pozic (včetně kvalifikačních požadavků).
- Formy pracovních smluv, popřípadě nabízená mzda.
- Další specifické osobností předpoklady.

5.1.9 Marketingová strategie

Stanovení marketingové strategie vychází z předchozích analýz a je hlavním těžištěm uplatnění podniku na trhu, protože dobrá marketingová strategie přivádí zákazníky a ti generují zisk (Šafrová Drášilová, 2019). Na základě získaných marketingových informací o zákaznických potřebách a přáních, ale i třeba o nespokojenosti s dosavadní nabídkou konkurence se marketingový management snaží připravit jemu lépe odpovídající marketingový mix (Foret, Melas, 2021).

Marketingový mix je základní strategií marketingu, která kombinuje nástroje marketingu – produkt (product), cenu (price), místo (place) a propagaci (promotion). V odborné literatuře se mluví o 4P (Čáslavková, 2020, str 88). Kotler (1998, str. 94) definuje marketingový mix jako: „soubor marketingových nástrojů, které firma používá k tomu, aby dosáhla svých marketingových cílů na cílovém trhu“. Následující Obrázek 3 ukazuje všechny marketingové dimenze spadající pod jednotlivá P:

Obrázek 3: Marketingový mix



Zdroj: Kotler, Keller, 2013

Marketingový management tedy musí rozhodnout, jaké produkty bude nabízet pro cílový trh, jakým způsobem se produkt dostane k zákazníkovi a zároveň jakým způsobem se bude provádět reklama ve sdělovacích prostředcích. Kombinace těchto nástrojů musí být promyšlená a vyvážená (Čáslavková, 2020. str. 88).

5.1.10 Finanční plán

Finanční plán transformuje předchozí části podnikatelského plánu do číselné podoby a prokazuje reálnost podnikatelského záměru z ekonomického hlediska (Srpková, 2011). Vyčísluje náklady na všechny položky a řeší plán příjmů podle odhadů poptávky. Součástí finančního plánu by měly být finanční výkazy (rozvaha, výsledovka a cash flow), dále bod zvratu a také základní finanční ukazatele, z nichž je možné odvodit návratnost investice. Náklady by měly být kvůli opatrnosti mírně nadhodnocené, jelikož může nastat nějaká nečekaná situace a výnosy naopak lehce podhodnocené, protože naopak nemusí být poptávka taková jaká byla očekávána. Finanční plán by měl vždy pracovat s optimistickou, realistickou a pesimistickou variantou na trhu (Šafrová, Drážilová, 2019).

Důležitou součástí finančního plánu je také zakladatelský rozpočet a návrh financování projektu. Úkolem zakladatelského rozpočtu je specifikovat a kvantifikovat finanční prostředky k zahájení podnikání. Do zakladatelského rozpočtu patří (Srpková a kol, 2020):

- zřizovací výdaje – výdaje na oprávnění podnikání,
- investiční výdaje – nákup nemovitostí, rekonstrukce, nákup vybavení apod.,
- provozní výdaje – mzdové výdaje, platby za energie, vodu, reklamu apod.

Potřeba kapitálu je dána oborovým zaměřením firmy. Při zakládání firmy je možné používat různé finanční zdroje, které se nejčastěji dělí na vlastní a cizí zdroje. Pokud je potřeba cizích zdrojů, je dobré uvést jejich výši, dobu splácení a podmínky, za kterých budou poskytnuty (Srpková a kol, 2011).

Nejjednodušším nástrojem analýzy nákladů a ziskovosti podniku je určení bodu zvratu z provozní činnosti. Autorka Scholleová (2017) definuje bod zvratu jako: *„takový objem produkce, při kterém jsou celkové tržby (T) rovny celkovým nákladům (N), a podnik tedy dosahuje nulového provozního zisku. Získané výnosy v dané situaci uhradí pouze provozní náklady“*. Rovnici k nalezení stavu lze vyjádřit bodu zvratu lze vyjádřit následovně:

$$P * Q = FN + VN * Q$$

Základem o rozhodnutí, zda přijmout daný projekt a realizovat jej, je propočítání určitých kritérií (ukazatelů) ekonomické efektivity. Tyto ukazatele měří zpravidla výnosnost (návrtnost) zdrojů vynaložených na realizaci projektu. Pro hodnocení ekonomické efektivity investičních projektů se nejčastěji používají (Fotr, Souček, 2011, str. 68-70):

- **ROE** (Return of Equity = rentabilita vlastního kapitálu) - vyjadřuje míru zhodnocení vlastních zdrojů, které použil investor k financování projektu.
- **ROA** (Return of Assets = rentabilita aktiv) - vyjadřuje celkové zhodnocení všech zdrojů užitých financování projektů (tj. vlastního i cizího kapitálu).
- **ROS** (Return of Sales = rentabilita tržeb) - vyjadřuje efektivnost výnosů z tržeb dosahovaných projektem.

Zisk je důležitá součást poměrových ukazatelů finanční analýzy. Při podnikatelských rozhodnutích lze využít ekonomický zisk. Metodický přístup ekonomického zisku lze považovat jako alternativní přístup k analýze výnosů a nákladů v souvislosti s požadavkem na plnění základního cíle podnikání v oblasti dosažení zisku. Oproti účetnímu zisku, který je výsledkem odečtení výnosů a skutečně vynaložených nákladů (explicitní náklady) jsou zde zohledňovány i náklady ušlé příležitosti (implicitní náklady) v rámci nákladů vlastního kapitálu (Martinovičová a kol., 2019). Ekonomický zisk lze tedy vyjádřit jako:

$$\text{Ekonomický zisk} = \text{výnosy} - \text{explicitní náklady} - \text{implicitní náklady}$$

5.1.11 Rizika a potenciál úspěšnosti projektu

V poslední kapitole podnikatelského plánu je dobré prokázat, že jsou známy silné i slabé stránky, ale také příležitosti a hrozby projektu (Srpová, 2011). Nejjednodušší analýzou vedoucí k identifikaci silných (Strength) a slabých (Weakness) stránek firmy a k vymezení příležitostí (Opportunities) a ohrožení či hrozeb (Threats) přicházejících z vnějšího prostředí je tzv. SWOT analýza. Silné a slabé stránky se

vztahují k vnitřní situaci podniku. Příležitosti a ohrožení vyplývají z vnějšího prostředí (makroprostředí, konkrétní trh), které obklopuje danou firmu a působí na ni prostřednictvím nejrůznějších faktorů (Kozel a kol., 2011). Počet a význam faktorů SWOT analýzy je závislý na velikosti podniku, na jeho hlavním předmětu podnikání a na počtu a rozsahu teritorií, ve kterých podnik působí (Bruckner a kol., 2012).

Riziko je chápáno jako negativní odchylka od cíle a je spojeno s nepříznivými dopady na firmu. Kromě identifikace rizik je vhodné uvést i případná opatření, které pomohou snížit významná rizika. Rizika se mohou dělit například na ovlivnitelná a neovlivnitelná, na vnitřní a vnější. Nebo tako podle věcné náplně na finanční, tržní, ekonomická, politická atd (Srpová, 2011).

5.1.12 Přílohy

Na závěr celého podnikatelského plánu je dobré přiložit různé dokumenty a podklady, které mohou zvýšit důvěryhodnost celého podnikatelského plánu a dokreslují zmíněné skutečnosti v předchozích kapitolách. Může být zde uveden životopis majitele a klíčových osobností, technické výkresy, popis jednotlivých analýz, obrázky výrobků, popis dotazníkových šetření a rozhovorů, vstupní údaje k analýzám a finančnímu plánu (Svobodová, Andera, 2019).

Praktická část práce

6 Podnikatelský plán na založení fitness studia

Předmětem praktické části je vytvoření podnikatelského plánu na základě výše uvedených teoretických znalostí. Plán se týká vytvoření fitness studia v Chocni, které provozuje výuku skupinových lekcí se zaměřením na fitness a akrobatický tanec na tyči pole dance. Pokud se prokáže, že je podnikatelský záměr proveditelný v praxi, bude tento plán sloužit pro získání potřebných finančních prostředků a také jako podklad pro otevření podniku.

6.1 Titulní strana

Název: Chill Gym

Obrázek 4: Logo fitness studia



Místo podnikání: Choceň

Právní forma: OSVČ

Živnostenské oprávnění: poskytování tělovýchovných a sportovních služeb

Předmět podnikání: provoz fitness studia

Web: www.chillgym.cz

Kontakt: Bc. Andrea Kubištová

Email: info@chillgym.cz

Datum vytvoření: duben 2023

6.2 Shrnutí

Komplexní centrum Chill Gym poskytuje služby v oblasti fitness a zdravého životního stylu. Centrum nabízí širokou nabídku skupinových lekcí, kdy se jedna část orientuje na různé druhy cvičení a posilování a druhá část je zaměřená na akrobatický tanec na tyči (pole dance) a k tomu doplňkové lekce. Důležitou součástí služeb ve fitness centru je individuální přístup ke každému klientovi, který v podobě osobních konzultací a správně nastaveného tréninkového plánu vede k dosažení předem stanovených cílů každého klienta. Fitness centrum Chill Gym se také podílí na vytváření komunity a vzdělávání lidí pořádáním různých přednášek, workshopů a kurzů s kvalifikovanými a zkušenými odborníky na danou tematiku.

Hlavním posláním toho podniku je vytvořit prostředí, které bude u klientů podporovat zdravý pohybový rozvoj díky odstranění špatných pohybových vzorců a správně nastaveného tréninku. Zároveň tento přístup povede ke zlepšení celkové kondice, schopnosti dosahování lepších sportovních výsledků a celkovému zdraví jedinců na fyzické i psychické úrovni. Vizí podniku je stát se známým leadrem v Pardubickém kraji v oblasti fitness a zdravého životního stylu, který bude spolupracovat s významnými odborníky a sportovci. Zároveň chce poukazovat na důležitost zdravého pohybu napříč generacemi a zvyšovat tím životní úroveň. Cílem podniku je dosahování zisku díky neustálému rozvoji, udržení konkurenceschopnosti, získávání loajální klientely, vytvoření komunity a dostávání se do podvědomí široké veřejnosti.

Multifunkční specializovaná fitness studia, která se nezaměřují pouze na klasické posilování na stroji, nejsou v České republice příliš rozšířená. Čím dál větší část populace trpí bolestmi, špatnými pohybovými vzorci a narůstající obezitou, kdy tyto problémy souvisí především se sedavým zaměstnáním a s celkovým způsobem života 21. století, kdy se obecně populace, a především mladá generace méně věnuje pohybu. Centrum Chill Gym se na tuto problematiku zaměřuje a chce se podílet na jejím aktivním řešení. Výrazně se odlišuje od konkurence díky přístupu, moderním

metodám a profesionalitě. A také díky výuce akrobatických sportů, která je velmi populární, málo rozšířená a tím tak využije narůstajícího trendu na trhu.

6.3 Charakteristika nabízených služeb

Chill Gym obsahuje funkční tělocvičnu, kde probíhají lekce, osobní tréninky, workshopy a přednášky zaměřené na zdravý způsob pohybu a různé druhy cvičení či posilování. Funkční tělocvična nabízí tyto skupinové lekce:

- **Kruhový trénink** – velmi komplexní cvičení, které posiluje celé tělo. Jednotlivé stanoviště jsou rozmístěny obvykle do kruhu, kdy na každém stanovišti je prováděn cvik zaměřený na konkrétní partie, někdy je využíváno při cvičení různých pomůcek či závaží. Cviky jsou prováděny v krátkých časových intervalech bez pauzy.
- **Funkční trénink** – probíhá v malých skupinách, kdy jsou jednotlivé cviky přizpůsobené každému jedinci individuálně podle jeho předpokladů a schopností. Trénink se skládá ze silové a kondiční části a v průběhu jsou využívány různé cvičební pomůcky a závaží (Arena PK, 2022).
- **Dance Workout** – kombinace tanečních kroků, kardia a stretchingových cviků. Lekce jsou zaměřené na posílení a tvarování celého těla.
- **Kalistenika** – lekce se zaměřuje na cvičení, které je pro tělo nejpřirozenější jako je posilování s vlastní vahou. Klade se důraz na správné zvládnutí základních silových cviků, ale také na zvyšování flexibility a mobility celého těla.
- **Kalistenika Kids** – lekce vhodné pro děti od 6-15 let, kde se cvičí pouze s vlastní vahou. Tyto lekce jsou také vhodné jako gymnastická příprava pro děti, které chtějí začít s pole dance.
- **TRX** – cvičení na posilovacím závěsném systému, které pomáhá za pomoci funkčních pohybů a dynamických poloh vybudovat zdravé a silné tělo.
- **Cvičení s dětmi** – vhodné pro maminky a jejich děti od 3 měsíců do 3 let. Děti mohou během lekce spát nebo si hrát s hračkami. Cviky jsou vhodné i pro ženy po porodu.

- **Yoga** – lekce vhodná pro kohokoliv, kombinuje tělesná a duchovní cvičení jako jsou různé druhy meditace a dýchání. Pomáhá budovat komplexní sílu, flexibilitu, dále odbourává stres a zvyšuje psychickou pohodu.

Další lekce budou vypisovány formou různých workshopů a seminářů. Součástí Chill Gymu je také sál, který je určen k výuce akrobatickému tanci na tyči (pole dance) a dalších doplňkových lekcí. Pole dance kombinuje tanec a akrobacii prováděnou na vertikální tyči. Tato forma umění akrobatického tance na tyči má mnoho forem projevů. Jedna je více smyslná, ženská a umělecká, ale ta druhá má podobu velmi fyzicky náročného sportu, ve kterém se pořádají celosvětové soutěže. V České republice se už od roku 2012 pořádá každoročně Mistrovství České republiky v pole sport (polesport, 2018). V Chill Gymu jsou vyučovány všechny typy pole dance, konkrétně to jsou tyto:

- **Pole Dance** – neboli akrobatický tanec prováděný na vertikální tyči. Výuka probíhá od základů jako je správně držení těla, zvládnutí chůze a otoček kolem tyče, až po provádění složitých prvků ve výšce hlavou dolů. Tento sport kombinuje sílu a tanec. Ke správnému provádění tohoto sportu je zapotřebí fyzická síla, flexibilita a smysl pro rytmus a taneční cítění.
- **Pole Dance Kids** – lekce se zaměřují na výuku pole dance pro děti. Při těchto hodinách je kladen důraz na gymnastickou průpravu dětí, správně technické provedení jednotlivých prvků a vyšší bezpečnost na hodinách, abychom předešli případným úrazům či následkům.
- **Pole Dance Choreo** – lekce, kde trenérka předcvičuje předem připravenou choreografii. Je zde kladen důraz na taneční prvky a ladnost pohybu. Jednotlivé prvky jsou propojovány zajímavými přechody.
- **Pole Dance Exotic** – lekce vyzdvihují především ženskost a smyslnost. Výuka probíhá na vysokých botách na platformách. Prvky nejsou velmi náročné na sílu, ale především na ladnost pohybu a taneční cítění.
- **Stretching** – lekce zaměřené na protahovací cviky, určitých svalů a šlach, kdy je cílem zlepšení flexibility a rozsahu pohybu. Flexibilita je potřebná pro

zvládnutí obtížnějších prvků při výuce pole dance. Tyto lekce ale také mohou sloužit jako prevence proti úrazům a bolestem při každodenních činnostech.

- **Kompenzační cvičení** – jako prevence proti úrazům, bolestem a dysbalancím, které při dlouhodobém provozování pole dance mohou nastat z důvodu opomínání kompenzačních cvičení pro přetěžované svaly nebo při nesprávné technice.

V případě zvýšeného počtu zájemců po prvním roce budou lekce rozšířeny o další vzdušné akrobatické lekce jako je aerial hoop (tanec na zavěšeném kruhu) nebo aerial silk (tanec na stuhách).

6.4 Charakteristika podniku

6.4.1 Právní forma

Podnik bude provozovat Bc. Andrea Kubištová jako fyzická osoba formou OSVČ a bude jediný vlastník. Při rozhodování o právní formě byla brána v potaz složitost administrativních procesů, a proto se majitelka rozhodla podnikat na základě živnosti. Provozování fitness studia a trenérské činnosti spadá do skupiny živností vázaných a je zde povinnost majitelky živnost nahlásit na příslušném ŽÚ. V případě této podnikatelské činnosti provozu se jedná konkrétně o živnost „Provozování tělovýchovných a sportovních zařízení a organizování sportovní činnosti“ (Zákon č. 455/1991 Sb.). Pro živnost ohlašovací vázanou je potřeba navíc prokázat odbornou způsobilost. Proto majitelka musí absolvovat rekvalifikační kurz fitness trenér a pole dance instruktor. Kurz je o délce 150–200 h v zařízení akreditovaném Ministerstvem školství, mládeže a tělovýchovy ČR (MŠMT ČR). Kurz trvá zhruba jeden až dva měsíce a výuka probíhá zpravidla o víkendech. Cena kurzu fitness trenér se pohybuje okolo 10 000 Kč cena kurz pole dance instruktor se pohybuje okolo 17 000 Kč.

Jako fyzická osoba, která není zapsána v obchodním rejstříku nemusí majitelka vést účetnictví, ale je povinna vést daňovou evidenci, pokud bude uplatňovat skutečně vynaložené výdaje. (zákon č. 563/1991 Sb., §1), Druhá možnost je uplatnit při

daňovém přiznáním paušální výdaje při výši 60 % z příjmů ze živnostenského podnikání (zákon č. 586/1992 Sb., §7). Majitelka nebude plátcem DPH, jelikož je přepokládáno, že obrat fitness studia nepřesáhne 2 000 000 Kč za uplynulých 12 po sobě jdoucích kalendářních měsíců. Pokud by tato situace nastala, je majitelka povinna registrovat se na příslušném finančním úřadě jako plátce DPH.

6.4.2 Provozovna

Provozovna se bude nacházet v pronajatých prostorách bývalé kavárny v Chocni na hlavní ulici T.G. Masaryka 703. V prostorách se nacházejí tři oddělené místnosti a místnost se sociálním zařízením o velikosti 146 m². Největší místnost bude sloužit jako multifunkční tělocvična pro výuku lekcí, které byly popsány v předchozí kapitole. Bude se zde nacházet veškeré nářadí na posilovací lekce a jiné druhy cvičení. Dále zde bude menší bar s kasou a notebookem pro veškeré administrativní úkony a malou odpočinkovou zónou. Druhá místnost bude sloužit především pro výuku pole dance, a proto zde budou upevněny tyče. Dále zde budou dvě menší místnosti, které budou sloužit jako šatny. Prostory budou potřebovat menší stavební úpravy, jako je vymalování prostor a úprava podlahy, ale jinak jsou pro tento druh podnikání vyhovující. Odhadovaná cena rekonstrukce je Měsíční nájem činí 15 000 Kč a měsíční náklady za energie a vodu činí 10 000 Kč. Nájemní smlouva bude uzavřena 1.1.2024 na dobu neurčitou.

6.4.3 Dodavatelé

Jelikož fitness centrum Chill Gym neposkytuje prodej žádného zboží, ale pouze služby, budou zde uvedeni pouze hlavní dodavatelé sportovního vybavení. Sportovní vybavení do multifunkčního sálu bude odebíráno především od dodavatele inSPORTline stores s.r.o., který poskytuje širokou nabídku kvalitního sportovního vybavení za příznivé ceny. Doplňkové sportovní vybavení bude odebíráno z velkoobchodu DECATHLON z.s., a také z e-shopů jako, FUBO, jelikož se nachází v blízkosti v Hradci Králové, kde je možný osobní odběr. Železné konstrukce na zakázku s hrazdami a bradly bude zakoupena u firmy StrongGear s.r.o. Kvalitní tyče a další pole dance vybavení budou zakoupeny od Gympole s. r. o. Zrcadla do obou sálů budou zakoupeny z e-shopu sklomat.cz. Ostatní vybavení do provozovny,

jako je nábytek a doplňky, budou zakoupeny z velkoobchodů JYSK s.r.o. a IKEA Česká republika, s.r.o.

6.5 Charakteristika majitelky

Vlastníkem Chill Gym studia je Bc. Andrea Kubištová, které se už od svých 6 let věnuje různým formám pohybu a sportu. Kvůli zájmu o tanec začala navštěvovat Základní uměleckou školu v Ústí nad Orlicí, kde úspěšně absolvovala 8leté studium scénického tance. Po ukončení studia na ZUŠ navštěvovala Taneční školu v České Třebové, kde se zaměřila na Street Dance. Tanečnímu stylu Street Dance se věnovala další následující 4 roky v taneční skupině T-Bass v Pardubicích, kdy se zúčastnila různých tanečních soutěží se svou skupinou. Jedním z největších úspěchů bylo 1. místo ve své kategorii na MČR Taneční skupina roku 2015. Paralelně se v 17 letech začala více zajímat o cvičení a posilování. Nejdříve krátce zkoušela crossfit a poté zůstala u silového cvičení a cvičení s vlastní vahou, které často provozovala sama na venkovních street workoutových hřištích.

S nástupem na vysokou školu si našla novou vášeň, která propojila obě oblíbené činnosti, a to byl pole dance. Tomuto sportu věnovala téměř veškerý volný čas a ani ne za tři roky, začala pomáhat s výukou pole dance ve fitness studiu Faynfit v Ústí nad Orlicí, během toho navštěvovala pole dance studio v Hradci Králové a v Praze, kde se zaměřovala na zlepšování svých dovedností. Pracovní zkušenosti také získala jako osobní trenérka ve fitness a wellness centru Fitness Revolution by EMS.

Zkušenosti s výukou dětí majitelka získala výukou tance v domově dětí a mládeže v Chocni. Dále výukou gymnastiky nesoutěžní skupiny dětí gymnastického spolku SGP v Sendražicích. Na výuku gymnastiky vlastní licenci po úspěšném absolvování školení trenérů gymnastiky III. třídy.

Majitelka plánuje splnit rekvalifikaci jako fitness trenér a certifikovaný lektor pole dance a nadále se v těchto oborech vzdělávat. Její vizí je vytvořit bezpečné a inspirativní prostředí, kde se lidé mohou rozvíjet po fyzické, ale i psychické stránce, pod dohledem opravdu zkušených a kvalitních trenérů, kteří nebudou kopírovat a

přebírat zaseté cvičební plány z neověřených zdrojů, ale naopak budou ke každému přistupovat individuálně, dle jeho potřeb a budou mít neustálou potřebu inovovat a zdokonalovat své schopnosti.

6.6 Analýza tržního prostředí

Před zahájením podnikání je nutné dobře zanalyzovat makroprostředí, které ovlivňuje celkový trh. Vnější síly mohou značně ovlivnit úspěch a chod podnikání a budou mít také vliv na zvolení správné marketingové strategie. Pro analýzu tržního prostředí byla vybrána PEST analýza.

6.6.1 PEST analýza

Politicko-legislativní faktory

Vláda v roce 2021 schválila Strategii na podporu malých a středních podniků (MSP) v České republice pro období 2021-2027 z dílny Ministerstva průmyslu a obchodu (MPO). Tato strategie má především za cíl udržet konkurenceschopnost MSP a udržet pozici České republiky na trhu (MPO, 2021). Dále na začátku roku 2022 MPO spustilo nový web www.stopbyrokracii.cz, kde jsou představovány konkrétní opatření na snížení byrokracie pro podnikatele a jsou zde zveřejňovány klíčové digitální projekty.

Vláda nadále usiluje o snížení administrativní zátěže pro podnikatele. K novému roku 2023 vstoupilo v platnost mnoho změn. Jedna z nich je zvýšení limitu pro povinnou registraci k DPH z 1 milionu na 2 miliony korun. Dále novela zákona o daních z příjmů zvýšila hranici příjmů pro OSVČ na 2 miliony korun pro vstup do paušálního režimu, aby se dotkla širšího okruhu podnikatelů a zavedla tři pásma paušální daně. V neposlední řadě úplné zrušení elektronické evidence tržeb (EET), kdy není umožněno ani dobrovolné evidování v EET systému (MPO, 2022).

Pro rozjezd podnikání, jak již bylo řečeno, bude nutné založení živnostenského oprávnění na Živnostenském úřadě. Současně s tímto počinem bude provedena registrace k dani z příjmu a oznámení zdravotní pojišťovně a správě sociálního

zabezpečení. Legislativní požadavky, které je nutné dodržovat při otevření a provozu fitness studia lze najít v následujících zákonech a normách:

- Zákon č. 455/1991 Sb., živnostenský zákon;
- Zákon č. 183/2006 Sb., o územním plánování a stavebním řádu (stavební zákon)
- Zákon č. 89/2012 Sb., nový občanský zákoník;
- Zákon č. 262/2006 Sb., zákoník práce;
- Zákon č. 586/1992 Sb., o daních z příjmu;
- Zákon č. 634/1992 Sb., o ochraně spotřebitele;
- Zákon č. 121/2000 Sb., autorský zákon
- Obecné nařízení na ochranu osobních údajů (GDPR);
- Bezpečnost a ochrana zdraví při práci (BOZP);
- Hygienické normy (ČSN 73 4108);
- Hlukové normy (ČSN 73 0532).

Ekonomické faktory

Ekonomická situace pro rok 2022 a 2023 v ČR není velmi příznivá. Česká republika se jako mnoho dalších států potýká s vysokou inflací a tím spojeným růstem cen energií, potravin a mnoho dalšího. S vysokou inflací také nadále souvisí růst úrokových sazeb, kdy některé firmy a zejména menší podniky platí až dvojnásobnou splátku úvěru. Dalo by se tedy shrnout, že rok 2023 nebude velmi příznivý pro rozjezd podnikání, proto autorka a zároveň majitelka fitness studia plánuje otevření podniku až na začátek roku 2024, kdy odborníci predikují ustálení a zlepšení situace. I přesto majitelka s touto nepříznivou situací počítá a vyšší náklady za energie, pronájem prostor, splátky úvěru a dalšího zahrnula do finančního plánu podnikatelského záměru.

Po pandemii covid-19 se hospodářství vzpamatovalo a byl zaznamenán růst HDP za rok 2021 o 3,3 % oproti roku 2020. Poté vyústila ruská agrese vůči Ukrajině ve válečný konflikt a růstové vyhlídky se opět zpomalily, ale i přesto byla česká ekonomika v 1. polovině roku 2022 růstová, oproti tomu ve 2. pololetí procházela

mírnou recesí. Recese může pokračovat i do příštího roku 2023 a hospodářský růst by mohl zpomalit na 1,1 % (kurzy.cz, 2023). Následující Tabulka 4 ukazuje meziroční vývoj HDP v %.

Tabulka 4: Vývoj HDP v % meziročně

Rok	2018	2019	2020	2021	2022
Přírůstek HDP v %	2,9	2,4	-5,6	3,3	2,4

Zdroj: vlastní zpracování dle (kurzy.cz, 2023)

Dále se česká ekonomika potýká s vysokou inflací, jak již bylo řečeno, která zpomaluje hospodářský růst a snižuje životní úroveň domácností. Na narůstající inflační tlaky v české ekonomice reagovala Česká národní banka zvyšováním základních úrokových sazeb, které započalo v polovině roku 2021. Hodnota sazeb v roce 2022 činí: repo sazba 7 %, diskontní sazba 6 % a lombardní sazba 8 %. V září 2022 meziroční inflace vzrostla až na 18 %, jedná se tak o nejvyšší hodnotu inflace od roku 1993. K mimořádně silnému růstu spotřebitelských cen významně přispívají nejen ceny potravin, pohonných hmot, elektřiny, zemního plynu či imputovaného nájemného, ale i dalších kategorií zboží a služeb. Inflaci posilují také domácí poptávkové tlaky, které by však měly být tlumeny předchozím zvýšením úrokových sazeb uplatňováním měnové politiky. V roce 2023 by průměrná míra inflace mohla zvolnit na 8,8 % (MFCR, 2022). Následující Tabulka 5 ukazuje míru inflace vyjádřenou přírůstkem průměrného ročního indexu spotřebitelských cen (CPI) v posledních pěti letech.

Tabulka 5: Vývoj CPI v % meziročně

Rok	2018	2019	2020	2021	2022
CPI v %	2,1	2,8	3,2	3,8	16,2

Zdroj: vlastní zpracování dle (MFCR, 2022)

Největším problémem pro mnoho domácností a firem je růst cen energií, zejména tedy elektřiny, zemního plynu, ropy a uhlí. Tato problematika je způsobena mixem různých faktorů. Hlavním z nich, který značně zhoršil situaci na energetickém trhu je konflikt na Ukrajině, který spustil vlnu sankcí proti Rusku včetně snahy

evropských zemích, co nejrychleji snížit energetickou závislost na Rusku. Dále je tu zelená politika Evropské unie v podobě takzvaného Green Dealu a na něj navázaného systému obchodování s emisními povolenkami (EUETS), který má urychlit transformaci na zelenou energetiku.

Podle zveřejněných dat Eurostatu statistického úřadu Evropské Unie se v první polovině roku 2022 průměrné ceny elektřiny pro domácnosti v EU ve srovnání se stejným obdobím roku 2021 prudce zvýšily, jak ukazuje následující Tabulka 6.

Tabulka 6: Cena energií v EUR v roce 2022 oproti roku 2021

	Cena v EUR za v roce 2021 (100 kWh)	Cena v EUR v roce 2022 (100 kWh)
Elektřina	22,0	25,3
Zemní plyn	6,4	8,6

Zdroj: vlastní zpracování dle (Eurostat, 2022)

Ceny elektřiny pro domácnosti vzrostly v prvním pololetí roku 2022 ve 22 členských státech EU ve srovnání s prvním pololetím roku 2021. Největší nárůst (vyjádřeno v národních měnách) zaznamenalo Česko (+62 %) před Lotyšskem (+59 %) a Dánskem (+57 %) (Eurostat, 2022).

Vysoká inflace a s tím spojené vysoké ceny energií a dalších položek mohou být značným problémem pro rozjezd podnikání. Náklady na energie ve fitness centru jsou už tak poměrně vysoké, obzvlášť v zimních měsících, kdy je velmi nákladné vytopit velké prostory. Dále musí majitelka počítat s možným zvýšením ceny pronájmu prostor a pravděpodobně většími náklady na rekonstrukci prostorů. Majitelka také plánuje žádat o spotřebitelský úvěr, kdy se momentálně úrokové sazby pohybují kolem 6-6,5 %. Celkově je pro majitelku lepší vstupovat na trh v horší ekonomické situaci, jelikož může dopředu počítat s vyššími náklady a být tak na nepříznivé podmínky více připravená.

Sociální faktory

Pandemie covid-19 silně otrásla fitness průmyslem, zasaženy byly převážně finanční zdroje majitelů, ale také i samotní zaměstnanci fitness center. Podle průzkumu European Health and Fitness Market Report 2022 (EHFMR) provozovatelé přišli v roce 2021 díky lockdownům v celé Evropě o 40 % provozních dnů a jejich příjmy se snížily o 11,3 %. Výsledky však ukazují, že po zrušení omezení v létě se sektor fitness rychle vrátil do původního stavu jako před pandemií. (Česká komora fitness, 2022). Díky pandemii si více lidí začalo uvědomovat důležitost psychické a fyzické pohody, a to hlavně díky absenci volnočasových aktivit a sportů, kdy byly vidět značné dopady na duševní a fyzické zdraví člověka.

Další problém, na který je důležité poukazovat je narůstající obezita u dětí. Podle zveřejněných dat Ministerstva zdravotnictví má problémy s nadváhou či obezitou jedna pětina dětí mezi 11-15 lety. Meziroční srovnání navíc ukazuje, že počet dětí s nadměrnou hmotností pomalu roste. Společnost však neustále považuje služby fitness center spíše jako příjemné trávení volného času než aktivitu prospěšnou zdraví. Vzhledem k ekonomické situaci zde může nastat riziko, že spotřebitel bude mezi prvními chtít šetřit na volnočasových aktivitách.

Obezita či jiné civilizační onemocnění jsou však dlouhodobým problémem moderní doby. Zdravotnická organizace WHO vydala novou zprávu, podle které v letech 2020 až 2030 onemocní téměř 500 milionů lidí srdečními chorobami, obezitou, cukrovkou nebo jinými civilizačními onemocněními. Příčinou má být právě nedostatek pohybu. Náklady spojené s léčbou podle zprávy činí až 27 miliard USD ročně (Česká komora fitness, 2022). Toto riziko může však znamenat velkou příležitost, jelikož fitness sektor nabízí dlouhodobé řešení pro udržení zdraví společnosti a má potenciál výrazných úspor na zdravotní a sociální péči národních rozpočtů (Česká komora fitness, 2022).

Plánované fitness studio Chill Gym bude rozdělené na dvě části. Jedna část studia, kde budou probíhat pole dance lekce a taneční lekce, bude určená spíše pro ženy. Největší návštěvnost je očekávaná od žen mezi 15-35 lety. Druhá část fitness studia, která bude obsahovat funkční tělocvičnu bude určena jak ženám, tak i mužům. Zde

je očekáváno, že se věková hranice návštěvnosti zvedne, a největší skupinu budou tvořit muži a ženy mezi 15-45 lety. Vedlejší služby budou tvořit lekce pro děti a lekce určené maminkám na mateřské dovolené, které budou probíhat v dopoledních hodinách. Tím bude zajištěno, že služby fitness studia bude moci využívat poměrně velká skupina obyvatelstva.

Technologické faktory

Podstatným technologickým faktorem pro podnikání ve fitness je v této době propagace a prezentace na internetu a sociálních sítích. Nejvíce využívané platformy jsou Facebook, Instagram a TikTok. Aby byl využit plný potenciál těchto platform pro podnikatelský záměr, je důležité být na těchto platformách aktivní a tvořit zajímavý obsah, který by měl být edukativní, ale i zábavný. V takovém případě správa sociálních sítí vyžaduje technické zdatnosti v úpravě digitálního obsahu a také značnou kreativitu při vymýšlení nového obsahu. Pokud však bude propagace na sociálních sítích úspěšná, může to velmi pomoci rozšířit jméno fitness studia. Samozřejmostí jsou také kvalitní a správně optimalizované webové stránky, které by měly být přehledné, jednoduché a nabízet dostatečnou informovanost o službách a fungování fitness studia. Webové stránky bývají propojené s rezervačním systémem, který bude nabízet registraci na jednotlivé lekce a kurzy. Správná funkčnost rezervačního systému je pro fungování fitness studia velmi důležitým faktorem.

Doba pandemie, kdy byla všechna sportoviště a fitness studia zavřená, nabídla novou příležitost přesunout výuku sportů do online světa. Vzniklo tak na trhu mnoho aplikací a platform, které nabízejí širokou nabídku tréninkových, ale i tanečních lekcí z pohodlí domova. Jelikož se stále více uživatelů k této možnosti přiklání, bude možnost tento potenciál do budoucna využít pro vlastní tréninkovou aplikaci a rozšířit službu i mezi online uživatele. Pro dlouhodobé udržení podnikání je nutné sledovat trendy a novinky na trhu fitness a wellness a udržovat nabídku služeb stále aktuální.

Fitness studio bude také nabízet velmi kvalitní a moderní vybavení, jako jsou cvičební pomůcky, osvětlení a dobré ozvučení všech prostor, jelikož hudba vytváří z velké části atmosféru při pohybových aktivitách.

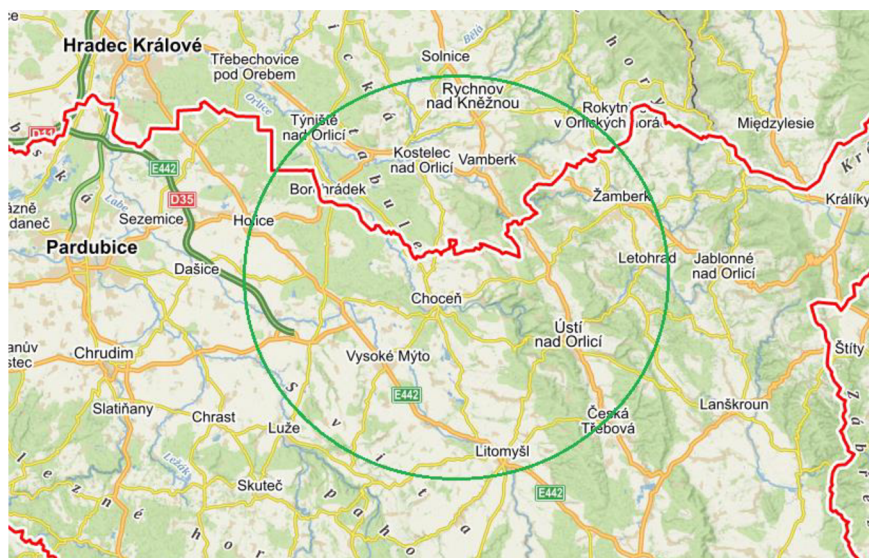
6.7 Analýza zákazníka

Typickým zákazníkem budou ženy i muži se zájmem o sport či tanec a zdravý životní styl. Jelikož je více jak polovina lekcí a kurzů zaměřena hlavně na tanec a pole dance, je očekáváno, že celkovou návštěvnost budou tvořit převážně ženy, která může být kolem 75 %. Horní věková hranice pro lekce a kurzy není stanovena. Využívat služby fitness studia může každý. Dolní věková hranice na většinu lekcí pro dospělé je doporučena minimálně od 15 let. Pro nižší věkovou kategorii, kterou budou tvořit děti a mládež od 6-15 let, jsou vymezené kurzy kalisteniky a pole dance kids. Pro poslední kategorii dětí od půl roku jsou určeny lekce pro maminky s dětmi, kde mohou být takto malé děti pod dozorem maminky. Z toho vyplývá, že v našem studiu budou obsaženy všechny věkové kategorie.

Cílovou zákaznickou skupinu budou převážně tvořit obyvatelé Chocně a jejího blízkého okolí. Jelikož výuka pole dance není stále velmi rozšířená a stává se velmi populární, je možné očekávat návštěvnost i z obcí s delší dojezdovou vzdáleností.

Pro vymezení velikosti cílového trhu budou využity aktuální data o obyvatelstvu Pardubického kraje. Na Obrázku 5 je pomocí zeleného kruhu vyznačena demografická oblast zákazníků, na které bude fitness centrum Chill Gym nejvíce cílit. Jsou to obce, které se nachází vzdušnou čarou v okruhu 20-25 km od Chocně. Choceň je součástí okresu Ústí nad Orlicí, ale nachází se pomezí okresu Chrudim, okresu Svitavy a okresu Rychnov nad Kněžnou, který je už součástí královehradeckého kraje. Červená čára vyznačuje hranice pardubického kraje.

Obrázek 5: Mapa – demografická oblast potencionálních zákazníků



Zdroj: mapy.cz

Podle dat Českého statistického úřadu (ČSÚ) ve 2. čtvrtletí 2022 žije v pardubickém kraji 514 887 obyvatel (ČSU, 2022). Z toho bude fitness centrum Chill Gym podle zeleně vyznačené oblasti cílit přibližně na 1/4 obyvatel. Dále bude cíleno i na přibližně 1/3 obyvatel okresu Rychnov nad Kněžnou v královehradeckém kraji, kde žije 78 254 obyvatel (ČSU, 2022). ČSÚ (2018) zjistil, že 40 % dospělé populace se pravidelně nevěnuje žádné pohybové aktivitě. U dětí a mládeže Národní zpráva o pohybové aktivitě českých dětí a mládeže uvádí, že 58 % se dostatečně věnuje doporučenému množství pohybových aktivit (Active Healthy Kids, 2018). Pro určení cílového trhu bude počítáno s tím, že se celkově 60 % věnuje pohybovým aktivitám. Dále je přepokládáno, že fitness centrum bude navštěvovat více žen kolem 75 % a zbytek budou tvořit muži. Jelikož je v plánu dělat lekce pro všechny věkové kategorie, není nutné vyřazovat některé skupiny lidí. Podle výpočtu v Tabulce 7 je kvantitativní metodou celkově vymezen cílový trh na velikost 46 576 obyvatel.

Tabulka 7: Kvantitativní charakteristika cílové skupiny zákazníků

	ženy	muži
Pardubický kraj	259 398	255 489
1/4 pardubického kraje	64 850	63 872
Okres Rychnov nad Kněžnou	38 993	39 261
1/3 obyvatel okresu RK	12 998	13 087
Celkem obyvatel	77 848	76 959
Z toho 75 % žen ve fitness centru	58 386	
Z toho 25 % mužů ve fitness centru	19 240	
Z toho 60 % má pravidelný pohyb	46 576	

Zdroj: vlastní zpracování dle dat z (CZSO, 2022)

6.8 Analýza konkurence

Analýza konkurence pomůže zvýšit šanci uspět na trhu díky lepšímu přehledu o naší konkurenci. Přímoou konkurencí jsou všechny fitness studia, které nabízejí stejné nebo podobné služby. Nepřímoou konkurencí jsou všechny podniky a spolky zabývající se nějakými pohybovými aktivitami zaměřenými na fitness, tanec či jiný sport. Pro analýzu budou vybrány jen ty s největším zastoupením na trhu. Kritéria, podle kterých jsou konkurenti srovnáváni jsou lokalita, nabídka a kvalita služeb, cena, vhodnost prostor a materiální vybavenost, propagace/marketing, komunikace a individuální přístup ke klientovi. Dále také osobní zkušenost autorky s některými konkurenty. Následující Tabulka 8 ukazuje rychlý přehled o konkurenci a nabízených službách a poté jsou konkurenti rozebráni podrobněji.

Tabulka 8: Přehled konkurence

Název podniku	Lokalita	Nabídka skupinových lekcí	Pole dance	Osobní trénink	Další služby
Pop Art fitness	Rychnov nad Kněžnou	✓	✓	✓	✓
Faynfit s.r.o.	Ústí nad Orlicí	✓	✓	✗	✗
Get Fit Gym	Choceň	✗	✗	✓	✓

Fit for You	Choceň	✓	✗	✓	✗
Fitness Style Lucie	Vysoké mýto	✓	✗	✓	✓
Fitness Kinesis s.r.o.	Vysoké Mýto	✓	✗	✗	✓
Forea s.r.o.	Lanškroun	✓	✓	✓	✓

Zdroj: vlastní zpracování

Pop Art Fitness

Je fitness centrum, které se nachází v Rychnově nad Kněžnou. Nabízí velmi širokou nabídku služeb jako jsou různé skupinové tréninky pro muže i ženy, osobní tréninky, kurzy pole dance a nedávno rozšířilo své služby o masáže a infrasaunu. Cena jednotlivé hodinové lekce se pohybuje od 100–130 Kč, cena kurzu pole dance je 1800 Kč dospělí a 1700 Kč děti, cena masáže se pohybuje od 690 Kč a vstup do infrasauny se odvíjí od počtu osob. Zaměstnanci Škoda mají většinu lekcí zdarma v rámci spolupráce a slevy na ostatní služby. Prostory celého fitness studia jsou velmi hezké a dobře vybavené, je zde funkční část, sál pro pole dance a sál pro další lekce. Webové stránky obsahují dostatek informací a jsou přehledné. Fitness centrum také využívá k propagaci sociální sítě především Facebook a Instagram. Celkově fitness centrum působí velmi dobrým dojmem.

- **Výhody:** reagování na trh a neustálé rozšiřování a obměna služeb, působnost na trhu 4 roky, zkušenosti majitelky, široká nabídka služeb, výrazná image značky, přehledné a hezké webové stránky, aktivita na facebookové stránce, individuální přístup ke klientům, dobré prostory fitness studia, spolupráce se Škoda,
- **Nevýhody:** malá návštěvnost lekcí, malá aktivita na Instagramu, zasažení fitness studia pandemií Covid-19.

Faynfit s.r.o.

Faynfit se nachází v Ústí nad Orlicí v malém obchodním domě Nová Louže v blízkosti sídliště. Další pobočka se nacházela v České Třebové, ale ta byla nejspíše z finančních důvodů po pandemii Covid-19 zavřena. Faynfit nabízí poměrně širokou nabídku kurzů a skupinových lekcí, které jsou zaměřeny převážně pro ženy. Mezi nabídkou jsou také kurzy pole dance. Cena hodinové jednorázové skupinové lekce je 120 Kč, cena kurzu pole dance 10 lekcí je 1 800 Kč a cena open jednorázové lekce

180 Kč. Prostory jsou menší a nejsou odděleny pro skupinové lekce a kurzy pole dance. Jsou zde velmi nízké stropy a tyče nižší kvality, které se musí po každé lekci pole dance sundávat. Faynfit ke své propagaci využívá webové stránky a sociální sítě. Webové stránky nepůsobí velmi profesionálně a informace nejsou zcela aktuální, oproti tomu je studio aktivnější na sociálních sítích. Celkově je Faynfit zaměřen hodně skupinově a nenabízí individuální přístup ke klientovi. V roce 2023 se pravděpodobně Fanyfit stěhuje do nových prostor blíže centru, které bude sdílet s rehabilitačním centrem. Což může studiu v mnoha ohledech pomoci, hlavně snížit celkové náklady, ale zároveň to může omezit celkové fungování a působnost na trhu. Celkově není budoucí situace fitness studia zcela známá a jistá.

- **Výhody:** lokalita v obchodním domě u sídliště, dlouhá působnost na trhu, dobrá nabídka skupinových lekcí, vybudovaná klientela, zkušenosti majitelů, nabídka zcela nových prostor s rehabilitačním centrem (snížení nákladů),
- **Nevýhody:** zastaralé a nepřehledné webové stránky, zasažení Covidem-19 (zavření pobočky v České Třebové), nevhodné prostory pro pole dance, žádný individuální přístup ke klientovi, zaměřeno výhradně na ženy, nejistá budoucnost značky.

Get Fit Gym – Choceň

Je klasická posilovna vybavená posilovacími stroji nacházející se přímo v Chocni. Posilovna je lokalizována u plaveckého bazénu a dalších mnoha sportovišť jako je zimní stadion a basebalové hřiště. Posilovna změnila před několika lety majitele, ale kromě názvu se zde nic nezměnilo. Je zde možnost koupit si jednorázový časově neomezený vstup, cena je 95 Kč nebo si zakoupit vstupovou či časovou permanentku. Kdo s cvičením začíná nebo chce odbornou pomoc, může využít služeb osobního trenéra. Dále je zde v nabídce solárium a na baru jsou prodávány různé výživové doplňky a další produkty. Posilovna je vybavená velmi moderními posilovacími stroji a kardio stroji a dalším příslušenstvím na cvičení. Vše se nachází v jedné místnosti, není zde žádná funkční část, které by se dala využít na cvičení beze strojů jen s vlastní vahou či protažení. Posilovna nemá žádné webové stránky pouze

facebookový profil. Propagace posilovny není téměř žádná, jelikož majitel sází na dlouholetou tradici posilovny, která je na trhu více jak 10 let.

- **Výhody:** dlouholetá působnost na trhu, vybudovaná klientela, popularita fitness u široké veřejnosti, moderní posilovací stroje, vybavenost prostor,
- **Nevýhody:** slabá propagace a marketing, žádné webové stránky, špatná informovanost nových klientů, malé prostory (chybí funkční část), malá nabídka služeb, málo kvalifikovaných osobních trenérů.

Fit 4 you

Je centrum aktivního pohybu a nachází se přímo v Chocni v blízkosti náměstí. Centrum je zaměřené primárně na rehabilitační cvičení, které by mělo zlepšit celkovou kondici a pomoci od bolesti. Využívají zde metody spirální stabilizace podle Mudr. Richarda Smíška, která je v české republice velice známá. Dále zde propagují metodu Fit Pain Free, která za využití speciálních cviků má pomoci s bolestí zad, kyčlí, ramen a rukou. Klienti si zde také mohou zacvičit s pružnou tyčí flexi-bar, která aktivuje při cvičení hluboké svaly zádové, břišní svalstvo a svaly pánevního dna. Prostory fitness studia působí menším, ale příjemným dojmem, pro zaměření studia jsou dostačující. Celkově je centrum zaměřeno pro ženy. Webové stránky studia poskytují nějaké informace o službách, ale nenaleznete zde žádný ceník ani nabídku skupinových lekcí, přesto že jsou propagovány. Dále k propagaci využívají Facebook, který momentálně není velmi aktivní. Celkově centrum působí, že je zaměřeno spíše individuálně a nenabízí kurzy ani lekce pro širokou veřejnost.

- **Výhody:** zaměření studia na pohybovou nápravu, individuální přístup,
- **Nevýhody:** špatná propagace, malá informovanost o službách a cenách, celková neaktivita, žádné oslovování nových zákazníků, zaměření spíše na ženy, žádná nabídka skupinových lekcí.

Fitness Style Lucie

Fitness Style Lucie je posilovna ve Vysokém Mýtě, nachází se zde velké prostory s posilovacími stroji a kardio zónou, kde jsou běžecké pásy, spinningová kola atd. Dále zde nabízejí osobní tréninky a skupinové lekce jako je např. funkční trénink,

TRX, tabata, jumping a další. Fitness style Lucie také nabízí některé estetické služby a prodej různých výživových doplňků. Propagují se webovými stránkami a na sociálních sítích. Webové stránky fungují dobře až na nějaké estetické nedostatky. Za velký nedostatek lze považovat absenci rezervačního systému pro skupinové lekce, kdy nelze nikde dohledat, jak se na lekce přihlásit. Na sociálních sítích je fitness centrum poměrně aktivní především na facebookové stránce, kde je k nahlédnutí i virtuální prohlídka posilovny. Oproti tomu na Instagramu už tolik aktivní není a odráží se to i na kvalitě příspěvků. Grafická úprava příspěvků, loga a některých propagačních materiálů působí trochu amatérským dojmem. Personál i s majitelkou působí mile a profesionálně. Cena je ve fitness centru nastavena oproti konkurenci níže. Jednorázový vstup stojí 80 Kč a dále jsou zde různé možnosti permanentek, které vycházejí ještě výhodněji. Jedna skupinová lekce stojí 95 Kč a také je to možnost koupit permanentku i na skupinové lekce.

- **Výhody:** dobrý poměr cena/kvalita, velké prostory posilovny, poměrně široká nabídka služeb, milý personál, dobrá propagace na facebookových stránkách,
- **Nevýhody:** starší prostory (šatny a sociální zařízení), absence rezervačního systému, žádné workshopy nebo přednášky, amatérská grafická úprava propagačních materiálů.

Fitness Kinesis s.r.o.

Kinesis je fitness centrum ve Vysokém Mýte, které se specializuje na pohyb skrze individuální osobní tréninky a skupinové lekce. Dále se zaměřují na výživové poradenství, které obsahuje přeměření na přístroji InBody a 230 a sestavení kompletního stravovacího plánu dle potřeb klienta provázené konzultacemi s odborníkem. V nabídce se nachází asi 5 druhů skupinových lekcí, tudíž nabídka není široká a celkově to působí, že se centrum Kinesis zaměřuje spíše na individuální přístup. Prostory fitness studia z fotek působí velice příjemným a moderním dojmem. Propagace probíhá přes webové stránky a sociální sítě. Webové stránky působí profesionálně, přehledně a nachází se zde rezervační systém pro skupinové lekce. Sociální sítě Facebook i Instagram jsou také velmi dobře spravovány a jsou

zde pravidelně přidávány příspěvky. Jednorázový vstup za lekci stojí 150 Kč s možností zakoupení permanentky na 10 vstupů za 1350 Kč a hodinový osobní trénink stojí 550 Kč.

- **Výhody:** velmi hezké a příjemné prostory, vysoká profesionalita, zaměření více individuálně s nabídkou úpravy stravovacího plánu, nabídka cvičení i pro maminky s dětmi, propagace fitness studia,
- **Nevýhody:** malá nabídka skupinových lekcí, malá offline reklama (billboardy, letáky).

Forea s.r.o.

Sport centrum Forea je komplexní sportovní areál, který nabízí mnoho sportů od tenisu, badmintonu, boulder – umělé lezecké stěny, až po stolní tenis a další. Také je zde možné vyzkoušet různé posilovací skupinové lekce, pole dance, yogu a taneční lekce. Mimo jiné také pořádají různé tematické přednášky a workshopy. Prezentují se pomocí webu, který je spíše informativní a nepůsobí moderním dojmem. Nachází se zde také rezervační systém pro skupinové lekce. Informace o aktualitách je nejlepší sledovat na jejich facebookové stránce nebo Instagramu, kde je sportcentrum aktivní. Své registrované zákazníky sport centrum také informuje o plánovaných akcích a novinkách přes e-mail. Ceny mají oproti konkurenci nastaveny poměrně nízko, jednorázová skupinová lekce stojí 100-120 Kč. Pole dance kurz je za bezkonkurenční cenu 1 300 Kč za 10 lekcí. Celkově je sport centrum velmi komplexní a dobře vybavený.

- **Výhody:** nízké ceny za velmi dobrou kvalitu, široká nabídka sportů a skupinových lekcí, pořádání přednášek, různých akcí a workshopů, dobře vybavené a velké prostory, zkušený trenéři,
- **Nevýhody:** zastaralejší webovky a rezervační systém, málo propagované individuální lekce.

6.9 Realizační projektový plán

Realizační projektový plán je jednoduše znázorněn pomocí Ganttova diagramu v Tabulce 9. Tento diagram zobrazuje časový harmonogram s klíčovými aktivitami. Časový průběh jednotlivých aktivit je rozdělen do tří fází po týdnech, které jsou barevně odlišeny a očíslovány. Každá fáze tedy znázorňuje jeden měsíc, kdy první 2 měsíce jsou vyhrazeny pro aktivity jako tvorbu podnikatelského plánu, vytváření webových stránek, loga, propagace a hledání profesionálního personálu. Ve třetím měsíci (9. týdnu) začíná rekonstrukce pronajatých prostorů. Zahájení provozu je naplánováno 12. týden ve třetím měsíci po vykonání všech klíčových aktivit.

Tabulka 9: Ganttův diagram

Plánované aktivity	1. měsíc				2. měsíc				3. měsíc			
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Tvorba	■	■	■	■								
Vytváření loga grafikem			■	■								
Vytváření webových			■	■	■	■						
Propagace na sociálních						■	■	■	■	■	■	■
Spuštění webových							■	■	■	■	■	■
Personální zabezpečení					■	■	■	■	■	■	■	■
Vyřizování půjčky							■	■				
Podpis nájemní								■				
Rekonstrukce prostorů									■	■	■	■
Nákup vybavení								■	■	■	■	■
Ohlášení živnosti												■
Zahájení provozu												■

Zdroj: vlastní zpracování

6.10 Personální zabezpečení

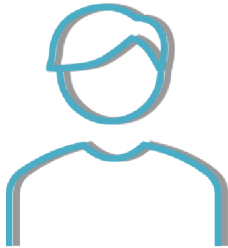
Chod a provoz fitness studia Chill Gym bude zajišťovat majitelka a zakladatelka společnosti. Kromě agendy jako je plánování rozvrhu, administrativa, řízení

marketingu a zajišťování spolupráce s trenéry, bude působit ve fitness centru jako trenérka některých skupinových lekcí a osobní tréninků a taky lektorka pole dance.

Součástí fitness studia Chill Gym budou další dva trenéři a jedna lektorka pole dance. Pro obsazení těchto pozic bude probíhat výběrové řízení jeden měsíc před otevřením fitness studia, které bude vést majitelka. S potencionálními zaměstnanci bude sepsána smlouva na dohodu o provedení práce nebo budou přijímány na základě živnostenského oprávnění. Pro účely tohoto podnikatelského plánu byly vytvořeny tři osoby, aby bylo zřejmé, jaké požadavky by měly být splněny.

Obrázek 6: Persona trenér 1

Trenér 1

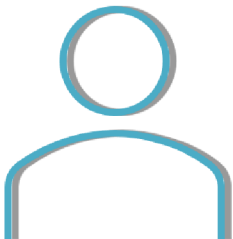


- **Pohlaví:** muž
- **Věk:** 25+
- **Bydliště:** Choceň a blízké okolí
- funkční/kruhový trénink, kalistenika, (další certifikace výhodou)
- **Zkušenosti:** s vedením skupinových lekcí či osobních tréninků
- **Vlastnosti:** spolehlivost, pozitivní přístup, vstřícnost
- **Pracovní poměr:** DPP/OSVČ

Zdroj: vlastní zpracování

Obrázek 7: Persona trenér 2

Trenér 2

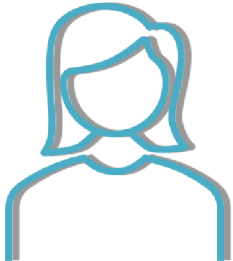


- **Pohlaví:** žena/muž
- **Věk:** 20+
- **Bydliště:** Choceň a blízké okolí
- **Kvalifikace:** certifikovaný kurz trenéra, TRX, funkční/kruhový trénink (pánevní dno, cvičení po porodu – není podmínkou)
- **Zkušenosti:** zkušenost s vedením skupinových lekcí či osobních tréninků, zkušenost se cvičením s dětmi výhodou
- **Vlastnosti:** spolehlivost, pozitivní přístup, vstřícnost
- **Pracovní poměr:** DPP/OSVČ

Zdroj: vlastní zpracování

Obrázek 8: Persona lektora pole dance

Lektorka pole dance



- **Pohlaví:** žena
- **Věk:** 18+
- **Bydliště:** Choceň a blízké okolí
- **Kvalifikace:** certifikace trenéra či lektorky pole dance
- **Zkušenosti:** s pole dance 3+ let (na soutěžní úrovni výhodou), zkušenost s vedením lekcí či trenérství
- **Vlastnosti:** spolehlivost, pozitivní přístup, vstřícnost
- **Pracovní poměr:** DPP/OSVČ

Zdroj: vlastní zpracování

6.11 Marketingová strategie

Marketingová strategie fitness studia Chill Gym je tvořena pomocí marketingového mixu 4P, který se skládá ze čtyř základních složek: produkt, místo, cena a propagace. Všechny složky jsou následovně podrobněji popsány.

6.11.1 Produkt

Hlavní náplní Chill Gymu jsou skupinové lekce a osobní tréninky zaměřené na různé druhy cvičení nebo na akrobatický tanec na tyči (pole dance). Služby, které fitness centrum nabízí jsou podrobně popsány v kapitole 6.3. podnikatelského plánu. V tanečním sálu probíhají především lekce pole dance a s ním související doplňkové lekce (taneční, protahovací, kompenzační). Pole dance je vyučován formou kurzu, který trvá 3 měsíce a je rozdělen na 12 lekcí (1 lekce týdně). Jednotlivé kurzy jsou rozděleny podle obtížnosti a probíhají v malé skupině o maximálním počtu 7 lidí, aby měla lektorka dostatek času věnovat se každému klientovi individuálně a byla zajištěna bezpečnost na lekcích.

Dále jsou nabízeny samostatné doplňkové lekce, které nejsou součástí žádného souvislého kurzu. V druhé zóně, kde se nachází funkční tělocvična probíhají lekce zaměřené na cvičení a posilování. Lekce jsou nabízeny převážně samostatně a jednou měsíčně bude vypisován speciálně zaměřený kurz. Dále budou probíhat příležitostné workshopy a přednášky s odborníky 1 až 2krát do měsíce. Maximální kapacita funkční tělocvičny je 15 osob. Všechny potřebné informace k jednotlivým kurzům a lekcím najde každý klient přehledně sepsané v online rezervačním systému na webových stránkách fitness studia. Součástí nabízených služeb jsou také osobní konzultace a tréninky s trenérem, kdy tato spolupráce bude nastavena vždy individuálně mezi trenérem a klientem.

6.11.2 Místo

Umístění podniku bude v centru města Choceň na hlavní ulici Masarykova, která se nachází v blízkosti náměstí. Dostupnost fitness studia Chill Gym bude jedna z konkurenčních výhod. Fitness centrum se bude nacházet v pronajatých prostorách bývalé kavárny. Prostory splňují vysoké stropy, které jsou nutné pro provoz pole

dance a další požadavky, proto nebude nutná nákladná rekonstrukce. Nacházejí se zde dvě oddělené místnosti, kdy jedna bude využita pro multifunkční tělocvičnu a druhá jako pole dance sál. Dále jsou zde prostory pro šatny a sociální zařízení, kde se nachází toalety a sprcha. V prostorách bude nutné udělat menší rekonstrukce, jako jsou nové podlahy a vymalování stěn.

I když je Choceň menší město, nachází se v dobré lokalitě v blízkosti Pardubic a dalších menších měst. Pokud se povede vybudovat fitness centrum Chill Gym dobré jméno a bude vynikat, tak má potenciál zaujmout zákazníky z větších měst jako jsou Pardubice nebo z těch menších měst z okolí jako je například Vysoké Mýto, Litomyšl, Ústí nad Orlicí s dojezdovou vzdáleností 20–30 km.

6.11.3 Cena

Cena našich služeb je stanovena na základě konkurenční nabídky, nákladů na provoz a současně musí naše fitness centrum studio dlouhodobě generovat zisk. Strategie pro určení ceny je konkurenčně orientovaná. Následující Tabulka 10 ukazuje ceny kurzů a jednotlivých lekcí konkurenčních fitness center, které nabízejí skupinové lekce.

Tabulka 10: Přehled cen konkurence

Podnik	Cena kurzu pole dance	Počet lekcí v kurzu	Cena 1 lekce pole dance	Cena ostatních lekcí
Faynfit s.r.o.	1 899 Kč	10	189 Kč	120 Kč
Pop Art Fitness	1 800 Kč	10	180 Kč	100–130 Kč
Intimate	2 100 Kč	12	175 Kč	-
Forea Lanškroun	1 400 Kč	10	140 Kč	110–120 Kč
Kinesis	-	-	-	150 Kč
Fitness Style Lucie	-	-	-	95 Kč

Zdroj: vlastní zpracování

Průměrná cena jedné lekce v rámci kurzu vypočítaná na základě nabídky konkurence uvedená v Tabulce 10 je 171 Kč. Samostatné ostatní lekce, které nejsou součástí kurzu se pohybují mezi 100-130 Kč, záleží na typu skupinové lekce. Osobní tréninky se v okolí umístění podniku pohybují mezi 400–600 Kč za hodinu. Jelikož Chill Gym vstupuje na trh jako nový podnik, není strategické stanovit ceny příliš nad průměrem. Vzhledem k analýze konkurence a přihlédnutím ostatním nákladům fitness studia a udržení dostatečné kvality, jsou ceny za služby zakládající fitness studia Chill Gym stanoveny následovně dle Tabulky 11.

Tabulka 11: Ceník zakládajícího fitness studia Chill Gym

Název kurzu	Cena za kurz (10 lekcí)	Max. obsazenost
Kurz pole dance	1 800 Kč	7
Kurz exotic	1 800 Kč	7
Kurz pole dance děti (16 lekcí)	2 000 Kč	7
Kurz kalistenika	1 200 Kč	12
Kurz kalistenika děti	1 000 Kč	10
Název lekce	Cena lekce (60 min.)	Max. obsazenost
Protahování/mobilita	120 Kč	12
Kompenzační cvičení	120 Kč	12
Pole choreo	180 Kč	7
Open pole class	100 Kč	7
Kruhový trénink	120 Kč	12
Funkční trénink	120 Kč	12
TRX	120 Kč	12
Cvičení maminky	100 Kč	12
Dance workout	100 Kč	15
Yoga	130 Kč	15
Open gym	90 Kč	15
Osobní trénink	600 Kč	-
Cvičební plán	od 2 000 Kč	-
Workshop/přednáška	od 300 Kč	15

Zdroj: vlastní zpracování

Cena cvičebních plánů je nastavena individuálně dle rozsahu a zaměření. Cena workshopů a přednášek bude vždy stanovena po dohodě s druhou stranou individuálně.

6.11.4 Propagace

Propagace fitness studia Chill Gym začne už 2 měsíce před zahájením podnikání spuštěním webových stránek a marketingovou kampaní na sociálních sítích. Předmětem marketingové kampaně bude zahajovací akce při otevření nového fitness studia Chill Gym. Při této akci bude představeno nové fitness centrum a služby, které mohou zákazníci začít využívat. Akce se budou účastnit všichni trenéři a lektoři, kteří budou mít možnost představit sebe a lekce, které budou vést. Součástí akce bude i občerstvení a krátké vystoupení pole dance. Otevření fitness studia bude také propagováno klasickou formou vytištěných plakátů a letáků, které budou umístěny ve veřejných prostorách jako jsou kavárny, restaurace, školy, sportovní kluby atd. Dále k propagaci budou využity i místní noviny. Aby tato zahajovací akce měla co největší návštěvnost bude majitelka oslovovat na přímo telefonátem či SMS všechny přátele a známé, který projevují zájem o sportovní aktivity.

Důležitou platformou pro marketingovou komunikaci jsou webové stránky, které budou vytvořeny dle požadavků profesionální firmou, aby bylo docíleno požadované kvality a optimalizace pro snadné vyhledávání. Webové stránky budou obsahovat všechny potřebné informace o službách, kurzech a lekcích, trenérech a lektorech, cenách a dalších plánovaných akcích, Tyto informace budou vždy pravidelně aktualizovány. Součástí webových stránek bude propracovaný rezervační systém, kde budou podrobně vypsány měsíc dopředu všechny lekce a plánované kurzy. Pro vstup do rezervačního systému se musí každý klient zaregistrovat. Díky tomu bude mít přehled o všech lekcích a rezervacích a bude moci využívat k platbám elektronickou peněženku. Takto fitness centrum získá osobní údaje nových zákazníků a může pravidelně informovat zákazníky o novinkách na e-mailu.

K budování komunity a oslovení mladé generace bude fitness centrum propagováno na sociálních sítích, které jsou v dnešní době velmi účinným marketingovým nástrojem. Sociální sítě zajistí dosah reklamy i do jiných krajů a měst v České republice. Aby bylo docíleno co nejlepší výsledku, je nutné vytvářet kvalitní obsah,

který bude zábavný, ale i a edukativní. O vytváření obsahu se postará majitelka s pomocí ostatních trenérů, ale důležitou součástí bude i občasná spolupráce s profesionálními fotografy. Hlavní platformy, které budou využívat je Facebook a Instagram, později pokud bude propagace na sociálních sítích úspěšná i TikTok.

Jelikož pole dance není stále tolik známý mezi širokou veřejností, bude fitness centrum před náborem do nového kurzu pole dance pořádat ukázkové lekce zdarma pro nové klienty, kde si budou moct vyzkoušet některé prvky na tyči a podívat se na průběh hodiny. Zviditelnit Chill Gym také pomůže účast na místních sportovních akcích a závodech, kde můžeme mít stánek s nápoji a propagačními materiály. Dále můžeme nabídnout vystoupení pole dance na veřejných akcích jako jsou plesy, firemní akce či akce města. K budování dobrého jména jsou potřebné dobré reference od věrných klientů nebo spolupracovníků, kteří budou na základě reference osloveni a poté budou reference zveřejněny na webu Chill Gymu.

6.12 Finanční plán

Finanční plán zachycuje reálný návrh financování celého podnikatelského záměru, který obsahuje zakladatelský rozpočet a podrobně sepsány a spočítány všechny jeho součásti jako jsou zřizovací výdaje, investiční výdaje a provozní výdaje. Součástí jsou také předpokládané varianty měsíčních příjmů a odhad budoucího ekonomického průběhu na 3 roky dopředu ve třech variantách. Dále je zde vypočítán bod zvratu.

6.12.1 Mzdové náklady

Pro rozjezd fitness studia je předpokládáno navázání spolupráce se třemi trenéry, kdy dvě pozice budou obsazeny nejspíše studenty na dohodu o provedení práce (DPP) za hodinovou sazbu 180 Kč/h. Výhoda této pracovní smlouvy je, že pokud je výdělek u jednoho zaměstnavatele nepřesahuje měsíčně 10 000 Kč, neodvádí za něj zaměstnavatel sociální a zdravotní pojištění. Jediným omezením je, že je pracovník může vykonávat práci do 300 hodin ročně. Poslední pozice bude obsazena zkušenějším trenérem, který provozuje vlastní živnost za hodinovou sazbu 200 Kč/h, a bude mu každý měsíc vystavena faktura.

Celkem bude týdně vyučováno 20 hodin, kdy se předpokládá, že každý člen týmu bude vyučovat 5 hodin týdně včetně majitelky fitness studia. Ročně to tedy dělá pro každého pracovníka něco kolem 240 hodin ročně, čímž se splňuje podmínka pracovní smlouvy na DPP. Pro dvou hodinové víkendové přednášky nebo workshopy bude navázána spolupráce s externím lektorem přibližně 1x za měsíc, kdy lze cenu pouze odhadovat na 2 000 Kč měsíčně. Dále bude přijata pomocná síla také na DPP na úklid celého fitness studia, které bude vytížena přibližně 18 hodin za měsíc za hodinovou sazbu 120 Kč/h. O ostatní provozně administrativní úkony se bude starat sama majitelka, které bude za svou práci odměněna ze zisku fitness studia. Celkové náklady na mzdové sazby vychází na 16 080 Kč, jak je vidět na následující Tabulce 12.

Tabulka 12: Mzdové náklady

Mzdové náklady			
	Hodinová sazba (Kč)	Počet hodin/měsíc	Celková cena (Kč/měsíc)
Trenér 1 (DPP)	180	20	3 600
Trenér 2 (OSVČ)	200	20	4 000
Lektorka (DPP)	180	20	3 600
Externí lektor	1000	2	2 000
Úklid	160	18	2 880
Celkem			16 080

Zdroj: vlastní zpracování

6.12.2 Zakladatelský rozpočet

Před zahájením podnikatelské činnosti je nezbytné sestavit zakladatelský rozpočet, díky kterému lze vyčíslit potřebnou částku pro založení podnikání a následně i jeho provoz. Zakladatelský rozpočet pro založení fitness studia Chill Gym byl celkově vyčíslěn na 647 659 Kč. K financování celého projektu bude zapotřebí cizích zdrojů

v hodnotě 600 000 Kč, kdy bude majitelka žádat o poskytnutí spotřebitelského úvěru. Spotřebitelský úvěr bude sjednán u banky Moneta na 10 let s úrokem 6,69 %. Způsob splácení úvěru je uveden v Příloze 3. Zbytek potřebných finančních zdrojů v hodnotě 70 000 Kč bude dofinancován z vlastních rezerv majitelky určených pro tento investiční záměr. Zakladatelský rozpočet a všechny jeho složky, které jsou pak následně podrobně rozebrány jsou vyčísleny Tabulce 13.

Tabulka 13: Zakladatelský rozpočet

Zakladatelský rozpočet	
Zřizovací výdaje	17 500
Investiční výdaje	567 658
- Stavební práce	75 000
- Instalátorské práce	50 000
- Vybavení multifukční tělocvičny	289 916
- Vybavení pole dance sálu	122 735
- Vybavení provozovny	30 007
Provozní výdaje	62 501
Celkem	647 659

Zdroj: vlastní zpracování

První složkou zakladatelského rozpočtu jsou zřizovací výdaje celkem za 17 500 Kč, které budou potřebné ještě před otevřením fitness studia. Jsou to výdaje za zhotovení webových stránek, propagaci a ostatní marketingové aktivity. Poslední položkou je poplatek za zřízení živnostenského oprávnění. Následují Tabulka 14 ukazuje podrobný výčet zřizovacích výdajů.

Tabulka 14: Zřizovací výdaje

Zřizovací výdaje	
Návrh loga	4 000
Tisk propagačních materiál	2 000
Webové stránky	10 000
Registrace webové domény	500
Živnostenský list	1 000
Celkem	17 500

Zdroj: vlastní zpracování

Další nejvíce nákladnou složkou jsou investiční výdaje celkem za 567 658 Kč, které ukazují předběžný odhad na vybavení prostor fitness studia. Provozovna bude potřebovat renovaci v podobě nových podlah a nové malby vnitřních prostorů a případné další malé stavební úpravy. Dále jsou započteny instalatérské práce, které zahrnují montáž cvičebního zařízení a nákup a montáž sálových zrcadel. Největší položku investičních výdajů tvoří nákup vybavení do multifunkčního sálu a pole dance sálu. Všechny investiční výdaje jsou přehledně sepsány v následující Tabulce 15.

Tabulka 15: Investiční výdaje

Investiční výdaje	
Stavební práce	
Malování	25 000
Podlahy	31 000
Drobné stavební úpravy	20 000
Celkem	75 000
Instalatérské práce	
Montáž hrazd a tyčí	5 000
Nákup a montáž sálových zrcadel	45 000
Celkem	50 000
Vybavení multifunkční tělocvičny	

	Ks	Cena/Ks	Cena celkem
Posilovací konstrukce s hrazdami	1	30 900	30 900
Multifunkční nástěnná hrazda	2	1 999	3 998
Nástěnná hrazda (60 cm)	2	1 890	3 780
Bradla	2	3 780	7 560
Dřevěné stálky	2	990	1 980
Činky (sada) (2 kg – 20 Kg)	1	24 990	24 990
Ketlbely (4 kg – 20 kg)	2	9 139	18 278
Osy	12	2 390	28 680
Kotouče na osy (sada – 5, 10, 15, 20 kg)	10	7 510	75 100
Závěsný systém TRX	12	792	9 504
Medicimbaly (sada – 3, 5, 7, 10 kg)	4	4 860	19 440
Velký míč na cvičení	12	372	4 464
Plyometrické bedny (dřevěné)	10	1 999	19 999
Cvičební podložky	20	399	7 980
Masážní válce (foam rollers)	5	899	4 495
Odporové gummy (sada)	2	790	1 580
Žebřiny	2	2 690	5 380
Reproduktory (sada)	1	7 828	7 828
Stojany na ketlbely a činky	2	6 990	13 980
Celkem			289 916
Vybavení pole dance sálu			
	Ks	Cena/Ks	Cena celkem
Tyče na pole dance	8	12 000	96 000
Podložky	15	219	3 285
Yoga bloky	20	99	1 980
Kulatá žíněnka pod tyč	1	5 700	5 700
Gymnastická žíněnka	2	2 890	5 780
Přenosný reproduktor	1	9 990	9 990
Celkem			122 735

Ostatní vybavení	
Věšáky na oblečení	1 600
Botník	3 998
Malý gauč	5 759
Koberec	2 300
Lékárnička	1 350
Ostatní doplňky	15 000
Celkem	30 007
Celkem investiční výdaje	567 658

Zdroj: vlastní zpracování

Druhou částí zakladatelského rozpočtu jsou výdaje na provoz fitness studia, které byly odhadem vyčísleny na 62 501 Kč a budou hrazeny každý měsíc. Do této kategorie spadá nájem, energie, mzdy zaměstnanců, splátka bance, pojištění, internet, provoz rezervačního systému, marketingové aktivity na měsíční bázi, drobné provozní výdaje jako je např. nákup čistících prostředků a kancelářský potřeb. Dále zde počítáme s částkou i pro případné neplánované výdaje. Pojištění odpovědnosti majitelky a vybavení fitness studia se jediné bude platit ročně, ale do provozních výdajů byla vyčíslena měsíční částka. Vše je podrobně sepsáno v následující Tabulce 16.

Tabulka 16: Měsíční provozní výdaje

Měsíční provozní výdaje	
Nájem	20 000
Energie a voda	10 000
Mzdy	16 080
Splátka bance	6 871
Pojištění	250
Internet	700
Rezervační systém	600
Marketingové aktivity	2 000

Drobné provozní výdaje	1 000
Neplánované výdaje	5 000
Celkem	62 501

Zdroj: vlastní zpracování

6.12.3 Měsíční příjmy

Pro odhad měsíční příjmů jsou použity tři varianty obsazenosti kurzů a lekcí – optimistická, realistická a pesimistická. Optimistická varianta měsíčních příjmu počítá se 100 % obsazeností všech kurzů a lekcí, udává maximální potenciál výnosu fitness studia v prvním roce. U dalších variant je vždy obsazenost kurzů a lekcí o 30 % snížena, tedy realistická předpokládá 70 % obsazenost a pesimistická 40 % obsazenost. Následující Tabulka 17 ukazuje obsazenost kurzů a lekcí pro multifunkční sál při všech výše popsaných variantách.

Tabulka 17: Varianty obsazenosti pro multifunkční sál

Varianty obsazenosti kurzů/lekci za měsíc				
Multifunkční sál				
Typ kurzu lekce	Max kapacita kurzu/lekc e	Optimistick á varianta (100 %)	Realistická varianta (70 %)	Pesimistick á Varianta (40 %)
Kalistenika (kurz)	12	12	8	5
Kalistenika Kids (kurz)	10	10	7	4
Funkční trénink	12	12	8	4
Kruhový trénink	12	12	8	5
TRX	12	12	8	5
Dance Workout	15	15	11	6
Cvičení maminky	12	12	8	5
Open Gym	15	15	11	6

Yoga	15	15	11	6
Workshop/Přednáška	12	12	8	5
Osobní trénink	3	3	2	1
Cvičební plán	3	3	2	1

Zdroj: vlastní zpracování

Výše příjmu na měsíc pro multifunkční sál byla vypočtena dle počtu jednotlivých lekcí za měsíc vynásobená počtem osob, kterou danou lekcí navštíví dle varianty obsazenosti v měsíci. Kurzy a lekce, které probíhají v měsíci jsou znázorněny v rozvrhu pro multifunkční sál. Ceny jednotlivých lekcí se liší a jsou podrobněji vypsány v kapitole 6.11.3. Následující Tabulka 18 ukazuje odhad příjmů pro multifunkční sál při různých variantách obsazenosti podle Tabulky 17.

Tabulka 18: Varianty měsíčních příjmů pro multifunkční sál

Varianty měsíčních příjmů za kurzy/lekce				
Multifunkční sál				
Typ kurzu/lekce	Příjem na osobu za kurz/lekcí v měsíci	Optimistická varianta (100 %)	Realistická varianta (70 %)	Pesimistická Varianta (40 %)
Kalistenika (kurz)	480	5 760	3 840	2 400
Kalistenika Kids (kurz)	400	4 000	2 800	1 600
Funkční trénink	960	11 520	7 680	3 840
Kruhový trénink	960	11 520	7 680	4 800
TRX	960	11 520	7 680	4 800
Dance Workout	400	6 000	4 400	2 400
Cvičení maminky	800	9 600	6 400	4 000
Open Gym	1 440	21 600	15 840	8 640
Yoga	520	7 800	5 720	3 120
Workshop/Přednáška	600	7 200	4 800	3 000

Osobní trénink	2 400	7 200	4 800	2 400
Cvičební plán	2 000	6 000	4 000	2 000
Celkem příjem za kurzy/lekce		109 720	75 640	43 000

Zdroj: vlastní zpracování

Další Tabulka 19 ukazuje varianty obsazenosti lekcí a kurzu pro pole dance sál. Maximální kapacita sálu je 7 osob pro všechny lekce a kurzy, kde je zapotřebí tyč. Pro protahovací lekce a kompenzační cvičení je maximální obsazenost 12 osob. Při pesimistické variantě by se v reálném provozu kurzy o kapacitě 3 osob pravděpodobně neotevřely, ale došlo by ke sloučení dvou kurzů, na výsledku konečného výpočtu příjmu to však nic nemění.

Tabulka 19: Varianty obsazenosti pro pole dance sál

Varianty obsazenosti kurzů/lekci za měsíc				
Pole dance sál				
Typ kurzu lekce	Max kapacita kurzu/lekce	Optimistická varianta (100 %)	Realistická varianta (70 %)	Pesimistická Varianta (40 %)
Pole Dance I. (kurz)	7	7	5	3
Pole Dance II. (kurz)	7	7	5	3
Pole Dance III. (kurz)	7	7	5	3
Pole Dance IV. (kurz)	7	7	5	3
Pole Dance Kids I. (kurz)	7	7	5	3
Pole Dance Kids II. (kurz)	7	7	5	3
Pole Dance exotic (kurz)	7	7	5	3
Pole Dance Choreo	7	7	5	3
Open Pole Class	7	7	5	3
Stretching	12	12	8	4

Kompenzační cvičení	12	12	8	4
----------------------------	----	----	---	---

Zdroj: vlastní zpracování

Následující Tabulka 20 ukazuje výši měsíčních příjmů pro pole dance sál podle variant obsazenosti v Tabulce 19. Výpočet je proveden stejným způsobem jako v předchozím případě u multifunkčního sálu.

Tabulka 20: Varianty měsíčních příjmů pro pole dance sál

Varianty měsíčních příjmů za kurzy/lekce				
Pole Dance sál				
Typ kurzu lekce	Příjem na osobu za kurz/lekci v měsíci	Optimistická varianta (100 %)	Realistická varianta (70 %)	Pesimistická Varianta (40 %)
Pole Dance I. (kurz)	720	5 040	3 600	2 160
Pole Dance II. (kurz)	720	5 040	3 600	2 160
Pole Dance III. (kurz)	720	5 040	3 600	2 160
Pole Dance IV. (kurz)	720	5 040	3 600	2 160
Pole Dance Kids I. (kurz)	500	3 500	2 500	1 500
Pole Dance Kids II. (kurz)	500	3 500	2 500	1 500
Pole Dance Exotic (kurz)	720	5 040	3 600	2 160
Pole Dance Choreo	720	5 040	3 600	2 160
Open Pole Class	800	5 600	4 000	2 400
Stretching	480	5 760	3 840	1 920
Kompenzační cvičení	480	5 760	3 840	1 920
Celkem příjem za kurzy/lekce		54 360	38 280	22 200

Zdroj: vlastní zpracování

Následující Tabulka 21 sumarizuje měsíční příjmy fitness studia Chill Gym ve všech třech variantách za oba sály.

Tabulka 21: Souhrn měsíčních příjmů fitness studia

	Optimistická	Realistická	Pesimistická
Měsíční příjmy celkem	164 080	113 920	65 200
- Multifunkční sál	109 720	75 640	43 000
- Pole dance sál	54 360	38 280	22 200

Zdroj: vlastní zpracování

6.12.4 Očekávaný budoucí vývoj příjmů a výdajů

V této části je představen budoucí vývoj finanční situace fitness studia Chill Gym. Budoucí vývoj příjmů a výdajů vychází ze třech scénářů – optimistický, realistický a pesimistický. Jsou sestaveny podle očekávaného měsíčního příjmu, který vychází ze zmíněných variant. Příjmy přicházejí podle obsazenosti lekcí a kurzů a jsou rozepsány v Příloze 2. Téměř všechny kurzy trvají 2,5 měsíce (10 lekcí) a jsou placeny dopředu v prvním měsíci zahájení kurzu. Proto se výše příjmů v jednotlivých měsících liší. Po skončení jednoho kurzu následuje navazující kurz. Výjimkou jsou kurzy pole dance kids, které se platí jednou za semestr (16 lekcí) a neprobíhají přes letní prázdniny. Každý ze scénářů obsahuje tři tabulky:

- přehled daňově uznatelných příjmů a výdajů,
- přehled všech příjmů a výdajů,
- přehled o majetku a závazcích.

První dvě tabulky jsou vhodné především k potřebám daňové evidence, kde jsou zobrazeny všechny daňově uznatelné příjmy a výdaje a také přehled o stavu majetku a závazcích. Poslední tabulka ukazuje skutečné peněžní toky příjmů a výdajů, tedy i příjmy a výdaje, které neovlivňují základ daně.

Pro účely daňové evidence byl vytvořen soubor movitých věcí, který zahrnuje veškeré sportovního vybavení multifunkčním sálu i pole dance sálu v hodnotě

412 651 Kč, přesný obsah tohoto souboru je vypsán v Tabulce 15. Podle zákona o daních z příjmů byl tento soubor zařazen do 2. odpisové skupiny, kdy doba odpisování činí 5 let. Výpočet odpisů byl proveden rovnoměrnou metodou podle § 31 odst. 1c) zákona o daních z příjmů, kdy byla využita zvýšená roční sazba v první roce odpisování o 15 %. Přesný výpočet ukazuje následující Tabulka 22.

Tabulka 22: Odpisy souboru věcí

Rok	Vstupní cena v Kč	Odpisová sazba	Odpisy v Kč	Zůstatková cena
2024	412 651	26 %	107 289	305 362
2025	412 651	18,5 %	76 340	229 021
2026	412 651	18,5 %	76 340	152 681
2027	412 651	18,5 %	76 340	76 340
2028	412 651	18,5 %	76 340	0

Zdroj: vlastní zpracování

Rekonstrukce pronajatého prostoru pro účely fitness studia Chill Gym v hodnotě 125 000 Kč je odpisována jako technické zhodnocení dlouhodobého majetku (§ 31). Rekonstrukce byla zařazena do 1. odpisové skupiny a odpisování bylo provedeno stejným způsobem jako v předešlém případě. Podrobný výpočet je znázorněn v tabulce č. 23.

Tabulka 23: Odpisy technického zhodnocení dlouhodobého majetku

Rok	Vstupní cena v Kč	Odpisová sazba	Odpisy v Kč	Zůstatková cena
2024	125 000	35 %	43 750	81 250
2025	125 000	32,5 %	40 625	40 625
2026	125 000	32,5 %	40 625	0

Zdroj: vlastní zpracování

6.12.4.1 Realistický scénář

Realistický scénář je sestaven na základě očekávaného vývoje budoucích výnosů při 70% obsazenosti kurzů a lekcí ve fitness centru. V Tabulce 24 jsou zobrazeny všechny příjmy a výdaje daňově uznatelné. Tabulka ukazuje údaje rozepsány

kvartálně v 1. roce a poté údaje sumarizuje v jednotlivých letech pro první 3 roky podnikání. Jediné daňově uznatelné příjmy jsou příjmy ze služeb fitness, které jsou rozepsány v příloze č. 2 dle toho, jak se průběžně v roce otevírají kurzy. Dále se příjmy ve 2. a 3. roce zvyšují o 10 % v důsledku rozšiřování nabídky služeb.

V souvislosti s tím se zvyšují mzdové výdaje o 5 % a také nákup drobného hmotného majetku v každém roce o 10 000 Kč. Výdaje za marketingové aktivity jsou největší ze začátku podnikání v 1. kvartálu a poté byly sníženy na pravidelnou měsíční částku. Dále jsou do výdajů zahrnuty splátky úroků z úvěrů, které jsou podrobně rozepsány v Příloze 3, a odvody na sociální a zdravotní pojištění. Měsíční zálohy v roce 2023 byly na sociální pojištění stanoveny na 2 944 Kč a na zdravotní pojištění 2 722 Kč (peníze.cz, 2023). Ostatní provozní náklady obsahují výdaje za nájem, energie a vodu, pojištění, internet, rezervační webový systém a ostatní drobné provozní výdaje. Poté jsou zde zahrnuty odpisy majetku, které byly rozepsány v tabulkách č. 22 a č. 23. Drobný hmotný majetek je zahrnut ihned do výdajů v 1. kvartále. Ostatní poplatky momentálně zahrnují jen poplatek za živnostenské oprávnění. Daň byla vypočtena jako 15 % ze zisku po odečtení slevy poplatníka, která v roce 2023 byla stanovena na 30 840 Kč (kurzy.cz, 2023).

Podle realistického scénáře fitness centrum Chill Gym už v 1. roce vykazuje zisk a poté i v letech následujících, jak je vidět v Tabulce. 24. Z toho lze usuzovat, že podnikatelský záměr má dobrý potenciál zajímavého zisku a udržitelnosti na trhu.

Tabulka 24: Přehled daňově uznatelných příjmů a výdajů (realistický scénář)

Realistická varianta	1Q	2Q	3Q	4Q	za 1. rok	za 2. rok	za 3. rok
Příjmy z prodeje zboží a služeb	396 040	314 440	334 440	314 440	1 359 360	1 495 296	1 644 826
Daňově uznatelné příjmy	396 040	314 440	334 440	314 440	1 359 360	1 495 296	1 644 826
Mzdové výdaje	48 240	48 240	48 240	48 240	192 960	202 608	212 738
Marketingové aktivity	16 500	6 000	6 000	6 000	34 500	24 000	24 000
Úroky z úvěru	6 670	9 857	9 676	9 492	35 695	36 066	32 866
Zdravotní + sociální pojištění	16 998	16 998	16 998	16 998	67 992	67 992	67 992
Ostatní provozní náklady	112 650	112 650	112 650	112 650	450 600	450 600	450 600
Odpisy dlouhodobého HM	10 937	10 937	10 937	10 937	43 748	40 625	0
Odpisy soubor HM	26 822	26 822	26 822	26 823	107 289	76 340	76 340
Drobný HM	30 007	0	0	0	30 007	10 000	10 000
Ostatní poplatky	1 000	0	0	0	1 000	0	0
Daňově uznatelné výdaje	269 824	231 504	231 323	231 140	963 791	908 231	874 536
Základ pro výpočet daně	126 216	82 936	103 117	83 300	395 569	587 065	770 289
Daň (15 %)					28 495	57 220	84 703
Čistý zisk (po zdanění)					367 074	529 845	685 586
Zisk kumulovaně					367 074	896 919	1 582 505

Zdroj: vlastní zpracování

Tabulka 25 ukazuje reálný peněžní tok příjmů a výdajů. Je zde zachycen kromě příjmů za služby a zboží i příjem ze spotřebitelského úvěru 600 000 Kč a peněžní vklad majitelky 70 00 Kč. Do výdajů byla také zahrnuta splátka úvěru a zaplacená daň. Na konci prvního roku dojde k nahromadění peněžního kapitálu ve výši 579 703 Kč a dále se v následujících letech tento kapitál zvyšuje.

Tabulka 25: Přehled všech příjmů a výdajů (realistický scénář)

Realistická varianta	1Q	2Q	3Q	4Q	za 1. rok	za 2. rok	za 3. rok
Příjmy z půjčky a počátečního vkladu	670 000	0	0	0	670 000	0	0
Příjmy z prodeje zboží a služeb	396 040	314 440	334 440	314 440	1 359 360	1 495 296	1 644 826
Celkové příjmy	1 066 040	314 440	334 440	314 440	2 029 360	1 495 296	1 644 826
Mzdové výdaje	48 240	48 240	48 240	48 240	192 960	202 608	212 738
Marketingové aktivity	16 500	6 000	6 000	6 000	34 500	24 000	24 000
Zdravotní + sociální pojištění	16 998	16 998	16 998	16 998	67 992	67 992	67 992
Ostatní provozní náklady	118 650	118 650	118 650	118 650	474 600	474 600	474 600
Splátka úvěru	20 613	20 613	20 613	20 613	82 452	82 452	82 452
Dlouhodobý HM (technické zhodnocení)	125 000	0	0	0	125 000	0	0
Soubor HM (nákup)	412 651	0	0	0	412 651	0	0
Drobný HM	30 007	0	0	0	30 007	10 000	10 000
Daň a poplatky	1 000	0	0	28 495	29 495	57 220	84 703
Celkové výdaje	789 659	210 501	210 501	238 996	1 449 657	918 872	956 486
Zvýšení/snížení peněžních toků	276 381	103 939	123 939	75 444	579 703	576 424	688 340
Kumulovaně	276 381	380 320	504 259	579 703	579 703	1 156 127	1 844 467

Zdroj: vlastní zpracování

Tabulka 26 ukazuje celkový stav majetku a závazků vždy ke konci zdaňovacího období, tedy ke konci roku k datu 31.12. Z tabulky je vidět, že celkový majetek stoupá a celkové závazky, které představují dluh bance, klesají.

Tabulka 26: Přehled o majetku a závazcích v Kč (reálný scénář)

Realistická	1. rok	2. rok	3. rok
Soubor hmotných movitých věcí	305 362	229 021	152 681
Dlouhodobý hmotný majetek	81 250	40 625	0
Drobný hmotný majetek	30 007	10 000	10 000
Peněžní prostředky na účtech a v hotovosti	579 703	1 156 127	1 844 467
Zásoby	0	0	0
Pohledávky	0	0	0
Závazky	556 366	509 721	459 859
Celkový majetek	996 322	1 435 773	2 007 148
Celkové závazky	556 366	509 721	459 859

Zdroj: vlastní zpracování

6.12.4.2 Pesimistický scénář

Všechny výše zmíněné připomínky v předešlé kapitole ohledně příjmů a výdajů platí také pro pesimistický i optimistický scénář. Pesimistický scénář ukazuje variantu při 40 % obsazenosti fitness studia. Pro podnik by to znamenalo, že bude dlouhodobě vykazovat ztrátu, jak je vidět v Tabulce 27. Malý zisk by podnik začal vykazovat až po 3. roce podnikání, kdy se začne situace mírně zlepšovat díky 10 % růstu příjmů. Pokud by se situace ve fitness centru výrazně nezlepšila, nebylo by možné podnikání dlouhodobě provozovat.

Tabulka 27: Přehled daňově uznatelných příjmů a výdajů (pesimistický scénář)

Pesimistická varianta	1Q	2Q	3Q	4Q	za 1. rok	za 2. rok	za 3. rok
Příjmy z prodeje zboží a služeb	228 200	179 200	191 200	179 200	777 800	855 580	941 138
Daňově uznatelné příjmy	228 200	179 200	191 200	179 200	777 800	855 580	941 138
Mzdové výdaje	48 240	48 240	48 240	48 240	192 960	202 608	212 738
Marketingové aktivity	16 500	6 000	6 000	6 000	34 500	24 000	24 000
Úroky z úvěru	6 670	9 857	9 676	9 492	35 695	36 066	32 866
Zdravotní + sociální pojištění	16 998	16 998	16 998	16 998	67 992	67 992	67 992
Ostatní provozní náklady	112 650	112 650	112 650	112 650	450 600	450 600	450 600
Odpisy dlouhodobého HM	10 937	10 937	10 937	10 937	43 748	40 625	0
Odpisy soubor HM	26 822	26 822	26 822	26 823	107 289	76 340	76 340
Drobný HM	30 007	0	0	0	30 007	10 000	10 000
Ostatní poplatky	1 000	0	0	0	1 000	0	0
Daňově uznatelné výdaje	269 824	231 504	231 323	231 140	963 791	908 231	874 536
Základ pro výpočet daně	-41 624	-52 304	-40 123	-51 940	-185 991	-52 651	66 602
Daň (15 %)					0	0	0
Čistý zisk					-185 991	-52 651	66 602
Zisk kumulovaně					-185 991	-238 642	-172 040

Zdroj: vlastní zpracování

Tabulka 28 ukazuje reálné peněžní toky, kdy je vidět že fitness centrum v 1. kvartále vykazuje zisk a poté se už propadá do finanční tísně a nepřináší téměř žádný zisk. Majitelka by byla schopná podnik udržet maximálně půl roku, než by došly veškeré finanční zdroje a s velkou pravděpodobností by to znamenalo ukončení podnikání.

Tabulka 28: Přehled všechny příjmů a výdajů (pesimistický scénář)

Pesimistická varianta	1Q	2Q	3Q	4Q	za 1. rok	za 2. rok	za 3. rok
Příjmy z půjčky a počátečního vkladu	670 000	0	0	0	670 000	0	0
Příjmy z prodeje zboží a služeb	228 200	179 200	191 200	179 200	777 800	855 580	941 138
Celkové příjmy	898 200	179 200	191 200	179 200	1 447 800	855 580	941 138
Mzdové výdaje	48 240	48 240	48 240	48 240	192 960	202 608	212 738
Marketingové aktivity	16 500	6 000	6 000	6 000	34 500	24 000	24 000
Zdravotní + sociální pojištění	16 998	16 998	16 998	16 998	67 992	67 992	67 992
Ostatní provozní náklady	118 650	118 650	118 650	118 650	474 600	474 600	474 600
Splátka úvěru	20 613	20 613	20 613	20 613	82 452	82 452	82 452
Dlouhodobý HM (technické zhodnocení)	125 000	0	0	0	125 000	0	0
Soubor HM (nákup)	412 651	0	0	0	412 651	0	0
Drobný HM	30 007	0	0	0	30 007	10 000	10 000
Daň a poplatky	1 000	0	0	0	1 000	0	0
Celkové výdaje	789 659	210 501	210 501	210 501	1 421 162	861 652	871 782
Zvýšení/snížení peněžních toků	108 541	-31 301	-19 301	-31 301	26 638	-6 072	69 356
Kumulovaně	108 541	77 240	57 939	26 638	26 638	20 566	89 922

Zdroj: vlastní zpracování

Tabulka 29 ukazuje stav majetku a závazků v pesimistickém scénáři. Z tabulky je vidět postupné prohlubování finanční tísně fitness studia, kdy podniku klesá celkový majetek a nezvládá tak platit dluhy bance.

Tabulka 29: Přehled o majetku a závazcích (pesimistický scénář)

Pesimistická	1. rok	2. rok	3. rok
Soubor hmotných movitých věcí	305 362	229 021	152 681
Dlouhodobý hmotný majetek	81 250	40 625	0
Drobný hmotný majetek	30 007	10 000	10 000
Peněžní prostředky na účtech a v hotovosti	26 638	20 566	89 922
Zásoby	0	0	0
Pohledávky	0	0	0
Závazky	556 366	509 721	459 859
Celkový majetek	443 257	300 212	252 603
Celkové závazky	556 366	509 721	459 859

Zdroj: vlastní zpracování

6.12.4.3 Optimistický scénář

Optimistický scénář ukazuje potenciál zisku při 100 % obsazenosti všech lekcí a kurzů ve fitness centru. K tomuto scénáři s největší pravděpodobností nedojde, ale cílem je se k tomuto výsledku co nejvíce přiblížit. Tabulka 30 ukazuje neustále rostoucí přítok příjmů, kdy bude dostatek finančních prostředků na rozšiřování činnosti fitness studia a nákup dalšího vybavení. Už v 1. roce nám tabulka ukazuje výpočet poměrně vysoké daně, což ukazuje mimo jiné, že se podniku daří a je vhodné uvažovat o dalších investicích.

Tabulka 30: Přehled daňově uznatelných příjmů a výdajů (optimistický scénář)

Optimistická varianta	1Q	2Q	3Q	4Q	za 1. rok	za 2. rok	za 3. rok
Příjmy z prodeje zboží a služeb	569 160	453 760	481 760	453 760	1 958 440	2 154 284	2 369 712
Daňově uznatelné příjmy	569 160	453 760	481 760	453 760	1 958 440	2 154 284	2 369 712
Mzdové výdaje	48 240	48 240	48 240	48 240	192 960	202 608	212 738
Marketingové aktivity	16 500	6 000	6 000	6 000	34 500	24 000	24 000
Úroky z úvěru	6 670	9 857	9 676	9 492	35 695	36 066	32 866
Zdravotní + sociální pojištění	16 998	16 998	16 998	16 998	67 992	67 992	67 992
Ostatní provozní náklady	112 650	112 650	112 650	112 650	450 600	450 600	450 600
Odpisy dlouhodobého HM	10 937	10 937	10 937	10 937	43 748	40 625	0
Odpisy soubor HM	26 822	26 822	26 822	26 823	107 289	76 340	76 340
Drobný HM	30 007	0	0	0	30 007	10 000	10 000
Ostatní poplatky	1 000	0	0	0	1 000	0	0
Daňově uznatelné výdaje	269 824	231 504	231 323	231 140	963 791	908 231	874 536
Základ pro výpočet daně	299 336	222 256	250 437	222 620	994 649	1 246 053	1 495 176
Daň (15 %)					118 357	156 068	193 436
Čistý zisk					876 292	1 089 985	1 301 740
Zisk kumulovaně					876 292	1 966 277	3 268 016

Zdroj: vlastní zpracování

Tabulka 31 ukazuje reálné peněžní toky v optimistickém scénáři, která potvrzuje, že podnik po finanční stránce velmi prosperuje. Po 3 letech podnikání fitness centrum Chill Gym vykazuje přes 3,5 milionů Kč v zisku.

Tabulka 31: Přehled všech příjmů a výdajů (optimistický scénář)

Optimistická varianta	1Q	2Q	3Q	4Q	za 1. rok	za 2. rok	za 3. rok
Příjmy z půjčky a počátečního vkladu	670 000	0	0	0	670 000	0	0
Příjmy z prodeje zboží a služeb	569 160	453 760	481 760	453 760	1 958 440	2 154 284	2 369 712
Celkové příjmy	1 239 160	453 760	481 760	453 760	2 628 440	2 154 284	2 369 712
Mzdové výdaje	48 240	48 240	48 240	48 240	192 960	202 608	212 738
Marketingové aktivity	16 500	6 000	6 000	6 000	34 500	24 000	24 000
Zdravotní + sociální pojištění	16 998	16 998	16 998	16 998	67 992	67 992	67 992
Ostatní provozní náklady	118 650	118 650	118 650	118 650	474 600	474 600	474 600
Splátka úvěru	20 613	20 613	20 613	20 613	82 452	82 452	82 452
Dlouhodobý HM (technické zhodnocení)	125 000	0	0	0	125 000	0	0
Soubor HM (nákup)	412 651	0	0	0	412 651	0	0
Drobný HM	30 007	0	0	0	30 007	10 000	10 000
Daň a poplatky	1 000	0	0	118 357	119 357	156 068	193 436
Celkové výdaje	789 659	210 501	210 501	328 858	1 539 519	1 017 720	1 065 219
Zvýšení/snížení peněžní toků	449 501	243 259	271 259	124 902	1 088 921	1 136 564	1 304 494
Kumulovaně	449 501	692 760	964 019	1 088 921	1 088 921	2 225 485	3 529 978

Zdroj: vlastní zpracování

Tabulka 32 ukazuje celkový stav majetku a závazků v optimistickém scénáři. Podniku se daří a má dostatek prostředků v podobě rostoucího majetku na další investice do podnikání.

Tabulka 32: Přehled o majetku a závazcích (optimistický scénář)

Optimistická	1. rok	2. rok	3. rok
Soubor hmotných movitých věcí	305 362	229 021	152 681
Dlouhodobý hmotný majetek	81 250	40 625	0
Drobný hmotný majetek	30 007	10 000	10 000
Peněžní prostředky na účtech a v hotovosti	1 088 921	2 225 485	3 529 978
Zásoby	0	0	0
Pohledávky	0	0	0
Závazky	556 366	509 721	459 859
Celkový majetek	1 505 540	2 505 131	3 692 659
Celkové závazky	556 366	509 721	459 859

Zdroj: vlastní zpracování

6.12.5 Bod zvratu

Bod zvratu představuje situaci v podniku, kdy se celkové tržby rovnají celkovým nákladům a podnik není ve ztrátě ani neprodukuje žádný zisk. V případě fitness studia Chill Gym nepředstavuje bod zvratu potřebný objem výroby, ale potřebný počet osob navštěvující a platící jednotlivé lekce v měsíci. Vzorec pro výpočet bodu zvratu, který byl zmíněn v metodické části, je následující:

$$\text{Bod zvratu} = \frac{\text{fixní náklady}}{(\text{cena} - \text{variabilní náklady})}$$

Za fixní náklady lze jednoznačně označovat náklady na provoz fitness studia na měsíc. Dále lze mezi fixní náklady zahrnout i mzdové náklady na trenéry a lektory, jelikož při stejné mzdě mohou lekce navštěvovat různé počty osob, za předpokladu, že budou uskutečněny všechny plánované lekce. Stejný případ je i pro mzdové náklady na úklid. Tudíž zde nebyli identifikovány žádné jiné náklady, které by šlo považovat za variabilní. Bod zvratu k jednotlivým lekcím vypočítáme podle následujícího vzorce:

$$\text{Bod zvratu (nutný počet osob na lekci)} = \frac{\text{náklad na lekci}}{\text{cena lekce}}$$

Před určením bodu zvratu u jednotlivých kurzů je zapotřebí vypočítat náklad na jednu hodinu lekce. Výpočet je uveden v následující Tabulce 33. Náklad na hodinu lekce vychází na 518 Kč, za předpokladu, že provozní náklady budou 62 252 Kč a bude dohromady odučeno 126 hodin lekcí v měsíci.

Tabulka 33: Náklad na jednu hodinu lekce

Provozní náklady za měsíc	46 177 Kč
Mzdové náklady na měsíc	16 080 Kč
Náklady celkem	62 251 Kč
Odučených hodin celkem za měsíc	126 h
Náklad na hodinu lekce	518 Kč

Zdroj: vlastní zpracování

Tabulka 34 uvádí přehled jednotlivých lekcí a jejich body zvratu, tedy minimální počet osob, který musí navštívit lekci, aby tržby za lekci odpovídaly nákladu na lekci. Je zřejmé, že osoby musí dosahovat celých čísel, proto byly body zvratu pro výpočet tržeb na lekci v měsíci zaokrouhleny. Dohromady při počtu 83 osob, které by pravidelně navštěvovali dané lekce v měsíci, tržby dosahují 63 120 Kč, což přibližně odpovídá celkovým nákladům 62 251 Kč a celkové obsazenosti fitness studia 38,1 % v měsíci.

Tabulka 34: Bod zvratu pro jednotlivé lekce

	Cena lekce v Kč	Počet hodin v měsíci	Bod zvratu	Příjem v měsíci na lekci v Kč	Obsazenost lekce v %
Kalistenika	120	4	4,3	1 920	33,3
Kalistenika kids	100	4	5,2	2 000	50
Funkční trénink	120	8	4,3	3 840	33,3
Kruhový trénink	120	8	4,3	3 840	33,3
TRX	120	8	4,3	3 840	33,3
Dance workout	100	4	5,2	2 000	33,3
Cvičení maminky	100	8	5,2	4 000	41,7
Yoga	130	4	4	2 080	26,7
Open gym	90	16	5,2	7 200	33,3
Workshop/přednáška	300	2	1,7	1 200	16,7
Osobní trénink	600	4	0,9	2 400	100
Pole dance I.	180	4	2,9	2 160	42,9
Pole dance II.	180	4	2,9	2 160	42,9
Pole dance III.	180	4	2,9	2 160	42,9
Pole dance IV.	180	4	2,9	2 160	42,9
Pole dance kids I.	125	4	4,1	2 000	57,1
Pole dance kids II.	125	4	4,1	2 000	57,1
Pole dance exotik	180	4	2,9	2 160	42,9
Pole dance choreo	180	4	2,9	2 160	42,9
Stretching	120	4	4,3	1 920	32,5
Kompenzační cvičení	120	4	4,3	1 920	33,3
Open pole class	100	16	5,2	8 000	71,4
Celkem		126	83,1	63 120	38,1

Zdroj: vlastní zpracování

6.12.6 Ekonomický zisk

Výpočet ekonomického zisku může pomoci při závěrečném rozhodnutí, zda podnikatelský záměr uskutečnit či nikoliv. Ekonomický zisk kromě výnosů a skutečných nákladů zahrnuje při kalkulaci výsledného zisku faktor nákladů obětované příležitosti. Náklady obětované příležitosti udávají **alternativní (nejvyšší) hodnotu** výtěžku, který by majitelka mohla získat za svůj vynaložený čas a kapitál.

Výpočet ekonomického zisku se provádí podle následujícího vzorce:

$$\text{Ekonomický zisk} = \text{výnosy} - \text{explicitní náklady} - \text{implicitní náklady}$$

Údaje, s kterými bude pracováno ve výpočtu ekonomického zisku pro všechny tři varianty – realistickou, pesimistickou a optimistickou se nacházejí v Tabulkách 24, 27 a 30. Konkrétně bude ve výpočtu použit čistý zisk, který zohledňuje příjmy po zdanění a odečtení explicitních nákladů. Do nákladů obětované příležitosti (implicitních nákladů) bude zahrnuta průměrná čistá mzda za rok, kterou by majitelka pobírala, pokud by byla zaměstnaná, a zhodnocení vlastního vloženého kapitálu. Zhodnocení vlastního vloženého kapitálu 70 000 Kč na termínovaném vkladu na 12 měsíců s úrokem 5,3 % u banky Moneta by vyšlo na 3 710 Kč. Nominální průměrná hrubá mzda v Pardubickém kraji je 34 823 Kč (ČSÚ, 2022). Po odečtení odvodů státu jako je sociální a zdravotního pojištění a daně, vychází průměrná měsíční čistá mzda 28 326 Kč.

V Tabulce 35 je uveden výpočet ekonomické zisku pro všechny varianty pro první 3 roky podnikání. Průměrná čistá mzda se v následujících letech vždy zvyšuje o 10 %, jelikož bude majitelka za své pracovní zkušenosti lépe ohodnocena. Z tabulky je vidět, že ekonomický zisk je rok od roku lepší a podnikání se nevyplatí pouze v případě pesimistické varianty.

Tabulka 35: Výpočet ekonomického zisku v Kč

1. rok	
<i>Realistická varianta</i>	367 074 – (12 * 28 326 + 3 710)
Ekonomický zisk	23 452
<i>Pesimistická</i>	-185 991 – (12 * 28 326 + 3 710)
Ekonomický zisk	- 529 613
<i>Optimistická</i>	876 292 – (12 * 28 326 + 3 710)
Ekonomický zisk	532 670
2. rok	
<i>Realistická varianta</i>	529 845 – (12 * 31 159 + 3 710)
Ekonomický zisk	152 227
<i>Pesimistická</i>	-52 651 – (12 * 31 159 + 3 710)
Ekonomický zisk	- 430 269
<i>Optimistická</i>	1 089 985 – (12 * 31 159 + 3 710)
Ekonomický zisk	712 367
3. rok	
<i>Realistická varianta</i>	685 586 – (12 * 34 275 + 3 710) 415 010
Ekonomický zisk	270 576
<i>Pesimistická</i>	66 602 – (12 * 34 275 + 3 710)
Ekonomický zisk	- 348 408
<i>Optimistická</i>	1 301 740 – (12 * 34 275 + 3 710)
Ekonomický zisk	886 730

Zdroj: vlastní zpracování

6.13 Potenciál úspěšnosti podnikatelského záměru a jeho rizika

V této kapitole budou nejdříve pomocí SWOT analýzy posouzeny všechny aspekty podnikatelského plánu z hlediska čtyř oblastí (slabé stránky, silné stránky, příležitosti a hrozby). Poté budou analyzována některá rizika a představeny možnosti eliminace těchto rizik.

6.13.1 SWOT analýza

V následující kapitole bude propojeno vnitřní a vnější prostředí budoucího podniku. Pomocí SWOT analýzy jsou podrobně rozebrány slabé a silné stránky podniku a případné příležitosti či hrozby. Poté je SWOT matice vyhodnocena a jsou navrženy řešení pro analyzovaná rizika. Na Obrázku 9 je ilustrována SWOT analýza v klíčových bodech.

Silné stránky

Silnou stránkou fitness studia je především široká a rozmanitá nabídka služeb od různých druhů posilování, cvičení až po různé druhy pole dance. Tím pádem bude možné zaujmout široké spektrum zákazníků. Dále mezi silné stránky patří sportovní zkušenosti majitelky a také zkušenosti s vedením různých druhů lekcí ve sportovních zařízeních. Dalším bodem, na který bude fitness centru klást důraz je dostatečné zkušenosti a proškolení všech lektorů a trenérů. Poslední výhodou je umístění podniku v centru Chocně, kde bude podnik dostatečně viditelný.

Slabé stránky

Mezi slabé stránky patří neznámost značky fitness studia Chill Gym u veřejnosti, jelikož je nově vstupující na trh. Jelikož majitelka nepochází z Chocně je pro široký okruh neznámá a s tím i její sportovní zkušenosti. Dále majitelka nemá zkušenosti vést podnik ve sportovním odvětví. Nevýhodou může být také umístění podniku v malém městě, kde je méně potenciálních zákazníků. Poslední slabou stránkou podniku je malý počáteční kapitál, v případě pesimistické varianty se udrží fitness centrum s jistotou pouze 3 měsíce.

Příležitosti

Velkou příležitostí je celkově narůstající trend fitness a zdravého životního stylu, kdy se lidé dožívají vysokého věku a dbají více na svůj vzhled a zdraví. Další trend je zájem o pole dance, jelikož je to především pro ženy stále nový a originální sport. Příležitost lze vidět i v negativní dopadech na populaci, jako je narůstající obezita a

problémy s bolestmi pohybového aparátu, za které může hlavně nedostatek pohybu u dospělých a dětí. Příležitost pro fitness centrum také znamená v malé konkurenci fitness center v Chocni a okolí, které nabízejí stejné služby. Jelikož je Choceň město sportu a nachází se tu spousta sportovních klubů, může být také možnost tyto kluby oslovit a navázat s nimi spoluprací ve sportovní přípravě mládeže.

Hrozby

Největší hrozbou je právě probíhající ekonomická krize, kdy hrozí, že první, na čem budou lidé šetřit jsou volnočasové aktivity. S tím je také spojené riziko růstu nákladů fitness studia. Další hrozba je spojená s umístěním podniku v malém městě, kdy je zde menší potenciál zákazníků. Dále také hrozí, že v malém městě nebude možné najít trenéry a lektory s dostatečnými zkušenostmi a kvalifikací.

Obrázek 9: SWOT analýza fitness studia Chill Gym



Zdroj: vlastní zpracování

6.13.2 Rizika a jejich eliminace

Provozování fitness studia se potýká s určitými riziky, jako každé podnikání. Tyto rizika a hrozby mohou ovlivnit úspěch celého podnikatelského záměru. Zde budou

shrnuté hrozby, které vyplývají ze SWOT analýzy a případná další rizika. Pro eliminaci rizik je nutné udělat následující opatření.

Finanční riziko – souvisí s ekonomickou krizí, kdy hrozí další zdražování, zvyšování úrokových sazeb a s tím spojených dalších rizik, které mohou mít vliv na růst nákladů fitness studia. S těmito riziky bylo počítáno při sestavování finančního plánu. Jediný nedostatek, který byl odhalen ve SWOT analýze jsou malé finanční zásoby, které by bylo dobré navýšit, aby se fitness centrum udrželo déle u při pesimistické variantě.

Tržní riziko – souvisí s nízkou návštěvností fitness studia, jelikož se nachází v menší městě, kde žije méně obyvatelstva. Zde je spoléháno na dobrou marketingovou strategii, která zajistí dostatek přísunu zákazníků i z okolních měst a obcí. Také je zde zaměřeno na sociální sítě, aby se fitness centrum stalo více populární. Dále fitness centrum nabízí širokou nabídku služeb, která je zacílena na široký okruh zákazníků.

Provozní riziko – zahrnuje problémy s provozem a personálem. Může zde nastat situace, že majitelka nebude moci najít dostatek kvalifikovaných trenérů a lektorek. Zde je potřeba tuto problematiku nepodcenit a začít shánět spolupracovníky, co nejdříve a využít všech kontaktů ze sportovního odvětví, které majitelka vlastní.

7 Závěr

Diplomová práce obsahuje podnikatelský plán na založení fitness studia Chill Gym. Z hlediska posouzení tržních příležitostí a trendů je ideální doba pro vstup na trh. V současnosti lze zaznamenat, že jedním z narůstajících trendů je větší zájem o fitness a zdravý životní styl, a to i z toho důvodu, že se lidé průměrně dožívají stále vyššího věku a dbají více na svůj vzhled i zdraví. Odborníci se shodují v tom, že kvalitu života a zdraví člověka určuje životní styl, tzn. kromě jiných ukazatelů, kvalitní strava a dostatek pohybu. Význam zdravého životního stylu se zvyšuje zejména s ohledem na rostoucí problém nadváhy a obezity v moderních společnostech. Narůstající obezita, spojená s bolestmi pohybového aparátu, se stává globálním problémem. Různí odborníci upozorňují a varují před pasivním způsobem života s nedostatkem pohybu dospělých i dětí.

Fitness centrum Chill Gym nabízí řešení jak pro lidi, kteří se pravidelně pohybu věnují, a zároveň i pro lidi, kteří chtějí své špatné pohybové návyky změnit, nebo jenom dosáhnout celkové dobré kondice i zdatnosti. V nabídce Fitness studia je široké spektrum lekcí a kurzů, které jsou zaměřeny na posilování, tančení a další druhy cvičení.

Ekonomická situace pro rozjezd podnikání v České republice v současnosti není příliš příznivá. Vzhledem k narůstajícím cenám běžných spotřebních produktů jsou podle průzkumů investice do volnočasových aktivit jedny z prvních, které bude spotřebitel omezovat. Jelikož služby fitness studia Chill Gym spadají právě do této kategorie volnočasových aktivit, je třeba zvážit, kdy nastane vhodná situace pro vstup na trh v tomto odvětví. Zahájení podnikatelské činnosti je stanoveno na začátek roku 2024, kdy by se dalo předpokládat, že ekonomická situace bude ustálenější.

Lokalita pro otevření fitness studia byla zvolená Choceň, na základě průzkumu se v blízkosti nenachází příliš významná konkurence a rozjezd podnikání by mohl být úspěšný. Každé podnikání má však určitá rizika. Nejvíce obávané riziko je malá

návštěvnost fitness studia a v důsledku s tím nedostatečný zisk pro udržení podniku. Aby byla návštěvnost fitness studia co nejvyšší, byla sestavena vhodná marketingová strategie, které spoléhá na výraznou propagaci na sociálních sítích a také na propagaci skrz pořádání různých akcí. Dále fitness centrum nabízí kvalifikovaný personál a velmi kvalitně vybavené moderní prostory a širokou nabídku služeb, čímž se odlišuje od konkurence.

Finanční náročnost celého projektu je 647 659 Kč, kdy je 600 000 Kč financováno ze spotřebitelského úvěru a 70 000 z vlastních zdrojů majitelky. V podnikatelském plánu byl také sestaven budoucí hospodářský vývoj fitness studia pro první tři roky podnikání v realistické, pesimistické a optimistické variantě. V případě, že by nastala pesimistická varianta při 40 % návštěvnosti, by čistý zisk za první rok podnikání dosahoval - 185 991 Kč a znamenalo by to ukončení podnikání s velkým zadlužením. V případě optimistické varianty, která s největší pravděpodobností nenastane, ale ukazuje potenciál nejvyššího zisku, by fitness centrum dosahovalo ročního zisku 994 649 Kč. Nejvíce pravděpodobná varianta je realistická při 70 % návštěvnosti, kdy by fitness centrum dosahovalo čistého zisku 395 569 Kč.

Závěrečné zhodnocení úspěšnosti podnikatelské příležitosti bylo provedeno za pomoci ekonomického zisku. Ekonomický zisk nejhůře vyšel pro pesimistickou variantu za první rok podnikání ve výši - 529 613 Kč, což by znamenalo, že v takovém případě by se nevyplatilo podnik zakládat. Pro optimistickou variantu vyšel velmi dobře, a to ve výši 532 670 Kč. Pro realistickou variantu vyšel 23 452 Kč, což dokazuje, že se podnikání vyplatí o něco více, než kdyby se majitelka nechala zaměstnat.

Závěrem celé práce je, že otevření fitness studia Chill Gym by mělo proběhnout bez překážek, avšak udržení podniku na trhu závisí na schopnosti přilákat zákazníky. V případě realistické varianty bylo podle ekonomického zisku vyhodnoceno, že podnik vykazuje o něco vyšší zisk v prvním roce podnikání, než kdyby byla majitelka zaměstnaná ve výši průměrné mzdy. Z pohledu autorky se vyplatí podnik založit hned z několika důvodů. Prvním je, že motivací pro založení fitness studia byla

hlavně záliba v poskytovaných službách a touha se v tomto směru dále vzdělávat. Dalším faktorem je možnost pracovní příležitosti přímo v místě bydliště Choceň, která není pro majitelku momentálně možná. Dále je nutné podotknout, že jediný příjem pro majitelku by nebyl pouze z poskytovaných služeb fitness studia. Do příjmů v podnikatelském plánu nebyla zahrnuta osobní klientela majitelky, které by poskytovala individuální tréninky a cvičební plány na míru. Díky prostředí fitness studia by majitelka měla možnost tuto klientelu získat a nadále se rozvíjet. Fitness studio plánuje další rozšiřování služeb a navazování nových příležitostí spolupráce se sportovci a sportovními kluby, což zapříčiní růst poptávky a schopnost dosahování zisku fitness studia i v následujících letech.

8 Seznam použité literatury

Knižní zdroje

- [1] BRODSKÝ, Zdeněk a STRÍTESKÁ Michaela. Malé a střední podnikání: distanční opora. 2. vyd. Pardubice: Univerzita Pardubice, 2010, 148 s. ISBN 978-80-7395-346-1.
- [2] BRUCKNER, T., VOŘÍŠEK, J., Buchalcevoá, A, a kol. Tvorba informačních systémů: principy, metodiky, architektury. Praha: Grada, 2012. 360 s. ISBN 978-80-247-4153-6.
- [3] ČÁSLAVOVÁ, Eva. Management a marketing sportu 21. století. Jesenice: Ekopress, 2020. 219 s. ISBN 978-80-87865-62-0.
- [4] DUŠEK, Jiří a SEDLÁČEK, Jaroslav. Daňová evidence podnikatelů 2023. 19. vyd. Praha: Grada, 2023. 152 s. ISBN 978-80-271-3106-8.
- [5] FORET, Miroslav a MELAS, David. Marketingový výzkum v udržitelném marketingovém managementu. Praha: Grada, 2021. 168 s. ISBN 978-80-271-1723-9.
- [6] FOTR, Jiří a SOUČEK, Ivan. Investiční rozhodování a řízení projektů: jak připravovat, financovat a hodnotit projekty, řídit jejich riziko a vytvářet portfolio projektů. Praha: Grada, 2011. 416 s. ISBN 978-80-247-3293-0.
- [7] HAKALOVÁ, J., PŠENKOVÁ, Y. a KRYŠKOVÁ, Š. Daňová evidence podnikatelů a jednoduché účetnictví neziskových subjektů. 3. rozšířené vydání. Praha: Wolters Kluwer, 2021. 176 s. ISBN 978-80-7676-024-0.
- [8] HORÁKOVÁ, Helena. Marketingové strategie. 1. vyd. Praha: Idea servis, 2014. 104 s. ISBN 978-80-85970-81-4.
- [9] HUČKA, M., ČVANČAROVÁ, Z. a FRANEK J. Základy podnikání a podnikatelský proces. Praha: Grada, 2021. 200 s. ISBN 978-80-271-3041-2.
- [10] JAKUBÍKOVÁ, Dagmar. Strategický marketing. 2. vyd. Praha: Grada, 2013. 368 s. ISBN 978-80-247-4670-8.
- [11] KORÁB, V., REŽŇÁKOVÁ, M., a PETERKA, J. Podnikatelský plán. Brno: Computer Press, c2007. 216 s. ISBN 978-80-251-1605-0.
- [12] KOTLER, Philip a KELLER, Lane Kevin. Marketing management. 14. vyd. Praha: Grada, 2013. 816 s. ISBN 978-80-247-4150-5.
- [13] KOTLER, Philip. Marketing, management: Analýza, plánování, využití, kontrola. 9 přepracované. vyd. Praha: Grada, 1998. 710 s. ISBN 80-7169-600-5.

- [14] KOZEL, R., MYNÁŘOVÁ, L. a SVOBODOVÁ, H. Moderní metody a techniky marketingového výzkumu. Praha: Grada, 2011. 304 s. ISBN 978-80-247-3527-6.
- [15] MACHÁČEK, Ivan. Fyzické osoby a daň z příjmů. 4 vyd. Praha: Wolters Kluwer ČR. 376 s. ISBN 978-80-7676-076-9.
- [16] MARTINOVIČOVÁ, D., KONEČNÝ, M. a VAVŘINA, J. Úvod do podnikové ekonomiky. 2. vyd. Praha: Grada, 2019. 224 s. ISBN 978-80-271-2034-5.
- [17] MCKEEVER, M. P. How to Write a Business Plan. 12th edition. United States, 2015. 324 s. ISBN 978-1-4133-2078-7.
- [18] PITRA, Zbyněk. Základy managementu. Průhonice: Professional Publishing, 2007. 350 s. ISBN 978-80-86946-33-7.
- [19] SCHOLLEOVÁ, Hana. Ekonomické a finanční řízení pro neekonomy. 3. vyd. Praha: Grada, 2017. 272 s. ISBN 978-80-271-0413-0.
- [20] ŠAFROVÁ DRÁŠILOVÁ, Alena. Základy úspěšného podnikání: průvodce začínajícího podnikatele. Praha: Grada, 2019. 248 s. ISBN 978-80-271-2182-3.
- [21] SRPOVÁ, Jitka a ŘEHOŘ, Václav. Základy podnikání: teoretické poznatky, příklady a zkušenosti českých podnikatelů. Praha: Grada, 2010. 432 s. ISBN 978-80-247-3339-5.
- [22] SRPOVÁ, Jitka a kol. Začínáme podnikat: s případovými studiemi začínajících podnikatelů. Praha: Grada, 2020. 263 s. ISBN 978-80-271-2253-0.
- [23] SRPOVÁ, J., SVOBODOVÁ, I., SKOPAL, P., ORLÍK, T. Podnikatelský plán a strategie. Praha: Grada, 2011. 194 s. ISBN 978-80-247-4103-1.
- [24] STAŇKOVÁ, Anna. Podnikáme úspěšně s malou firmou. Praha: C. H. Beck, 2007. 199 stran. ISBN 978-80-7179-926-9.
- [25] SVOBODOVÁ, Ivana a ANDERA, Michal. Od nápadu k podnikatelskému plánu: jak hledat a rozvíjet podnikatelské příležitosti. Praha: Grada, 2017. 232 s. ISBN 978-80-271-0407-9.
- [26] TAUŠL PROCHÁZKOVÁ, Petra a JELÍNKOVÁ, Eva. Podniková ekonomika – klíčové oblasti. Praha: Grada, 2018. 256 s. ISBN 978-80-271-0689-9.
- [27] VEBER, Jaromír a SRPOVÁ, Jitka. Podnikání malé a střední firmy. 3. vyd. Praha: Grada Publishing, 2012. 336 s. ISBN 978-80-247-4520-6.

- [28] WELYCZKO, Andrew. Write your business plan: get your plan in place and your business off the ground. Irvine, California: Entrepreneur Press, 2015. 435 s. ISBN 978-16-130-8301-7.

Internetové zdroje

- [1] ARENA PK [online]. Funkční trénink. 2022. [cit. 2023-4-24]. Dostupné z: <https://www.arenapk.cz/vedene/funkcni-trenink/>
- [2] Česká komora fitness [online]. Zpráva o evropském fitness trhu 2022: Počet členů i klubů v roce 2021 vzrostl. 2022. [cit. 2023-4-24]. Dostupné z: <https://komorafitness.cz/zprava-o-evropskem-fitness-trhu-2022/>
- [3] Česká komora fitness [online]. WHO: Nedostatek pohybu je globální problém a je zcela nezbytné ho řešit. 2022. [cit. 2023-4-24]. Dostupné z: <https://komorafitness.cz/who-global-status-report-on-physical-activity-2022/>
- [4] Česká komora fitness [online]. Téma letošního podzimu: Moving Forward Together. 2022 [cit. 2023-4-24]. Dostupné z: <https://komorafitness.cz/zprava-o-evropskem-fitness-trhu-2022/>
- [5] ČSU [online]. Obyvatelstvo v Pardubickém kraji v 1. až 2. čtvrtletí 2022. 2022 [cit. 2023-4-24]. Dostupné z: <https://www.czso.cz/csu/xs/obyvatelstvo-v-pardubickem-kraji-v-1-az-2-ctvrtleti-2022>
- [6] ČSU [online]. Královéhradecký kraj měl k 30. 6. 2022 celkem 542 084 obyvatel. 2022 [cit. 2023-4-24]. Dostupné z: <https://www.czso.cz/csu/xh/kralovehradecky-kraj-mel-k-30-6-2022-celkem-542-084-obyvatel>
- [7] ČSU [online]. Průměrný Čech trpí mírnou nadváhou. 2018 [cit. 2023-4-24]. Dostupné z: <https://www.czso.cz/csu/xh/kralovehradecky-kraj-mel-k-30-6-2022-celkem-542-084-obyvatel>
- [8] ČSU [online]. Zaměstnanost a mzdy v Pardubickém kraji v 1. až 3. čtvrtletí 2022. 2022 [cit. 2023-4-24]. Dostupné z: <https://www.czso.cz/csu/xs/zamestnanost-a-mzdy-v-pardubickem-kraji-v-1-az-3-ctvrtleti-2022>
- [9] Eurostat [online]. Obyvatelstvo v Pardubickém kraji v 1. až 2. čtvrtletí 2022. 2022. [cit. 2023-4-24]. Dostupné z: <https://www.czso.cz/csu/xs/obyvatelstvo-v-pardubickem-kraji-v-1-az-2-ctvrtleti-2022>
- [10] Kurzy.cz [online]. HDP 2023, vývoj hdp v ČR. 2023 [cit. 2023-4-24]. Dostupné z: <https://www.kurzy.cz/makroekonomika/hdp/?imakroGraphFrom=1.1.2021>

- [11] Kurzy.cz [online]. Sleva na poplatníka v roce 2023. 2023 [cit. 2023-4-24]. Dostupné z: <https://www.kurzy.cz/dane-danova-priznani/sleva-na-poplatnika/>
- [12] Peníze.cz [online] Sociální pojištění OSVČ. Nové minimální zálohy a pravidla pro rok 2023. 2023. [cit. 2023-4-24]. Dostupné z: <http://www.polesport.cz/>
- [13] Polesport [online]. Mistrovství České republiky. 2018. [cit. 2023-4-24]. Dostupné z: <http://www.polesport.cz/>
- [14] POKORNÁ, Lenka [online]. Jakými způsoby mohou danit příjmy OSVČ?. 2021. [cit. 2023-4-24]. Dostupné z: <https://www.podnikatel.cz/clanky/jakymi-zpusoby-mohou-danit-prijmy-osvc/>
- [15] POKORNÁ, Lenka [online]. Jaké kroky čekají podnikatele při uzavírání daňové evidence za minulý rok?. [cit. 2023-4-24]. Dostupné z: <https://www.podnikatel.cz/clanky/jakymi-zpusoby-mohou-danit-prijmy-osvc/>
- [16] Mapy.cz. [online]. [cit. 2023-4-24]. Dostupné z: <https://mapy.cz/turisticka?q=pardubick%C3%BD%20kraj&source=regi&id=7&ds=1&x=16.1151034&y=49.9111144&z=9>
- [17] MPO. [online]. Vláda schválila Strategii na podporu malých a středních podniků do roku 2027. 2021 [cit. 2023-4-24]. Dostupné z: <https://www.mpo.cz/cz/podnikani/male-a-stredni-podnikani/studie-a-strategicke-dokumenty/vlada-schvalila-strategii-na-podporu-malych-a-strednich-podniku-do-roku-2027--260062/>
- [18] MPO. [online]. Zpráva o vývoji podnikatelského prostředí v České republice v roce 2021. 2022 [cit. 2023-4-24]. Dostupné z: <https://www.mpo.cz/cz/podnikani/regulace-podnikani-a-snizovani-administrativni-zateze/snizovani-administrativni-zateze-podnikatelu/zprava-o-vyvoji-podnikatelskeho-prostredi-v-ceske-republice-v-roce-2021---270795/>
- [19] MFCR [online]. Makroekonomická predikce – srpen 2022. 2023 <https://www.mfcr.cz/cs/verejny-sektor/makroekonomika/makroekonomicka-predikce/2022/makroekonomicka-predikce-srpen-2022-48511>
- [20] Zákony pro lidi. Zákon č. 89/2012 Sb., zákon občanský zákoník [online]. 2023. [cit. 2020-3-14]. Dostupné z: <https://www.zakonyprolidi.cz/cs/2012-89>

- [21] Zákony pro lidi. Zákon č. 455/1991 Sb., živnostenský zákon [online]. 2023. [cit. 2023-3-10]. Dostupné z: <https://www.zakonyprolidi.cz/cs/1991-455>
- [22] Zákony pro lidi. Zákon č. 563/1991 Sb., zákon o účetnictví [online]. 2023. [cit. 2020-3-10]. Dostupné z: <https://www.zakonyprolidi.cz/cs/1991-563>
- [23] Zákony pro lidi. Zákon č. 586/1992 Sb., zákon České národní rady o daních z příjmů [online]. 2023. [cit. 2023-4-14]. Dostupné z: <https://www.zakonyprolidi.cz/cs/1992-586>
- [24] Zákony pro lidi. Zákon č. 235/2004 Sb., zákon o dani z přidané hodnoty [online]. 2023. [cit. 2023-4-14]. Dostupné z: <https://www.zakonyprolidi.cz/cs/2004-235>
- [25] Zákony pro lidi Zákon č. 513/1991 Sb., obchodní zákoník [online]. 2013. [cit. 2023-4-14]. Dostupné z: <https://www.zakonyprolidi.cz/cs/1991-513>
- [26] Zákony pro lidi. Vyhláška č. 500/2002 Sb. Vyhláška, kterou se provádějí některá ustanovení zákona č. 563/1991 Sb., o účetnictví, ve znění pozdějších předpisů, pro účetní jednotky, které jsou podnikateli účtujícími v soustavě podvojného účetnictví [online]. 2023. [cit. 2023-4-14]. Dostupné z: <https://www.zakonyprolidi.cz/cs/2002-500>

9 Přílohy

Příloha 1: Rozvrh hodin fitness studia	1
Příloha 2: Příjmy z kurzů a lekcí za 1. rok podnikání	2
Příloha 3: Splácení spotřebitelského úvěru pro první 3 roky	3

Příloha 1: Rozvrh hodin fitness studia

	Pondělí	Úterý	Středa	Čtvrtek	Pátek	Sobota	Neděle
11:00	10:00-11:00 CVIČENÍ MAMINKY			10:00-11:00 OSOBNÍ TRÉNINK	10:00-11:00 CVIČENÍ MAMINKY		
12:00							
13:00							
14:00							
15:00							
16:00	16:00-17:00 KRUHOVÝ TRÉNINK	16:00-17:00 KALISTENIKA KIDS (KURZ)			16:00-17:00 TRX	16:00-18:00 WORKSHOP/ PREDNÁŠKA	
17:00	17:00-18:00 TRX	17:00-18:00 KALISTENIKA (KURZ)	17:00-18:00 OPEN GYM	17:00-18:00 KRUHOVÝ TRÉNINK	17:00-18:00 FUNKČNÍ TRÉNINK		
18:00	18:00-19:00 OPEN GYM	18:00-19:00 FUNKČNÍ TRÉNINK	18:00-19:00 YOGA	18:00-19:00 DANCE WORKOUT			
19:00		19:00-20:00 OPEN GYM		19:00-20:00 OPEN GYM			

	Pondělí	Úterý	Středa	Čtvrtek	Pátek	Sobota	Neděle
11:00						10:00-11:00 POLE DANCE II. (BEGINNERS)	
12:00						11:00-12:00 POLE DANCE IV. (ADVANCED)	
13:00							
14:00							
15:00			15:00-16:00 POLE DANCE KIDS I.				
16:00	16:00-17:00 OPEN POLE CLASS		16:00-17:00 POLE DANCE KIDS II.				
17:00	17:00-18:00 POLE DANCE I. (BEGINNERS)	17:00-18:00 STRETCHING	17:00-18:00 KOMPENZAČNÍ CVIČENÍ		17:00-18:00 OPEN POLE CLASS		
18:00	18:00-19:00 POLE DANCE III. (INTERMEDIATE)	18:00-19:00 POLE CHOREO		18:00-19:00 OPEN POLE CLASS			
19:00		19:00-20:00 OPEN POLE CLASS		19:00-20:00 POLE DANCE EXOTIC (KURZ)			

Příloha 2: Příjmy z kurzů a lekcí za 1. rok podnikání

	Optimistická varianta	Realistická varianta	Pesimistická varianta
1/2024	237 520	165 880	96 400
2/2024	122 120	84 280	47 400
3/2024	209 520	145 880	84 400
4/2024	122 120	84 280	47 400
5/2024	122 120	84 280	47 400
6/2024	209 520	145 880	84 400
7/2024	122 120	84 280	47 400
8/2024	209 520	145 880	84 400
9/2024	150 120	104 280	59 400
10/2024	122 120	84 280	47 400
11/2024	209 520	145 880	84 400
12/2024	122 120	84 280	47 400
Průměr příjmu za 1. rok	163 203	113 280	64 817

Příloha 3: Splácení spotřebitelského úvěru pro první 3 roky

Detaily půjčky	
Výše půjčky	600 000,00 Kč
Roční úroková sazba	6,69%
Doba půjčky v letech	10
Datum zahájení půjčky	01.01.2024
Souhrn půjčky	
Měsíční splátka	6 871,03 Kč
Počet splátek	120
Úrok celkem	224 523,05 Kč
Celkové náklady na půjčku	824 523,05 Kč

Poř. splátek	Datum platby	Počáteční zůstatek	Platba	Jistina	Úroky	Konečný zůstatek
1	01.02.2024	600 000,00 Kč	6 871,03 Kč	3 526,03 Kč	3 345,00 Kč	596 473,97 Kč
2	01.03.2024	596 473,97 Kč	6 871,03 Kč	3 545,68 Kč	3 325,34 Kč	592 928,29 Kč
3	01.04.2024	592 928,29 Kč	6 871,03 Kč	3 565,45 Kč	3 305,58 Kč	589 362,84 Kč
4	01.05.2024	589 362,84 Kč	6 871,03 Kč	3 585,33 Kč	3 285,70 Kč	585 777,51 Kč
5	01.06.2024	585 777,51 Kč	6 871,03 Kč	3 605,32 Kč	3 265,71 Kč	582 172,20 Kč
6	01.07.2024	582 172,20 Kč	6 871,03 Kč	3 625,42 Kč	3 245,61 Kč	578 546,78 Kč
7	01.08.2024	578 546,78 Kč	6 871,03 Kč	3 645,63 Kč	3 225,40 Kč	574 901,16 Kč
8	01.09.2024	574 901,16 Kč	6 871,03 Kč	3 665,95 Kč	3 205,07 Kč	571 235,20 Kč
9	01.10.2024	571 235,20 Kč	6 871,03 Kč	3 686,39 Kč	3 184,64 Kč	567 548,82 Kč
10	01.11.2024	567 548,82 Kč	6 871,03 Kč	3 706,94 Kč	3 164,08 Kč	563 841,87 Kč
11	01.12.2024	563 841,87 Kč	6 871,03 Kč	3 727,61 Kč	3 143,42 Kč	560 114,27 Kč
12	01.01.2025	560 114,27 Kč	6 871,03 Kč	3 748,39 Kč	3 122,64 Kč	556 365,88 Kč
13	01.02.2025	556 365,88 Kč	6 871,03 Kč	3 769,29 Kč	3 101,74 Kč	552 596,59 Kč
14	01.03.2025	552 596,59 Kč	6 871,03 Kč	3 790,30 Kč	3 080,73 Kč	548 806,29 Kč
15	01.04.2025	548 806,29 Kč	6 871,03 Kč	3 811,43 Kč	3 059,60 Kč	544 994,86 Kč
16	01.05.2025	544 994,86 Kč	6 871,03 Kč	3 832,68 Kč	3 038,35 Kč	541 162,18 Kč
17	01.06.2025	541 162,18 Kč	6 871,03 Kč	3 854,05 Kč	3 016,98 Kč	537 308,14 Kč
18	01.07.2025	537 308,14 Kč	6 871,03 Kč	3 875,53 Kč	2 995,49 Kč	533 432,61 Kč
19	01.08.2025	533 432,61 Kč	6 871,03 Kč	3 897,14 Kč	2 973,89 Kč	529 535,47 Kč
20	01.09.2025	529 535,47 Kč	6 871,03 Kč	3 918,87 Kč	2 952,16 Kč	525 616,60 Kč
21	01.10.2025	525 616,60 Kč	6 871,03 Kč	3 940,71 Kč	2 930,31 Kč	521 675,89 Kč
22	01.11.2025	521 675,89 Kč	6 871,03 Kč	3 962,68 Kč	2 908,34 Kč	517 713,21 Kč
23	01.12.2025	517 713,21 Kč	6 871,03 Kč	3 984,77 Kč	2 886,25 Kč	513 728,43 Kč
24	01.01.2026	513 728,43 Kč	6 871,03 Kč	4 006,99 Kč	2 864,04 Kč	509 721,44 Kč
25	01.02.2026	509 721,44 Kč	6 871,03 Kč	4 029,33 Kč	2 841,70 Kč	505 692,11 Kč
26	01.03.2026	505 692,11 Kč	6 871,03 Kč	4 051,79 Kč	2 819,23 Kč	501 640,32 Kč
27	01.04.2026	501 640,32 Kč	6 871,03 Kč	4 074,38 Kč	2 796,64 Kč	497 565,94 Kč
28	01.05.2026	497 565,94 Kč	6 871,03 Kč	4 097,10 Kč	2 773,93 Kč	493 468,85 Kč
29	01.06.2026	493 468,85 Kč	6 871,03 Kč	4 119,94 Kč	2 751,09 Kč	489 348,91 Kč
30	01.07.2026	489 348,91 Kč	6 871,03 Kč	4 142,91 Kč	2 728,12 Kč	485 206,01 Kč
31	01.08.2026	485 206,01 Kč	6 871,03 Kč	4 166,00 Kč	2 705,02 Kč	481 040,00 Kč
32	01.09.2026	481 040,00 Kč	6 871,03 Kč	4 189,23 Kč	2 681,80 Kč	476 850,78 Kč
33	01.10.2026	476 850,78 Kč	6 871,03 Kč	4 212,58 Kč	2 658,44 Kč	472 638,19 Kč
34	01.11.2026	472 638,19 Kč	6 871,03 Kč	4 236,07 Kč	2 634,96 Kč	468 402,13 Kč
35	01.12.2026	468 402,13 Kč	6 871,03 Kč	4 259,68 Kč	2 611,34 Kč	464 142,44 Kč

Zadání diplomové práce

Autor:	Bc. Andrea Kubištová
Studium:	I2000080
Studijní program:	N0688A140001 Informační management
Studijní obor:	Informační management
Název diplomové práce:	Podnikatelský plán na založení fitness studia
Název diplomové práce A):	Business Plan for the Establishment of a Fitness Studio

Cíl, metody, literatura, předpoklady:

Cílem práce je vypracovat reálný podnikatelský plán na založení fitness studia a zhodnotit finanční náročnost a životaschopnost tohoto projektu. V teoretické části práce jsou nejprve vysvětleny základní pojmy související se založením podniku a postup tvorby podnikatelského plánu včetně strategických analýz, které se při jeho zpracování používají. Dále jsou shrnuty aktuální trendy v oblasti fitness a specifika podnikání v tomto oboru. Praktická část obsahuje tvorbu podnikatelského plánu, ekonomické posouzení finančního plánu a stanovení potencionálních rizik. Výsledky diplomové práce budou sloužit jako podklad pro založení budoucího podnikání.

Osnova:

1. Úvod
2. Cíl práce
3. Metodika
4. Literární rešerše
 - 4.1. Teoretická východiska zpracování business plánu
 - 4.2. Podnikatelský plán a jeho struktura
 - 4.3. Podnikání v odvětví fitness
5. Praktická část práce – návrh podnikatelského plánu
6. Shrnutí výsledků
7. Závěry a doporučení
8. Použitá literatura

FINCH, Brian. Jak napsat dobrý podnikatelský záměr: postupy a tipy, které vám pomohou získat podporu pro vaše nápady a podnikatelské plány. Přeložil Petr FLORIAN. V Brně: Lingea, 2020. Vstříc úspěchu. ISBN 978-80-7508-623-5.

FOTR, J., SOUČEK, I. Podnikatelský záměr a investiční rozhodování. Praha: Grada Publishing, 2005. Expert (Grada). ISBN 80-247-0939-2.

SRPOVÁ, J. Podnikatelský plán a strategie. Praha: Grada, 2011. Expert (Grada). ISBN 978-80-247-4103-1.

SVOBODOVÁ, I., ADERA, M. (2017). Od nápadu k podnikatelskému plánu: Jak hledat a rozvíjet podnikatelské příležitosti. Praha, Česko: Grada.

SYNEK, M., KISLINGEROVÁ, E. Podniková ekonomika. 6., přeprac. a dopl. vyd. V Praze: C.H. Beck, 2015. Beckovy ekonomické učebnice. ISBN 978-80-7400-274-8.

Zadávající pracoviště: Katedra ekonomie,
Fakulta informatiky a managementu

Vedoucí práce: Ing. Gabriela Trnková, Ph.D.

Datum zadání závěrečné práce: 15.3.2020