**PREŠOVSKÁ UNIVERZITA V PREŠOVE**

 **FAKULTA MANAŽMENTU**

  **Podnikateľský plán podniku-obchodu A&R**

 **Seminárna práca**



Predmet: Manažment

Vyučujúci: PhDr. Ľuba Tomčikova

Študijný program: THK

Forma štúdia: Denná

Akademický rok/semester: 2019/2020/zimny

Ročník: Druhý

Študijná skupina: 2THK2B2

Meno a Priezvisko: Anita Rohach

**Obsah**

Úvod. 2

1. Predmet podnikania. 3
	1. Opis firmy. 3
	2. Zhrnutie. 5
	3. Opis služby. 4
	4. Trh a konkurencia. 4
	5. Marketing. 4
2. [Predvýrobná fáza. 5](#_top)
	1. Povýrobná fáza. 6
3. Základná špecifikácia výrobného procesu. 6
	1. Špecifikácia elementárnych činností 6
	2. Kapacitné prepočty.7
	3. Stanovenie plánovaného objemu produkcie 7
4. Návrch cieľov z časového hľadiska 8
5. Špecifikácia elementárnych činnosti 9
6. Organizačná štruktúra podniku 10
7. Návrh organizačnej štruktúry podniku 11
8. Súbor potrebných plánov 13
9. Organizačná štruktúra podniku 15
10. Vypracovanie časového plánu pre výbranú manažérsku pozíciu 15
11. Doprad na životne prostredie 15
12. **Predmet podnikania**
	1. **Opis firmy**

**Oddiel:**S.r.o.

**Obchodné meno:** A&R

**Sídlo:** Bratislava , Hlavná 87801

**IČO:** 88 999 898

**Deň zápisu:**  01.12.2018

**Právna forma:** Spoločnosť s ručením obmedzeným

**Predmet činnosti:**

* kúpa tovaru na účely jeho predaja konečnému spotrebiteľovi
* sprostredkovateľská činnosť v oblasti obchodu a služieb
* vedenie účtovníctva

**Spoločníci:**Anita Rohach Konateľ

 Bratislava Vklad : 35 000$

 88 999 898 Splatené: 35 000$

 Norbert Pelcharský Konateľ

 Bratislava Vklad : 15 000$

 88 999 898 Splatené : 15 000$

**Základné imanie:**  50 000$

 **Rozsah splatenia:** 50 000$

**Ďalšie právne skutočnosti:**Spoločnosť bola založená spoločenskou zmluvou zo dňa 01.12.2018 v zmysle príslušných ustanovení z.č. 513/1991 Zb. v znení neskorších predpisov - Obchodného zákonníka v platnom znení.

* 1. **Zhrnutie**

Cieľom podnikania bolo vytvorenie obchodu A&R , ktora bude lákať nielen svojimi kvalitnými výrobkami ale aj prostredím , ktoré si veľmi rýchlo zákazníci obľúbia. Dizajn obchodu je odlišný od ostatných pretože je ladený do francúzskeho dizajnu takže priniesol do mesta Bratislava trochu z francúzska. Podnik ponúka široký výber moderneho oblečenia.

* 1. **Opis služby**

Firma obchodu A&R sa nachádza v krásnom meste Bratislava,  nedaleko od centra mesta. Firma A&R bude venovať sa vyrába dizajnerskeho oblečenia,a koncepciou je ponúkať módu a kvalitu za najlepšiu cenu udržavateĺným spôsobom. Firma je zariedena velkym obchodom v centre mesta Bratislava.

* 1. **Trh a konkurencia**

**Trh**

Trh s podobnou ponukou je na Slovensku pomerne slabý ak ho porovnáme so zahraničím podľa informácií z internetu takého podniku sú v Prešove, Košiciach, Martine, Poprade. Konkurencia v Bratislave je veľka , ale my máme veľa stálych zákaznýkov. Podnik je ladený do francúzskeho dizajnu čiže je to niečo nové pre zákazníkov. Oblečenie ktoré my ponúkame je jedna z najkvalitnejších na trhu.

**Zákazníci**

Naši potenciálny zákazníci by mali byť každej vekovej kategórie, naše služby využívajú najma študenti a mladý ľudia. Našimi zákazníkmi nie sú len bežný ľudia ale aj firmy pretože ponúkame výrobky aj pre firemné akcie, slávnosti, oslavy.

* 1. **Marketing**

Konkurencia v vyrobe nabytku na Slovensku neni silná, preto najdôležitejším činiteľom sa stáva kvalita. Zabezpečenie kvality vnímame ako prvoradé v našej marketingovej stratégii. Avšak na podporu predaja našich služieb použijeme aj reklamu našich produktov a služieb.  Marketing firmy A&R bude opierať o „4P” :

* **Produkt**

Hlavnou produktovou líniou našej firmy bude produkcia dizajnerskeho oblečenie . Oblečenie bude sa vyrabať vždy z kvalitneho materialu, tým bude zaistená spokojnosť zákazníka.

* **Cena**

Cenová stratégia tejto firmy bude spočívať v akciových uvádzacích cenách,  a špeciálnych zliav pre stálych zákazníkov.

* **Distribúcia produktu**

Lokalita Hlavna Namestie v Bratislave a jej okolie je blizko všetkych skladov a obchodov. Ľahko možeme dokupovať a donašať všetky materialy na firmu.

* **Propagácia**

Spôsob, ktorým by sa firma dostala do povedomia širokej verejnosti je vytvorenie domovskej stránky s dennou aktualizáciou, vytvorenie facebook-ovej stránky a reklamy v miestnej televízii i rádiu o otvorení dizajnerskeho oblečenia , roznášanie letáčikov v Bratislave i v ju okolí.

1. **Predvýrobná fáza**

Aby sme dostali finálny výrobok musí prejsť určitým procesom úpravy kde sa vstupy premieňajú na výstupy. Etapy premieňania vstupov na výstupu budú nasledovné:

* Prvá etapa bude predstavovať nákup potrebných zásob na výrobu oblečenia.
* Druha etapa zahŕňa samotný výrobný proces v ktorom sa vstupy premieňajú na výstupy.

**Etapy vyrobu :**

1. Skladovanie – objednané suroviny na presunú do skladu.
2. Zásobovanie – s organizáciou zásobovania súvisí aj obstaranie objemov zakazok z čoho zavisi  využívať obstaranie do zásoby čo predstavuje nakupovanie surovín na sklad podľa normy.
3. Dodávatelia vstupov – Košické oblečenie s. r. o. (hlavný dodávateľ)

 Bratislavské plátno(dodávateľ pletených výrobkov)

* 1. **Povýrobná fáza**
* **Kontrola kvality** – Vyrobu bude kontrolovať Manažer.Podľla obrazu dizajnera.
* **Balenie** - Kazdu časť oblečenia bude opatrené baliť že by pri preprave nič sa ne odlomilo.
1. **Základná špecifikácia výrobného procesu**
	1. **Špecifikácia elementárnych činností**
2. **Zásobovanie :**
3. **Chod firmy počas vyroby**
	1. **Kapacitné prepočty**
4. **Zásobovanie:**
5. Plánovanie zásob                                           40 hod./ mesačne = 480 hod./ročne
6. Nákup a dovoz materiálu                              100 hod./mesačne = 1200 hod./ročne
7. Skladovanie                                                   80 hod./mesačne = 960 hod./ročne
	1. **Stanovenie plánovaneho objemu produkcie**

**Objem produkcie záleží od :**

1. Dopytu
2. Nákladov
3. Veľkosti výrobných priestorov
4. Množstva zamestnancov
5. Technológií
6. Konkurencie

|  |  |
| --- | --- |
| **Denný objem produkcie** | **2x výrobkov** |
| **Mesačný objem produkcie** | **40x výrobkov** |
| **Ročný objem produkcie** | **500x výrobkov** |

Vyroba oblečenia (produkcie) :

Fond pracovného času = 250 pracovných dní

Ročný časový fond na 1 pracovnika (pracujúceho 8 hodín) = 8 \* 250 = 2000 hodín

Časový fond na výrobu 1 oblečenia **=** 8 hodín

Jedna krajčírka vyraba 1 oblečenie, a počas jednej zmeny pracujú 2 krajčírky, z toho vychádza, že denný objem oblečenia = 2.

**Objem produkcie denne =** 2x výrobkov

**Objem produkcie mesačne =** 40x výrobkov

**Objem produkcie ročne =** 500x výrobkov

1. **Návrh cieľov z časového hľadiska**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  **KRÁTKODOBÉ CIELE** |  **STREDNODOBÉ CIELE** |  **DLHODOBÉ CIELE** |
| Zabezpečiť dostačujuce množstvo zamestnancov | Školenia pre zamestnancov | Dosahovať čo najvyšší zisk |
| Vytvaranie pracovných miest | Motivovanie zamestnancov | Udržať si čo najlepšie miesto na trhu |
| Rozbehnúť podnikateľskú činnosť | Odmeňovanie zamestnancov | Maximálna spokojnosť zákazníkov |
| Vytvoriť si dobré meno a dobré postavenie |  |  |

1. **Špecifikácia elementárnych činnosti**
2. Obchodné oddelenie
3. Finančné oddelenie
4. Personálne oddelenie
5. **Organizačná štruktúra podniku**
6. **Návrh organizačnej štruktúry podniku**

**Generálny riaditeľ**

-Zodpovednosť za priebežné plnenie a dosahovanie stanoveného finančného plánu,

-Zastúpenie spoločnosti pri dôležitých rokovaniach a vyjednávaniach,

-Navrhnutie krátkodobej a dlhodobej stratégie spoločnosti,

-Navrhovanie a schvaľovanie nových moťností na dosiahnutie zisku.

**Obchodný riaditeľ**

-Zodpovednosť za obchodné výsledky podniku,

-Manažovanie činnosti zamestnancov v rámci oddelenia,

-Udržiavanie kontaktov so súčasnými a novými klientmi,

-Tvorba obchodnej stratégie a plánu tržieb,

-Rokovania s dodávateľmi, vedenie obchodných schôdzok,

-Vyhodnocovanie dosahovania cieľov zamestnancov.

**Finančný riaditeľ**

-Tvorba finančnej stratégie, politiky a postupov zabezpečenie finančnej stability a rastu spoločnosti,

-Komunikácia s finančnými inštitôciami a obchodnými partnermi spoločnosti,

-Zodpovednosť za dosahovanie stanovených finančných cieľov spoločnosti,

-Manažovanie činnosti v rámci finančného oddelenia,

-Komunikácia s manažmentom spoločnosti.

**Pracovník finančného oddelenia**

-Mzdovú politiku v rámci podniku,

-Vnútropodnikové plánovanie, zostavovanie návrhov plánov,

-Prípravu štatistických výkažov,

-Uplatňovanie kontrolnej funkcie účtovníctva.

**Manažér**

-Zabezpečovanie plnenie úloh zamestnancov,

-Riadenie a kontrolovanie práce, pravidelné kontrolovanie zamestnancov v práci a ich pracovné výsledky,

-Odmeňovanie zamestnancov podľa mzdových predpisov,

-Vytváranie podmienok pre zvyšovanie odbornej úrovne zamestnancov a pre uspokovanie ich kultúrnych a sociálnych potrieb,

-Dodržovanie právnych a iných predpisov, vedenie zamestnancov k dodržiavaniu pracovnej disciplíny.

**Krajčírky**

-Zodpovedajú za urobeny továr a matériály pre nich,

-Vyrabájú moderné oblečenie pre mladež

**Poručnik**

-Zodpevedá za discíplinu v obchode

-Zodpovedá za oblečenie v obchode

1. **Súbor potrebných plánov**
2. Prevádzkový poriadok
3. BOZP
4. Požiarny poriadok
5. Mzdový poriadok
6. Pracovný poriadok
7. Smernica o poskytovaní osobných údajov
8. Odmeňovanie a benefity
9. Pracovné cesty a dodatočné vzdelánie

Smernica BOZP stanovuje základné podmienky a postupy na zaistenie bezpečnosti a ochrany zdravia pri práci, na vylúčenie alebo obmedzenie faktotorov podmieňujúcích vzniku pracovných úrazov, chorôb z povolania a iných poškodení zdravia z práce a všeobecné zásady prevencie. Smernica stanovuje a bližšie konkretizuje práva a povinnosti zamestnancov obchodu.

**Kľučove strategie**

1. Zvyšenie flexibility služby
2. Zamestnanie nových pracovníkov a zakúpenie nového strojového vybavenia pre nové výrobné haly
3. Zvýšenie kvality používaného materiálu
4. Udržanie výhodne nízkej ceny pre zákazníkov
5. Poskytovanie zliav najväčším odberateľom
6. Podpora predaja
7. Dôkladná analýza nových potencionálnych a atraktívnych trhov
8. Zachovanie zastúpenia a účasti na medzinárodných konferenciách a veľtrhoch
9. Zostavenie plánu výroby určeného pre skladovanie
10. Výstavba skladových priestorov
11. Skrátenie doby uskotočnenie objednávky
12. Zamestnanie dalšieho obchodného manažéra
13. **Organizačná štruktúra podniku**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  **Cieľ**  |  **Termín realizácie**  |  **Zdroje**  |
| Vytvorenie Instagram účtu na propagáciu firmy  |  Do 2 mesiacov  | Ľudské: školenie zamestnancov  |
| Výroba propagačných materiálov  |  Do 1 roka  | Ľudské: najať si grafikaFinančné:vlastné zdroje  |
| Analýza prieskumu trhu  |  Do 6 mesiacov  | Ľudské kurz marketingu pre manažéra  |
| Poskytovať zľavu na budúcu objednávku  |  Do 4 mesiacov  | Materiálne výroba zľavových kupónovFinančné Sponzor  |

1. **Vypracovanie časového plánu pre výbranú manažérsku pozíciu**

|  |  |
| --- | --- |
|  **Čas**  |  **Činnosť**  |
|  **10:00**  |  **Príchod na pracovisko**  |
|  **10:30 – 11:30**  |  **Kontrola pracoviska**  |
|  **11:30 – 12:30**  |  **Vybavovanie mailov**  |
|  **13:30 – 14:30**  |  **Obedná prestávka**  |
|  **14:30 – 15:30**  |  **Objednáva tovar**  |
|  **15:30 – 17:30**  |  **Kontrola pracoviska**  |
|  **18:00**  |  **Odchod z pracoviska**  |

1. **Doprad na životne prostredie**

Dopad na životné prostredie firmy je priaznivý pretože náš podnik separuje odpad, firemné činnosti nesúvisia priamo s dopadom na životné prostredie a jeho priamym znečisťovaním.