



Univerzita Hradec Králové

Fakulta informatiky a managementu

Podnikatelský plán

semestrální práce

Petr Voborník
Barbora Tesařová
Ondřej Vašíček

UHK – FIM - im(5) – 3. ročník – ZMNG2 - cvičení 03

Obsah

Obsah.....	1
1. Charakteristika podniku.....	2
1.1. Vznik záměru a stručný vývoj.....	2
1.2. Výhled do budoucna.....	3
2. Management a pracovníci.....	4
2.1. Současná struktura.....	4
2.2. Plánovaná struktura.....	4
2.2.1. Vrcholový management.....	4
2.2.2. Výkonné subjekty.....	5
2.2.3. Ostatní personál.....	6
3. Organizační struktura podniku.....	6
3.1. Vedení.....	6
3.2. Oddělení vývoje.....	7
3.3. Oddělení designu.....	7
3.4. Servisní oddělení.....	7
4. Analýza podstatného okolí podniku.....	8
4.1. Konkurence.....	8
4.2. Propagace.....	9
4.2.1. Internet.....	9
4.2.2. Zákazníci.....	9
4.2.3. Veletrhy.....	9
5. Popis činnosti a technických předpokladů pro ni.....	10
5.1. Technická specifikace výpočetní techniky.....	10
5.1.1. Současný stav.....	10
5.1.2. Plánovaný upgrade.....	10
5.2. Software.....	11
5.2.1. Vývojářský software.....	11
5.2.2. Grafický software.....	11
5.3. Provozovny.....	11
5.3.1. Dobruška.....	12
5.3.2. Hradec Králové.....	12
5.4. Kvalita práce.....	12
6. Analýza silných a slabých stránek podniku.....	13
6.1. Analýza silných stránek.....	13
6.2. Analýza slabých stránek.....	13
6.3. Analýza příležitostí.....	14
6.4. Analýza hrozeb.....	14
7. Vymezení specifických předností.....	15
8. Formulace významných cílů podniku.....	15
9. Etapy postupného uskutečňování záměru.....	16
10. Rozpočet.....	16

1. Charakteristika podniku

1.1. Vznik záměru a stručný vývoj

Produkce prodeje schopných softwarových programů vzbudila potřebu mít možnost tyto výtvary legálně zpeněžit. Počátkem roku 2001 byla z těchto důvodů založena ohlašovací živnost volná v oboru poskytování software a poradenství v oblasti hardware a software. V dalším textu nazýváme tuto živnost „společností“ (v uvozovkách), neboť takto navenek svým image vystupovala a postupně jí tvořilo více osob.

Téměř současně s touto událostí byla uvedena na trh první verze programu Testy, který byl před tím již zhruba dva roky nezávisle vyvíjen. Program byl určen pro vytváření testů, zkoušení z nich a následnou sumarizaci, známkování a statistické hodnocení získaných výsledků ze zkoušení. Program Testy - již jeho sedmá verze - od té doby doznal řady změn avšak i v současnosti, je stále nejprodávanejším programem „společnosti“. K dnešnímu dni si jej zakoupilo zhruba čtyřicet základních, středních a vysokých škol či organizací v Čechách i na Slovensku.



Další významnou událostí bylo v září 2001 zprovoznění domény www.mikmik.cz, na které byl spuštěn i internetový obchod s produkty firmy. Název domény odpovídal „náзву“ „společnosti“ MIKMIK company, pod kterou byly až donedávna veškeré produkty vytvářeny a distribuovány. V současné době se totiž uvažuje o změně názvu, pod kterým bude nejdéle v příštím roce založena společnost s ručením omezeným.

„Společnost“ se také každoročně aktivně účastnila veletrhu výpočetní techniky Invex v Brně a to již od roku 1999 v rámci projektu Creative Hall. Celotýdenní prezentace produktů a image „společnosti“ přilákala mnoho zákazníků a řadu z nich přiměla ke koupi (ať již okamžité či pozdější) některého z produktů.

V rámci loňské výstavy na tomto veletrhu (říjen 2003) byl také uveden na trh nový velký produkt společnosti: program Úkoly. Jedná se o síťový databázový client-server program pro zadávání úkolů různým zaměstnancům organizace. Vedoucí na svém počítači zadá úkoly pracovníkům, ti si je okamžitě mohou přečíst každý na svém počítači a po jejich splnění je označit za hotové. Vedoucí tím v reálném čase



získává podrobný přehled o stavu těchto úkolů a následně i statistické přehledy ze získaných dat. Samozřejmostí je

tiskový výstup, filtrování úkolů i zaměstnanců, statistiky výkonnosti, upozorňování s předstihem na nesplněné úkoly atd.

Od dubna letošního roku „společnost“ pronajala kancelářské prostory v Hradci Králové, kde tak vzniká další provozovna. Do této doby bylo pro tuto činnost vyhrazeno pouze 1. patro rodinného domu v Dobrušce. Vzniká tak flexibilnější pracovní prostředí a možnost uvítat zákazníky v reprezentativnějších prostorách a především blíže k jejich domovu.

„Společnost“ za dobu své existence více či méně spolupracovala s několika jinými firmami (např. DERS s.r.o., Unicorn a.s., SystemArt s.r.o.) a také uspokojila přání několika nezávislých zákazníků. Kromě pouhého vývoje software, jak tomu bylo na počátku, nyní „společnost“ nabízí i tvorbu profesionální grafiky (návrhy a realizace webů, corporate identity, firemní prezentace, design...).

1.2. Výhled do budoucna

V nejbližší budoucnosti se plánuje řada kroků, které povedou k dalšímu růstu společnosti. V první řadě se jedná o investice do nové výpočetní techniky. Existence dvou provozoven totiž vyžaduje neustálou přítomnost synchronizovaných počítačů na obou místech, což bude řešeno zakoupením špičkových notebooků.

Dalším krokem bude již zmíněné založení společnosti s ručením omezeným. Existence obchodní společnosti jistě přiláká více zákazníků a větších zakázek, a také poskytne lepší podnikatelské možnosti. Práce na větších zakázkách bude samozřejmě kromě finančního přínosu znamenat také značné investice do rozvoje společnosti, jako například příjem nových zaměstnanců, rozšíření kapacit provozoven, jmenování odpovědných vedoucích a managerů dohlížejících na jednotlivé projekty, nákup hardware a software potřebného pro práci atd.

Získaný kapitál a vedlejší produkty této činnosti (hardware, software, framework, společné jádro IS, zaučení zaměstnanci...) budou základem další činnosti společnosti. Ta tedy bude moci krom tvorby software na zakázku vyvíjet vlastní prodeje schopné produkty, které přinesou příjem již bez dalších nákladů. Dále bude možné provozovat menší služby za nižší ceny avšak v masovém měřítku (poskytování eObchodů, webhosting...), které opět přinesou zisk s minimálními variabilními náklady.

Společnost tak získá dostatečný podíl na trhu, aby se stala nezávislou (na jednotlivých zaměstnancích či vedoucích) a neustále rostoucí.

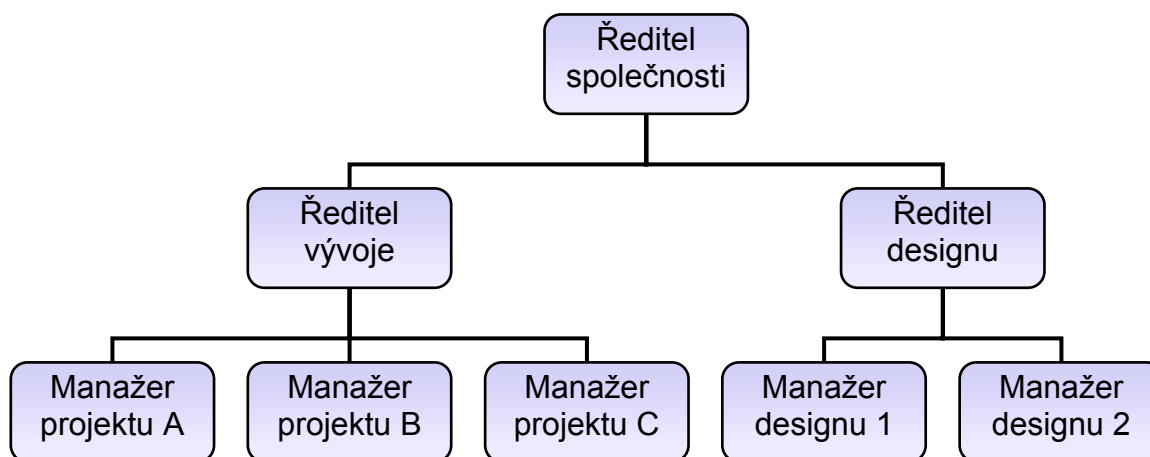
2. Management a pracovníci

2.1. Současná struktura

V současnosti je páteří celé „společnosti“ pouze několik klíčových členů, kteří zastávají vždy více než jeden post. Vytíženost těchto pracovníků je na extrémně vysoké úrovni, avšak jejich zkušenosti garantují vysokou kvalitu odvedené práce. Nicméně s přibývajícimi zakázkami se tato struktura ukazuje jako ne příliš flexibilní a schopná pružně reagovat na jakýkoliv problém či událost, načež se do budoucna uvažuje s prováděním zásadních změn v řízení společnosti i v celé organizační hierarchii.

2.2. Plánovaná struktura

Hierarchickou strukturu podniku, která má být v budoucnu zavedena přehledně ukazuje následující schéma:



2.2.1. Vrcholový management

Vrcholový management firmy je tvořen několika klíčovými posty. Rozhodování a hlavní slovo má v rukou, ředitel společnosti. Určuje tedy jak se bude v budoucnu společnost chovat, její priority, cíle i hranice. Plně zodpovídá za společnost i za její postoje jak jsou veřejnosti prezentovány. V případě nutnosti je oprávněn provést jakákoliv interní či externí opatření.

Výkon funkce ředitele společnosti je podporován dvěma podřízenými funkcemi, které tvoří hlavní spojení s nižší organizační strukturou podniku. Podněty z těchto postů jsou stěžejní pro rozhodování, na kterém se také dané osoby podílejí. Jak ředitel vývoje, tak ředitel designu jsou vlastně hlavními koordinátory prací jimiž se firma jako taková zabývá. Na základě jejich návrhů je například rozhodováno o

přijetí, nebo odmítnutí zakázky. Jako vývojově nejvyšší pozice samozřejmě odpovídají za schvalování svých částí projektů, i když ve skutečnosti většinou nemají na daném projektu větší podíl bezprostředně vykonané práce. Obě pozice tvoří prakticky nedělitelný celek a je nutné na ně také tak nahlížet. Mezi těmito dvěma subjekty a ředitelem společnosti existují poměrně těsné vazby a probíhá vzájemná řídicí i poradenská komunikace.

2.2.2. Výkonné subjekty

V pořadí dalším nižším článkem v hierarchické struktuře vedení společnosti jsou manažeři jednotlivých týmů.

1.1.1.1. Manažeři projektů

V oblasti vývoje jsou manažeři projektů přímo podřízeni řediteli vývoje, který do jisté míry kontroluje jejich práci a schvaluje jejich návrhy na jakákoliv řešení problémů a úpravy v plánech projektů. Manažeři projektů jsou tím nejdůležitějším mezičlánkem zprostředkovávajícím komunikaci mezi ředitelem vývoje (který přímo komunikuje se zákazníkem) a vývojovým týmem. Dorozumění, nebo nedorozumění na této úrovni může hrát klíčovou roli. Vývojový tým, který je projektovému manažerovi plně podřízen se skládá vždy minimálně ze 3 členů. Práce v tomto týmu je manažerem rozdělována na základě obtížnosti, rozsáhlosti, potřebných znalostí pracovníků a dalších kritérií závisajících na konkrétních projektech. Největší roli však hrají nabyté zkušenosti. Zkušenější, rychlejší a schopnější pracovník může být dalším prostředníkem a v závislosti na složitosti a rozsáhlosti projektu může v rámci týmu vystupovat jako další řídicí subjekt zodpovědný projektovému manažerovi.

1.1.1.2. Manažeři designu

V oblasti designu jsou potom nižšími řídicími subjekty pozice manažerů designu. Obecně pro větev designu platí stejná struktura hierarchie jako pro vývojovou část, s tím rozdílem, že počty pracovníků v týmech mohou být nižší a rovněž tak i počty týmů a tedy i řídicích subjektů. I zde je nutná přímá komunikace se zákazníkem nad daným projektem.

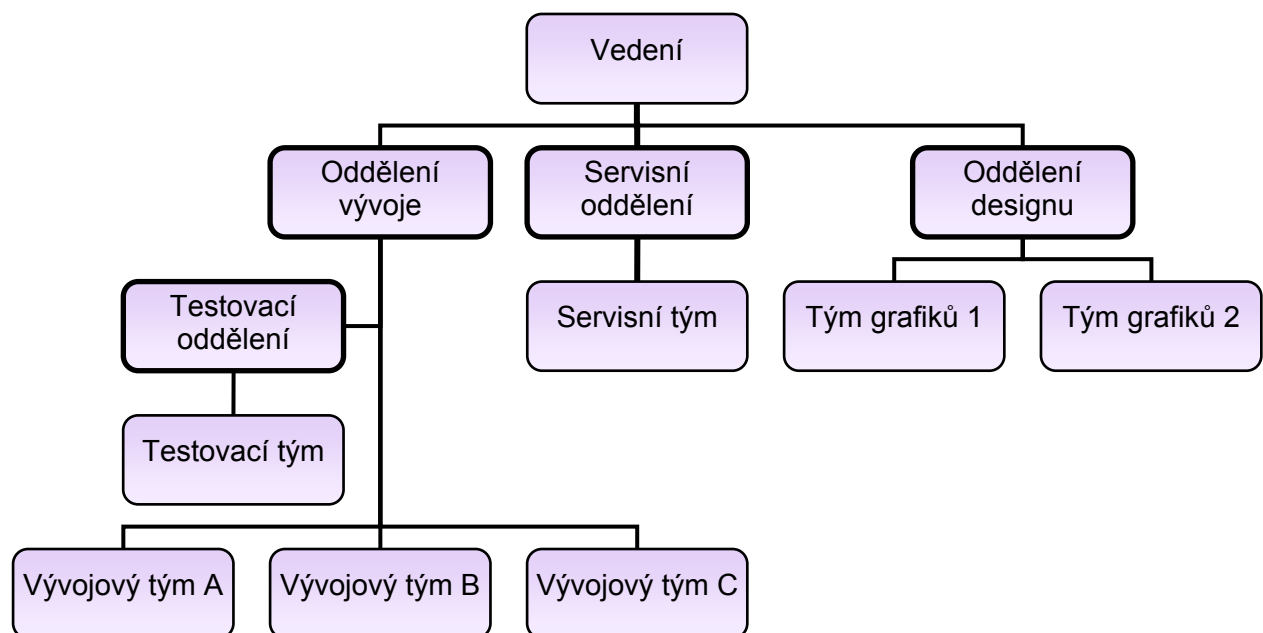
2.2.3. Ostatní personál

Práce vrcholového managementu je náročná a z nemalé části úřednická. Pro zefektivnění je tedy všem 3 vrcholovým pozicím k dispozici osobní sekretářka, která výrazně usnadňuje řídicí procesy a komunikaci s okolním prostředím uvažované pozice i s okolím společnosti.

Subjekty umístěné hierarchicky níže, tzn. manažeři projektů, manažeři designu a řadoví vývojáři a grafici jsou již odkázáni sami na sebe, nebo mohou do určité míry využívat služeb nejbližšího sekretariátu v dané větvi struktury podniku.

3. Organizační struktura podniku

Nově vytvořená organizační struktura bude počítat s určitým typem divizionálního rozdělení. Bude nutné definovat několik základních oddělení, která mezi sebou budou spolupracovat. Relativně samostatné části však budou ve skutečnosti tvořit jeden celek. Následující obrázek ukazuje strukturu a hierarchii podniku z pohledu oddělení:



3.1. Vedení

Vedení z pohledu struktury představuje nejvyšší kontrolní subjekt a zodpovídá za veškeré probíhající i plánované práce. Proces vedení a kontroly je z hlediska relativní samostatnosti podřízených oddělení spíše teoretický. Za průběh prací na projektech si musí ručit jednotlivá oddělení, potažmo určené týmy. Konečné schvalování a vrácení projektů je však v kompetenci vždy nadřízeného subjektu. Vedení také obstarává účetnictví společnosti.

3.2. Oddělení vývoje

Vývojové oddělení je nejdůležitější částí celé organizační struktury podniku. Právě tato oblast by se v případě své samostatnosti stala nejvíce produktivní a výsledky její práce by přinášely největší zisky. Hlavní výkonnou pracovní silou jsou vývojové týmy pod vedením projektových manažerů. Do budoucna se z důvodů rychlejší obsluhy zákazníka počítá s několika takovými týmy. Úkolem oddělení vývoje je tedy systémově přidělovat týmy na projekty, zprostředkovávat potřebnou komunikaci mezi nimi a zákazníkem a provádět kontrolu jejich práce. Jednotliví zaměstnanci jsou obsazováni na různé pozice v týmu podle svých specializací a zkušeností. Pro správnou funkci je důležité, aby byla do vedení týmu umístěna osoba nejzkušenější a co nejvíce kompetentní.

Pod toto oddělení spadá i testovací oddělení, které důkladně testuje vytvořený software pro různé zátěžové podmínky, odolnost proti chybování a z uživatelského hlediska, aby byl ve výsledku co nejpohodlnější a nejstabilnější. Oddělení vývoje úzce spolupracuje s oddělením designu a servisním oddělením.

3.3. Oddělení designu

Toto oddělení je neméně důležitou součástí struktury podniku. Hlavním úkolem je i zde přidělování a rozdělování projektů jednotlivým týmům grafiků, které jsou vedeny managery designu. V rámci vybraných týmů jsou potom podle přání zákazníků vytvářeny grafické návrhy projektů, které jsou pak v oddělení vývoje realizovány, případně zpětně graficky obohaceny. Oddělení designu je rovněž zodpovědné za propagaci a reklamu celé společnosti i jednotlivých nabízených produktů. Spolupráce s ostatními odděleními je samozřejmostí.

3.4. Servisní oddělení

Oddělení servisní podpory je vlastně určitou službou pro zákazníka. Prostřednictvím týmu servisních zaměstnanců je „společnost“ schopna garantovat kvalitní a správnou implementaci produktů do již zaběhnutého systému zákaznické firmy, či jednotlivce. K dispozici je i služba okamžité pomoci.

Nezastupitelnou úlohu však tento subjekt hraje v procesu neustálého zdokonalování produktů i služeb. V rámci komunikace jsou prováděny specifické průzkumy, v nichž jsou zákazníci dotazováni na kvalitu, cenu, provedení a vlastnosti určitého výrobku. V úvahu jsou brány i vlastní připomínky a návrhy.

4. Analýza podstatného okolí podniku

Stav trhu v ČR se zdá být pro podnikání v oboru týkajícího se software velice výhodným. Odvětví, v němž je možno dosáhnout úspěchu je celá řada. Uplatnění nachází téměř všechny druhy firem (obzvláště mikro a malí podnikatelé dosahují na svoji úroveň relativně dobrých výsledků), přičemž se jejich doba působení na trhu stále zvyšuje. Přežití již není neřešitelnou otázkou a k úspěšnému vytváření zisků stačí mnohdy i minimální úsilí.

Nejdůležitější je nalezení takové skupiny zákazníků, kterou je daná firma schopna obsloužit, přičemž je dostatečně početná a její zájem o specifické produkty umožňuje využít obchodní příležitosti. V poslední době dosahují nejvyšších úspěchů obchodní aktivity v oboru vývoje a tvorby software, informačních systémů a poradenských činností. A právě na tyto aktivity se společnost zaměřuje.

V současné době se společnost orientuje výhradně na český trh a českého zákazníka. Jakožto relativně mladá začínající společnost se na trhu začíná teprve orientovat, utváří si svoji image a první zákaznické skupiny. Působíště firmy by se dalo umístit do oblasti východních Čech, kde má firma již dnes několik věrných zákazníků. Vzhledem k současnému technologickému rozvoji a možnosti využít nejmodernější multimediální prostředky, získává však společnost zákazníky po celém území ČR a dokonce i na Slovensku.

4.1. Konkurence

Konkurence v oblasti, ve které společnost působí je velká. Firem, které jsou schopny konkurovat je mnoho a nové stále přibývají. V regionu již v současné době působí několik větších i menších firem s dlouholetou tradicí a věrným okruhem zákazníků. Tyto podniky podporují svoje obchodní zájmy rozsáhlými reklamními kampaněmi a široké veřejnosti jsou dostatečně známy. Šance na proražení na trhu vzhledem ke kvalitě poskytovaných služeb a dokonalému plnění přání zákazníků jsou i přes to velmi slibné. V případě úspěšného zvládnutí prezentace firmy veřejnosti by mohla společnost získat nezanedbatelný podíl na trhu.

4.2. Propagace

Reklamu propagující společnost je v současné době možné rozdělit do tří hlavních skupin.

4.2.1. Internet

Pro účely společnosti je k dispozici zakoupená doména mikmik.cz, která tvoří hlavní opěrný bod propagace a reklamy firmy. Pro zákazníka jsou zde v záložkách umístěny všechny potřebné informace. Najdeme tu Novinky, Produkty, Ceník, Objednávky a další oddíly s materiály společnosti. Do budoucna se počítá též s umístěním reklamních bannerů a upoutávek na některé ze známých serverů.

4.2.2. Zákazníci

Asi nejúčinnějším a nejvýhodnějším nástrojem propagace jsou bezpochyby spokojení zákazníci. Zcela nezištně totiž dostávají společnost jako takovou do povědomí širší veřejnosti a vlastně tak sami napomáhají k šíření produktů firmy.

4.2.3. Veletrhy

Společnost se také každoročně aktivně účastní veletrhu výpočetní techniky Invex v Brně a to již od roku 1999 v rámci projektu Creative Hall. Prezentace produktů a image společnosti na tomto veletrhu ji dostala do povědomí mnoha současných zákazníků. Přicházejí také nabídky na spolupráci.

5. Popis činnosti a technických předpokladů pro ni

5.1. Technická specifikace výpočetní techniky

5.1.1. Současný stav

Tech. specif.	PC pro vývoj software	PC pro design a grafiku
Procesor	Pentium 4; 1,4 GHz	Pentium 4; 1,2 GHz
RAM	256 + 128 MB	512 MB
Grafická karta	ATI Radeon 7200; 64 MB	GeForce 2MX-400; 64 MB
HDD	120 + 80 MB	80 + 60 MB
Síť	LAN koax 10 Mb/s	LAN twisted pair 100 Mb/s
Internet	Bezdrát 128 kbps	ADSL 1024 kbps
Karty navíc	<ul style="list-style-type: none">• Stříhová karta Pinnacle Studio DV+	
Mechaniky	<ul style="list-style-type: none">• CD-ROM 54x• vypalovačka Yamaha 16x10x40	<ul style="list-style-type: none">• CD-ROM 52x
Monitor	Yakumo 17" 1600x1200	Yakumo 17" 1280x1024
Příslušenství	<ul style="list-style-type: none">• Optical mouse Genius• USB Bluetooth iTec• USB FlashDisk 256 MB	<ul style="list-style-type: none">• Optical mouse Genius
Tiskárna	HP PSC 2100 - color inkjet	Samsung CLP 500 - color laser

5.1.2. Plánovaný upgrade

V nejbližší době (1 - 2 měsíce) je v plánu nákup dvou, pravděpodobně stejných, notebooků s těmito parametry:

- Procesor: Pentium 4 HT; > 2,6 GHz
- RAM: >= 512 MB
- Grafika: ATI Radeon >= 9000; >= 64 MB
- Display: >= 15"; >= 1400x1050
- HDD: >= 60 GB
- Síť: LAN 10/100 Mb/s; WiFi
- Mechaniky: DVD +/- RW
- Hmotnost: < 4 kg
- Baterie: > 2 h

Další plánovanou investicí do výpočetní techniky je nákup vlastního serveru, který by umožňoval provozovat webhosting, internetové obchody, centrální databázi atd. Jelikož se však jedná o výhledově delší investici, budou parametry tohoto stroje stanoveny až podle špičky té doby, v níž bude zakoupen.

5.2. Software

5.2.1. Vývojářský software

Pro provoz primární činnosti společnosti – vývoj software – byla zakoupena již řada vývojových prostředků. Pomineme-li operační systém, kancelářský software a další nástroje pro práci s počítačem, jedná se především o vývojové prostředí Borland Delphi, konkrétně verze 5, 7 a 8. První dvě jmenované verze jsou zaměřeny spíše pro vývoj běžných a databázových aplikací na bázi Windows, avšak již zmíněná verze 8 plně spolupracuje s technologií Microsoft .NET, umožňující vývoj „univerzálních“ systémů (pro všechny OS i internet), tudíž se tímto směrem bude s největší pravděpodobností budoucí vývoj software společnosti ubírat. V budoucnu se tedy budou kupovat především již hotové moduly a komponenty pro tuto platformu, na kterých se bude dále stavět. Microsoft .NET tedy nahradí i doposud používanou technologii programování webových aplikací – PHP.

5.2.2. Grafický software

Pro tvorbu grafiky se krom stávajících grafických systémů AutoCAD 2004 a 3D Studio MAX 6 plánuje zakoupit další profesionální software. Půjde především o program na vektorovou 2D grafiku (pravděpodobně Corel Draw) a o software umožňující editaci a úpravu 2D rastrové grafiky (nejspíše Adobe Photoshop). Dále bude zapotřebí program pro tvorbu reklamních videí, kterým bude nejspíše Adobe Premiere, jenž nahradí stávající Pinnacle Studio 8.

5.3. Provozovny

V současné době disponuje společnost dvěma provozovnami: v Dobrušce a v Hradci Králové. Do budoucna je v plánu rozšířit tento stav o další, prostornější, místa, především taková, která by byla v souladu s plánovaným nárůstem zaměstnanců.

5.3.1. Dobruška

Zdejší provozovna se nachází v místě bydliště. Je jí vyhrazeno první patro rodinného domu, disponující velkou pracovnou, reprezentativním pokojem pro hosty a kompletním sociálním zařízením. Dům je situován asi kilometr za samotnou Dobruškou ve vesnickém prostředí. Tato poloha je naprosto nevhodná pro styk se zákazníky a i pro pozdější připojení serveru na internet, provozu schopnou rychlostí (10 – 100 Mbps). Současná rychlost bezdrátového připojení činí 128 kbps a její zvyšování na únosnou mez by bylo velmi nákladné.

Samotná pracovní kapacita provozovny není zatím plně využita. V současné době je zde pouze jedna pracovní stanice, ovšem nejméně čtyři další by zde ještě bylo možné zřídit. Pro ladění síťového software je tu možné po dohodě využít dalších počítačů spojených LAN sítí, které ovšem nejsou majetkem společnosti. Tato provozovna je, vzhledem k jejímu přímému spojení s bydlištěm téměř nonstop, užívána především pro vývoj software.

5.3.2. Hradec Králové

Tato provozovna byla založena před necelým měsícem. Je situována ve třetím patře kancelářské vily na Slezském předměstí. Její vybavení i poloha odpovídají reprezentativní kanceláři a umožňují tak přijímat zákazníky ve velmi vhodném prostředí. Poloha budovy navíc umožňuje přijímat zákazníky z Hradce Králové a okolí bez většího nároku na jejich přepravní možnosti a také bezproblémové připojení k internetu vysokorychlostním spojením, které v budoucnu bude zajisté využito k provozu vlastního serveru. Současná rychlost připojení je zatím 1024 kbps.

Kapacita této kanceláře ovšem není největší a umožňuje současnou práci maximálně tří osob. V současné době je zde zatím pouze jedna pracovní stanice, která slouží především k tvorbě grafiky.

5.4. Kvalita práce

Současná kvalita odváděné práce a tedy i vznikajících produktů je více než dostatečná. Ke každému zákazníkovi je přistupováno individuálně a zakázka se realizuje vždy v termínu, dle jeho přání a k plné spokojenosti obou stran.

Do budoucna však bude nezbytné, pro větší projekty realizované více zaměstnanci, zřídit testovací oddělení, které by zaručilo stávající kvalitu software i při jeho masové produkci.

6. Analýza silných a slabých stránek podniku

6.1. Analýza silných stránek

Silné stránky společnosti spočívají hlavně v kvalitě produktů, která je na stejné a mnohdy lepší úrovni než je běžný standard u konkurence. Poskytuje také velké množství funkcí navíc, bohaté množství nastavení nebo ukázkové verze na výběr. Dále vychází vstříc přáním zákazníka. Podle jeho přání dokáže požadovaný produkt modifikovat tak, aby mu plně vyhovoval a byl mu takřikajíc ušit na míru. Produkty dále nabízejí možnost dalšího pokračování ve vývoji, tzn. bude-li si zákazník později přát ke svému produktu přidat nějaký modul nebo upravit stávající, nebude problém jeho přání realizovat.

Co je také silnou stránkou společnosti a zároveň příjemnou záležitostí pro zákazníky je velmi příznivá cena. Ta se pochopitelně odvíjí od konkrétních požadavků na produkt a na příslušenství, které s ním bude spojeno, ale v zásadě platí, že při nahlédnutí ke konkurenci nabízí tato firma nesrovnatelně nižší ceny a přitom dokonalou flexibilitu.

Velkou výhodou společnosti je i fakt, že už nyní vlastní dobrou výpočetní techniku, bez které by nebyl možný vývoj produktů. Do budoucna plánuje zakoupit i přenosné počítače, aby byla práce mobilní a ještě flexibilnější. Tvorba vyspělých produktů vyžaduje také velké množství různých vývojářských programů a programů doprovodných. Potřebný software pro svou práci má společnost už také zakoupen.

6.2. Analýza slabých stránek

Mezi slabé stránky, se kterými se společnost potýká, patří finance. Netrpí sice zadlužeností, ale také zatím nedisponuje větším finančním obnosem, který by jí umožňoval rychlejší rozvoj. S financemi pak také úzce souvisí problém s propagací, na kterou nemůže být vyčleněno větší procento očekávaných tržeb. A pokud není dostatečná propagace dochází k tomu, že společnost dosud nezaujala uspokojivý podíl na trhu a není v podvědomí zákazníků. Potenciální zákazníci nemají takovou možnost se dozvědět o společnosti a jejích možnostech.

Další slabou stránkou je současný počet zaměstnanců. Vývoj takto specifických produktů vyžaduje velmi kvalifikované zaměstnance z řad specialistů. To přináší problémy při jejich hledání a následného zaplacení, což stěžuje právě ona zmiňovaná finanční nedostatečnost.

Větší počet kvalifikovaných zaměstnanců by také řešil další slabou stránku, kterou je nedostatek času stávajících zaměstnanců, kteří ještě studují a nemohou se plně věnovat pouze společnosti. Toto pak může vést k tomu, že časová vytíženost neumožní přijetí většího počtu zakázek nebo jejich neplnění v požadovaném termínu a to pak poškozuje jméno společnosti.

6.3. Analýza příležitostí

Firma se připravuje realizovat se v dohledné době i na zahraničním trhu. Se vstupem do Evropské unie se objevuje nový perspektivní trh, na který by společnost ráda v budoucnu pronikla.

Jak se společnost stále více dostává do povědomí potenciálních zákazníků, i když zatím pomalým tempem, bude se zvyšovat i zájem o již hotové produkty. Zákazníci, kteří si již produkt zakoupili a byli s ním spokojeni, poskytnou recenze dalším zájemcům a tak poptávka poroste.

Společnost však také doufá i v další zakázky na vývoj nových software „na míru“. Bude se také účastnit konkurzů na větší a rozsáhlejší projekty.

Protože v dnešní době roste technologická náročnost ve všech oborech lidských činností, zákazníci dávají přednost a potřebují specializovaný software, který jim bude utvořen přesně podle jejich požadavků a konkrétních potřeb daného oboru.

6.4. Analýza hrozeb

Vstup na zahraniční trh přinese kromě řady výhod také nevýhody. Ty mohou být v podobě různých omezení. Se vstupem přijde i nemalá zahraniční konkurence, mající za sebou silné investory. Při nezvládnutí analýzy trhu hrozí, že z něho společnost bude vytlačena.

Hrozbou mohou být i různé neočekávané události jako jsou nemoci nezastupitelných zaměstnanců, viry, které zasáhnou do technického zázemí firmy, nebo zadavatel zruší neočekávaně probíhající zakázku apod.

7. Vymezení specifických předností

- zkušenosti pracovníků
- výsledky práce
- nízká cena
- společnost vychází vstříc přání zákazníka
- nadstandardní provedení (funkce navíc, bohaté možnosti nastavení, více ukázkových verzí na výběr)
- možnost pozdějšího pokračování ve vývoji (úpravy, přídatky...)

8. Formulace významných cílů podniku

Hlavním cílem do budoucna je rozšíření počtu zakázek, což vede především k významnému zvýšení tržeb. Získání většího finančního zázemí bude řešit některé doposud slabé stránky společnosti. Finanční kapacity poskytnou také možnost zlepšit propagační strategii, aby společnost dosáhla většího povědomí na trhu.

Se zvyšováním počtu zakázek také souvisí další cíl firmy a to zvyšování počtu zaměstnanců. Vyžádá si to časová náročnost a omezí to závislost na jednotlivcích. Onemocní-li pak například některý ze zaměstnanců, může být zastoupen jiným z kvalifikovaných kolegů. Větší počet zaměstnanců umožní také větší specializace každého z nich.

Vzhledem k tomu, že firma má doposud omezené podnikatelské prostory a hodlá rozšířit své zaměstnanecké řady, bude také v blízké době cílem firmy zajištění větších kancelářských prostor.

Stálým a dlouhodobým cílem je samozřejmě nadále poskytování svým zákazníkům produkty v prvotřídní kvalitě podle jejich přání a za příznivé ceny a zlepšovat si tak neustále image firmy.

9. Etapy postupného uskutečňování záměru

- 2004 jaro - pronajmutí kancelářských prostor
léto - nákup notebooků
- 2005 jaro - založení společnosti s ručením omezeným
podzim - zprovoznění vlastního webového serveru
- 2006 jaro - rozšíření počtu zaměstnanců
léto - nájem kapacitně větší provozovny
- 2007 - nárůst klientely
- 2008 - získání větší zakázky na vývoj informačního systému
- 2009 - práce na vývoji IS
- 2010 - osamostatnění společnosti (nezávislá na jednotlivých zaměstnancích – zastupitelnost, delegování)

10. Rozpočet

Toky hotovosti (cash-flow)

Období	živnost				s.r.o.					Σ
Rok	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	
Kladné toky hotovosti										0
1. Kapitálové zdroje										0
Půjčky dlouhodobé				120						120
Půjčky krátkodobé	22									22
2. Tržby	10	6	25	35	50	70	100	140	200	636
3. Zakázky	40	50	40	70	120	180	250	10000	12000	22750
Kladné toky celkem	72	56	65	225	170	250	350	10140	12200	23528
Záporné toky hotovosti										0
1. Fixní aktiva	1				50					51
2. Pracovní kapitál	1	5								6
3. Vlastní nákl. bez odpisů a úr.	45	43	63	200	70	170	240	9000	10000	19831
4. Splátky půjček										0
Půjčky dlouhodobé					24	24	24	24	24	120
Půjčky krátkodobé	22									22
5. Úroky z půjček										0
Půjčky dlouhodobé 16%					20	15	12	8	4	59
Půjčky krátkodobé 15%	3									3
6. Daň ze zisku						13	24	355	695	1086
7. Dividendy					5	5	5	5		20
Záporné toky celkem	72	48	63	200	169	227	305	9392	10723	21198
Bilance hotovosti	0	8	2	25	1	23	45	748	1477	2330
Kumulovaná bilance hotovosti	0	8	10	35	36	59	105	853	2330	3436

Číselné údaje v tabulce jsou vyjádřeny v tis. Kč.