

STŘEDOŠKOLSKÁ ODBORNÁ ČINNOST

Obor č. 13: Ekonomika a řízení

Podnikatelský záměr - rychlé občerstvení

Kateřina Kutová
Středočeský kraj

Neveklov 2020

STŘEDOŠKOLSKÁ ODBORNÁ ČINNOST

Obor č. 13: Ekonomika a řízení

Podnikatelský záměr - rychlé občerstvení

Business plan - fast food

Autoři: Kateřina Kutová

Škola: Obchodní akademie Neveklov, Školní 303, 257 56 Neveklov

Kraj: Středočeský kraj

Konzultant: Mgr. Miroslava Hulanová, Ing. Kateřina Vospálková

Neveklov 2020

Prohlášení

Prohlašuji, že jsem svou práci SOČ vypracoval/a samostatně a použil/a jsem pouze prameny a literaturu uvedené v seznamu bibliografických záznamů.

Prohlašuji, že tištěná verze a elektronická verze soutěžní práce SOČ jsou shodné.

Nemám závažný důvod proti zpřístupňování této práce v souladu se zákonem č. 121/2000 Sb., o právu autorském, o právech souvisejících s právem autorským a o změně některých zákonů (autorský zákon) ve znění pozdějších předpisů.

V Neveklově dne 17. 3. 2020

Kateřina Kutová

Anotace

Cílem práce je vytvořit návrh podnikatelského záměru na rychlé občerstvení a posoudit, zda se vůbec vyplatí v této oblasti začít podnikat v Neveklově.

Úvodní část práce obsahuje vysvětlení potřebných pojmů, jako je definice podnikání, výčet potřebných informací o podnikatelském záměru, druhů živností. Ve druhé části je popsáno uskutečněné dotazníkové šetření a rozhovor. Dále je uveden návrh na rychlé občerstvení v Neveklově.

Klíčová slova

rychlé občerstvení, vytvoření podnikatelského záměru

Annotation

The aim of this work is to create a business plan for fast food and assess whether it is appropriate to start a business in Neveklov in this sphere.

The introductory part of the thesis contains an explanation of the necessary terms, such as the definition of business, a list of necessary information about the business plan, types of trades. The second part describes the questionnaire survey and interview. The following is a proposal for fast food in Neveklov.

Keywords

fast food, creating a business pla

Obsah

Úvod.....	6
1 Podnikání	7
1.1 Právní formy podnikání.....	7
1.1.1 Fyzická osoba	8
1.1.2 Právnícká osoba	8
1.2 Podnikatelský záměr	8
1.2.1 Nápad	8
1.2.2 Průzkum	8
1.2.3 Vznik podnikatelského záměru.....	9
1.2.4 Popis záměru a zakladatelský rozpočet	9
1.2.5 Posouzení a rizika podnikatelského záměru	9
2 Živnost	10
2.1 Žádost o živnost	10
2.2 Druhy živností.....	10
3 Rychlé občerstvení.....	12
3.1 Nápad	12
3.2 Průzkum	12
3.2.1 Dotazníkové šetření	12
3.2.2 Analýza SWOT	19
3.2.3 Rozhovor s paní Cermanovou (Občerstvení U Samičky).....	19
3.3 Vznik podnikatelského záměru	21
3.3.1 Živnosti a potřebná povolení	21
3.3.2 Výběr produktů, služeb a dodavatele.....	21
3.3.3 Prostory	22
3.3.4 Zaměstnanci	22
3.3.5 Předpokládané výdaje a tržby	22
3.3.6 Propagace.....	25
3.3.7 Finanční prostředky do začátku podnikání	25
3.4 Rizika a posouzení	25
3.5 Kalkulace cen	26
Závěr	27
Seznam použitých zdrojů.....	28

Seznam grafů	30
Seznam tabulek	31
Seznam příloh	32

ÚVOD

V dnešní době nemají lidé moc času nazbyt, často někam spěchají, proto dělají věci na poslední chvíli. Během polední přestávky v pracovní době je pro některé z nich nepředstavitelné jít si sednout do restaurace a tam si dát oběd. I to je důvod, proč se dnes často stravují v rychlých občerstveních, a to jak v menších provozovnách, tak ve velkých řetězcích, jako je například KFC či McDonald's.

Pro tuto práci bylo vybráno téma podnikatelský záměr – rychlé občerstvení.

Jejím cílem je vytvořit návrh podnikatelského záměru na rychlé občerstvení a posoudit, zda se vůbec vyplatí v této oblasti začít podnikat v Neveklově.

Nejprve bude použita metoda dotazníkového šetření, prostřednictvím kterého je možno zjistit, zda lidé mají o rychlé občerstvení zájem a o jaké produkty a služby mají zájem.

Dále bude proveden rozhovor s vlastníkem rychlého občerstvení. Jeho cílem bude zjistit, co vše podnikání v oboru rychlého občerstvení přináší, jaké mohou nastat problémy, jak lidé tento typ občerstvení vnímají.

Neveklov je maloměsto. Většina jeho obyvatel v produktivním věku odjíždí za prací do 40 km vzdálené Prahy. Nacházejí se zde však dvě školy - základní a střední, a žádná podobná provozovna zde není. Zároveň by zřízení takové provozovny přineslo i nové pracovní příležitosti.

1 PODNIKÁNÍ

Podnikání je soustavná samostatná činnost určité osoby za účelem dosažení zisku. Obchodní zákoník podnikání definuje jako soustavnou činnost prováděnou samostatně podnikatelem vlastním jménem a na vlastní účet a vlastní odpovědnost za účelem dosažení zisku.

Samostatná činnost spočívá v tom, že určitá právnická nebo fyzická osoba samostatně rozhoduje o tom:

- jaké statky nebo služby bude na trhu poskytovat
- jakým způsobem a kde bude své produkty vytvářet
- s kým bude spolupracovat
- jakým způsobem bude provoz financován
- jaká bude právní forma podnikání
- jakým způsobem budou tvořeny ceny
- jakého zisku bude dosahováno¹

1.1 Právní formy podnikání

Podnikat mohou fyzické a právnické osoby.

Fyzická a právnická osoba, která podniká, musí mít živnostenské oprávnění a musí být zapsaná v živnostenském rejstříku. Živnostenský rejstřík je seznam všech živností v daném regionu vedený krajským nebo městským úřadem.

Podnikatelé se řídí právními předpisy. Mezi nejdůležitější patří občanský zákoník.

Někteří podnikatelé se také musejí zapsat do obchodního rejstříku. V tomto seznamu jsou zapsané všechny právnické osoby a také fyzické osoby, které podnikají ve větším rozsahu. Dále se zde ukládají důležité listiny, jako jsou například smlouvy o založení společnosti, výsledky hospodaření, dodatky a změny ve společnosti, změny vkladů.

¹ Definice podnikání: Co je vlastně podnikání? [online]. [cit. 2019-11-01]. Dostupné z: <https://podnikani-krok-za-krokem.webnode.cz/definice-podnikani>

1.1.1 Fyzická osoba

Fyzická osoba je člověk, podnikatelé jsou tedy lidé. Ti nabývají způsobilosti k právním úkonům v plném rozsahu po dosažení 18 let. Tato způsobilost může být odebrána výhradně soudem.²

1.1.2 Právnícká osoba

Právnícká osoba je organizovaný útvar, o kterém zákon stanoví, že má právní osobnost, nebo jehož právní osobnost zákon uzná. Právnícká osoba může bez zřetele na předmět své činnosti mít práva a povinnosti, které se slučují s její právní povahou.³

1.2 Podnikatelský záměr

Podnikatelský záměr je dlouhodobá strategie podnikání, která přehledně zobrazuje záměry podnikání. Tento dokument přesně definuje, v jaké fázi se podnik či podnikatelská myšlenka nachází a kolik úsilí bude pro zahájení podnikání či jeho rozvoj potřeba.⁴

1.2.1 Nápad

Začínající podnikatel musí mít nápad, v jaké oblasti chce působit. Může do podnikání přenést svůj koníček nebo zálibu. Také se může inspirovat existujícími produkty, u kterých by chtěl něco zlepšit nebo přidat. Nápady je možné odvodit i z jiných, již existujících nápadů. Nebo zajímavý produkt či službu navrhnout jako první.

1.2.2 Průzkum

Průzkum pomáhá zjistit, zda bude o služby nebo výrobky nového podnikatele dostatečný zájem a zda se vůbec vyplatí ve vybrané oblasti podnikat. Průzkum je možné provádět mezi potencionálními zákazníky například pomocí rozhovoru. Lze také použít dotazníkové šetření či dotazníkovou kampaň. Důležité je najít si informace o případné konkurenci, například za kolik své produkty nebo služby prodává, jaké produkty nabízí, kde se nachází její sídlo a jakým způsobem propaguje svoji činnost.

² Osoba fyzická a osoba právnícká: Osoba fyzická [online]. [cit. 2019-12-20]. Dostupné z: <https://mladypodnikatel.cz/osoba-fyzicka-pravnicka-t26>

³ ČESKO. Zákon č. 89/2012 Sb. ze dne 3. února 2012 [cit. 2019-12-20] Hlava II všeobecná ustanovení §20. In: *Sbírka zákonů České republiky*. 2012, Dostupný také z: <https://www.noveaspi.cz/products/lawText/1/74907/1/2?rem=pr%25C3%25A1vnick%25C3%25A1+osoba>

⁴ Základy o podnikatelském záměru: Úvod k podnikatelskému záměru [online]. [cit. 2019-11-01]. Dostupné z: <https://www.ipodnikatel.cz/Podnikatelsky-zamer/zaklady-o-podnikatelskem-zameru.html>

1.2.3 Vznik podnikatelského záměru

Vznik podnikatelského záměru znamená zpracování podnikatelského záměru tak, aby se dal realizovat. Již na počátku je třeba se rozhodnout, zda bude nový podnikatel podnikat jako živnostník nebo zda chce založit obchodní společnost. Je nutné zjistit, jaké jsou právní předpisy související s podnikatelským záměrem. Je třeba si vypočítat finanční prostředky, jako jsou jednorázové počáteční náklady, provozní náklady a prostředky na propagaci, bez kterých se v začátku neobejde. Reklama může být vložena do novin či do rádia, nebo padne rozhodnutí, že postačí reklamní letáčky či instagramový nebo facebookový profil. Je možné si také vytvořit vlastní internetové stránky.

1.2.4 Popis záměru a zakladatelský rozpočet

Při popisování záměru se stanovuje, komu, co a v jakém rozsahu bude nabízeno, jakým způsobem bude produkt prodáván nebo distribuován, a nakonec jaké výrobní faktory budou potřeba a v jakém množství. Dále jsou v zakladatelském rozpočtu vyčíslovány finanční prostředky, které jsou potřebné do začátku podnikání, a odhadují se i zisky, které mohou být dosaženy.⁵

1.2.5 Posouzení a rizika podnikatelského záměru

Na závěr je nutno tento podnikatelský záměr posoudit, zda bude možné dosáhnout patřičně vysokého zisku, alespoň na pokrytí nákladů, a zda bude možné získat dostatečně velkou poptávku po nových produktech. Jestliže chce být podnikatel úspěšný, musí se odlišit od konkurence, aby upoutal zákazníky. Určí si důvody, proč by měli nakupovat jeho produkty a s čím novým přichází na trh.

Podnikání je také spojeno s rizikem, přičemž největší riziko je to, že nový podnikatel nebude mít dostatečně velký zisk a bude prodělávat. Pokud bude prodělávat nebo bude mít nulové zisky delší dobu, pak by měl začít uvažovat, zda nezměnit obor podnikání, nebo zda vylepšit stávající produkty, udělat nějakou akci, která přitáhne zákazníky, či zda snad v nejhorsím případě ukončit činnost.

Další riziko je, že dodavatelé včas nedodají zboží. Rizikové je i chování některých odběratelů, kteří neplatí včas. Jsou ale i rizika, která nelze ovlivnit, například zvýšení daní a vydání nových zákonů.

⁵ KLÍNSKÝ, Petr, Otto MÜNCH, Yvetta FRYDRYŠKOVÁ a Jarmila ČECHOVÁ. Ekonomika pro ekonomicky zaměřené obory středních škol. Druhé, aktualizované vydání. Praha: Eduko nakladatelství, 2017. ISBN 978-80-88057-38-3. str. 23

2 ŽIVNOST

Živnost je soustavná činnost provozovaná samostatně, vlastním jménem a na vlastní odpovědnost, za účelem dosažení zisku a za podmínek stanovených živnostenským zákonem.⁶

2.1 Žádost o živnost

Když se podává žádost o živnostenské oprávnění, je třeba splnit určité podmínky. Jsou dva druhy podmínek, všeobecné a zvláštní.

Všeobecné podmínky platí pro všechny druhy živností. Patří sem plná svéprávnost a bezúhonnost.

Zvláštními podmínkami se rozumí odborná (vzdělání a praxe) a jiná způsobilost.

Založení živnosti probíhá na obecním úřadu nebo na živnostenském odboru.

Podnikatel se dále musí zaregistrovat k placení sociálního a zdravotního pojištění a k placení daní.

Podnikatel musí zaplatit poplatek za založení živnosti.

2.2 Druhy živností

Živnosti se dělí do dvou základních skupin, a to na živnosti ohlašovací a živnosti koncesované.

U živnosti ohlašovací je živnostenské oprávnění udělováno automaticky, je-li prokázáno splnění všeobecných, případně zvláštních podmínek. V tomto případě může podnikatel zahájit činnost již ode dne ohlášení živnosti.⁷

Ohlašovací živnosti jsou dále ještě rozděleny do tří skupin, a to na řemeslné, vázané a volné.

Příkladem volné živnosti je například velkoobchod a maloobchod. U nich postačí splnění všeobecných podmínek pro zápis do živnostenského rejstříku.

⁶ Definice živnosti Ceed.cz. [online]. [cit. 2019-12-23]. Dostupné z: http://www.ceed.cz/podnikani/32_definice_zivnosti.htm

⁷ KLÍNSKÝ, Petr, Otto MÜNCH, Yveta FRYDRYŠKOVÁ a Jarmila ČECHOVÁ. Ekonomika pro ekonomicky zaměřené obory středních škol. Druhé, aktualizované vydání. Praha: Eduko nakladatelství, 2017. ISBN 978-80-88057-38-39. str.

Vázaná živnost je například činnost účetních poradců, vedení účetnictví, vedení daňové evidence či provozování autoškoly. Je potřeba příslušné vzdělání, které podnikatel dokládá výučním listem či dokladem o ukončení studia. A většinou je požadována určitá délka praxe v oboru.

Řemeslná živnost je například truhlářství nebo kadeřnictví. Je zapotřebí mít určité vzdělání, které je nutno doložit výučním dokladem nebo dokladem o ukončení studia. V tomto případě praxe není požadována. Když živnostník příslušné vzdělání nemá, lze ho nahradit minimálně šestiletou praxí v oboru. Pokud absolvoval vzdělání v příbuzném oboru podnikání, vyžaduje živnostenský úřad jenom roční praxi v oboru.

Koncesované živnosti lze provozovat na základě uděleného státního povolení. Pro získání koncese je nutné prokázat odbornou způsobilost a v některých případech splnit případné další podmínky. Na rozdíl od živností ohlašovacích je nutné získat souhlas státního orgánu.⁸

⁸ Druhy živností: Živnosti koncesované. Živnosti.eu [online]. [cit. 2019-12-23]. Dostupné z: <https://www.xn--ivnosti-cxb.eu/zivnosti-koncesovane/>

3 RYCHLÉ OBČERSTVENÍ

Rychlé občerstvení ponese název, Občerstvení U Kačaby. Jde o přezdívku podnikatelky. Zakladatelem bude Kateřina Kutová. Otevírací doba bude od 7 hodin do 20 hodin ve všední dny. O víkendu pak od 8 hodin do 19 hodin.

3.1 Nápad

Nápad vznikl při procházce po Neveklově, na základě vyslechnutého rozhovoru turistů, kteří dostali chuť na něco malého a teplého k snědku, ale v okolí byly bohužel pouze restaurace a krámky a oni neměli dostatek času na to, aby si mohli sednout do restaurace a sníst něco teplého. Proto vznikl nápad založit zde provozovnu rychlého občerstvení. Tento nápad se setkal v okolí s velkým úspěchem. Z dotazníkového šetření vyplynulo, že tento typ podniku zde v Neveklově chybí více lidem.

3.2 Průzkum

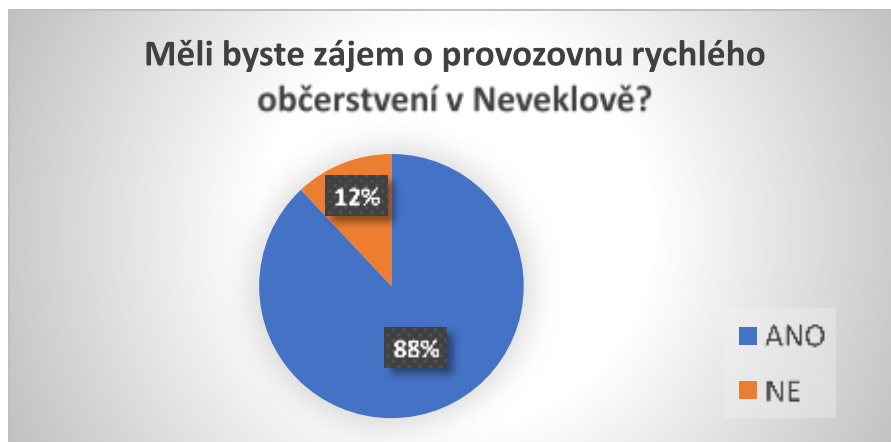
Průzkum byl proveden pomocí dotazníkového šetření a vytvoření SWOT analýzy. Dále pomocí rozhovoru.

3.2.1 Dotazníkové šetření

Dotazníky byly zaměřeny na téma podnikatelského záměru rychlého občerstvení. Byly vytvořeny na webové stránce www.surveymonkey.com – viz Příloha č. 3. Korespondenti vyplňovali dotazníky online. Elektronicky byly zaslány žákům Základní školy Jana Kubelíka, studentům Obchodní akademie Neveklov a obyvatelům Neveklova a blízkého okolí. Šetření probíhalo jeden měsíc. Celkem bylo vyplněno 50 dotazníků. Jejich cílem bylo zjistit, zda lidé mají o rychlé občerstvení zájem a o jaké produkty a služby mají zájem. V dotazníku se nachází 11 otázek, které jsou uzavřené i otevřené. Odpovědi jsou zanalyzovány, v práci okomentovány a pro větší přehlednost shrnuty do grafů.

Otázka č. 1 - Zájem o rychlé občerstvení

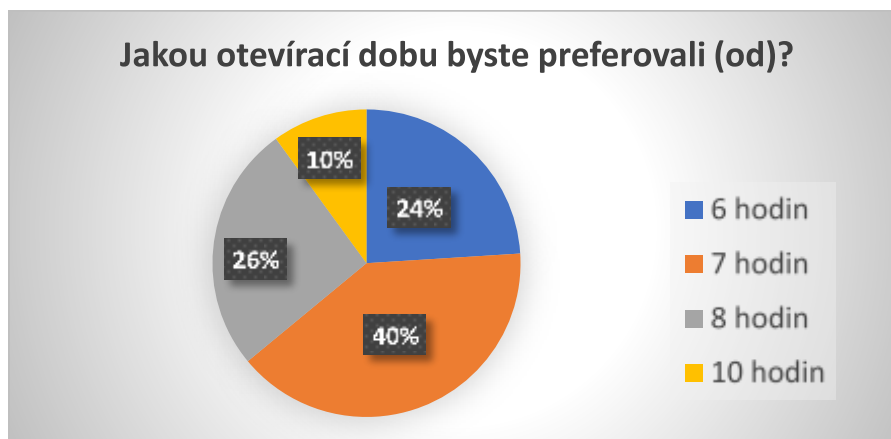
Graf č. 1 - Zájem o provozovnu



Tato otázka zjišťovala, zda mají potenciální zákazníci zájem o rychlé občerstvení v Neveklově, tedy zda se vyplatí začít zde vůbec podnikat. Tato otázka byla uzavřená. Jak je vidět, 88 % (44 osob) tázaných má o rychlé občerstvení zájem. Pouze 12 % (6 osob) nemá o tyto služby zájem. Z šetření tedy vyplývá, že lidé v Neveklově mají o rychlé občerstvení velký zájem.

Otázka č. 2 - Preferovaná otevírací doba (od)

Graf č. 2 - Otevírací doba (od)

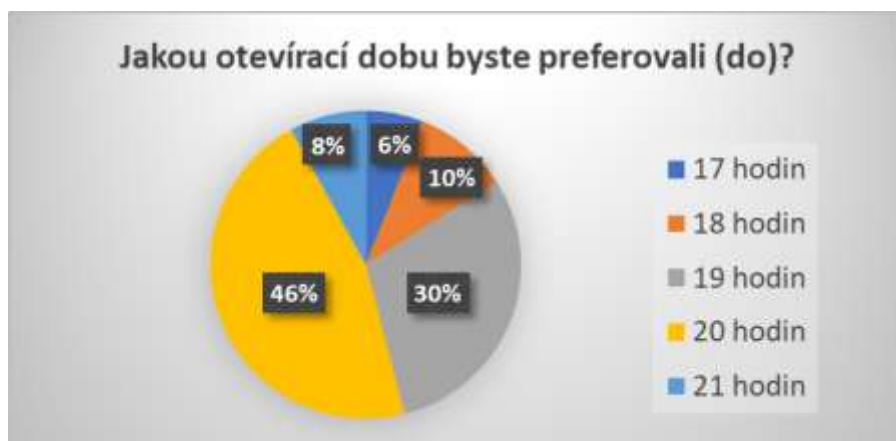


Tato otázka zjišťovala, jakou otevírací dobu by zákazníci preferovali, zda více vyhovují brzké ranní hodiny, či zda stačí otevřít v pozdějších hodinách. Tato otázka byla uzavřená. Z dotazníkového šetření vyplývá, že zákazníci by nejvíce uvítali otevírací dobu od 7 hodin ráno. Tato doba by vyhovovala 40 % (20 osob), dalším 26 % (13 osob) dotázaných by vyhovovala otevírací doba od 6 hodin ráno. Další dotázaní odpověděli, že by mohlo být otevřeno až od

8 hodin ráno; tato možnost by vyhovovala 24 % zákazníků (12 osob). Tázaným nejméně vyhovovala otevírací doba od 10 hodin, pouze 10 % (5 osob).

Otázka č. 3 - Preferovaná otevírací doba (do)

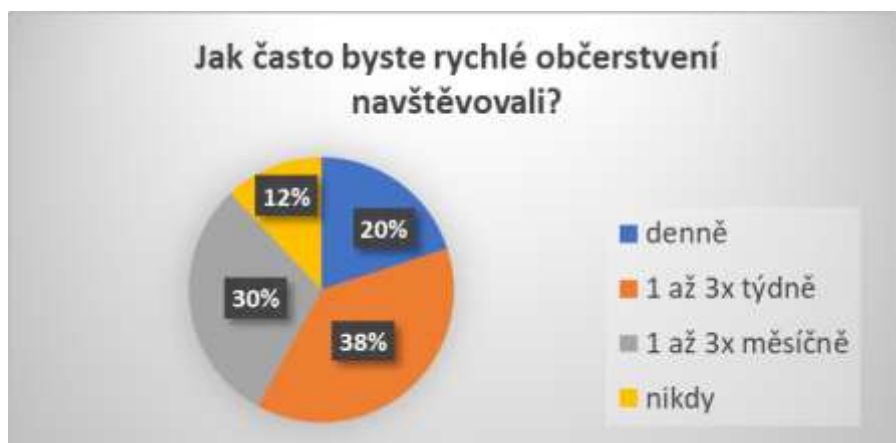
Graf č. 3 - Otevírací doba (do)



Otázka zjišťovala, do kolika hodin večer by zákazníci chtěli, aby bylo rychlé občerstvení otevřené. Tato otázka byla uzavřená. Graf ukazuje, že zákazníci preferují, aby bylo otevřeno do 20 hodin večer; tato možnost vyhovuje 46 % (23 osob) zákazníků. Dalším by vyhovovala otevírací doba do 19 hodin večer, 30 % (15 osob). Dalším dotázaným by postačila otevírací doba do 18 hodin večer, což je 10 % (5 osob) dotázaných. Provoz do 21 hodin večer by uvítalo jenom 8 % (4 osoby) zákazníků. Otevřeno do 17 hodin odpoledne by stačilo pouze 6 % (3 osoby) zákazníků.

Otázka č. 4 - Návštěvnost rychlého občerstvení

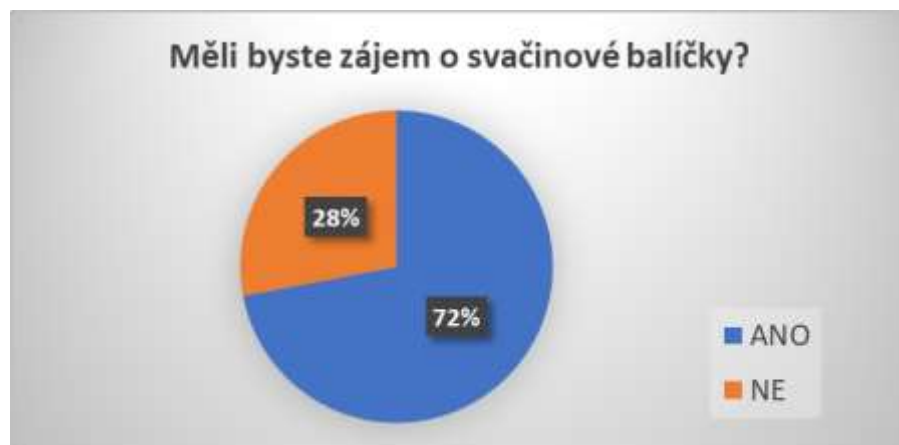
Graf č. 4 - Návštěvnost



Tato otázka zjišťovala, kolikrát za den nebo za týden by zákazníci bistro navštěvovali, popřípadě pokud by vůbec přišli. Tato otázka byla uzavřená. Graf ukazuje, že 38 % (19 osob) zákazníků by rychlé občerstvení navštívilo 1 až 3x týdně. Dalších 30 % (15 osob) zákazníků by občerstvení navštívilo 1 až 3x měsíčně. 20 % (10 osob) dotázaných by občerstvení navštívilo denně. Pouze 12 % (6 osob) by nepřišlo nikdy.

Otázka č. 5 - Zájem o svačtinové balíčky

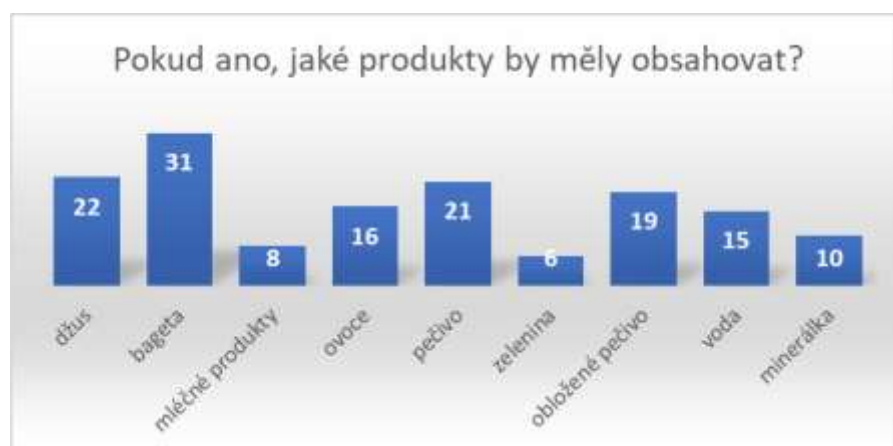
Graf č. 5 - Svačtinové balíčky



Součástí nabídky by mohly být i svačtinové balíčky. Zda by o ně byl zájem zjišťovala otázka č. 5. Tato otázka byla uzavřená. Z grafu vyplývá, že o tuto službu projevilo zájem 72 % (36 osob) dotázaných, pouze 28 % (14 osob) není zaujato touto nabídkou.

Otázka č. 6 - Konkrétní produkty svačtinových balíčků

Graf č. 6 - Produkty svačtinových balíčků

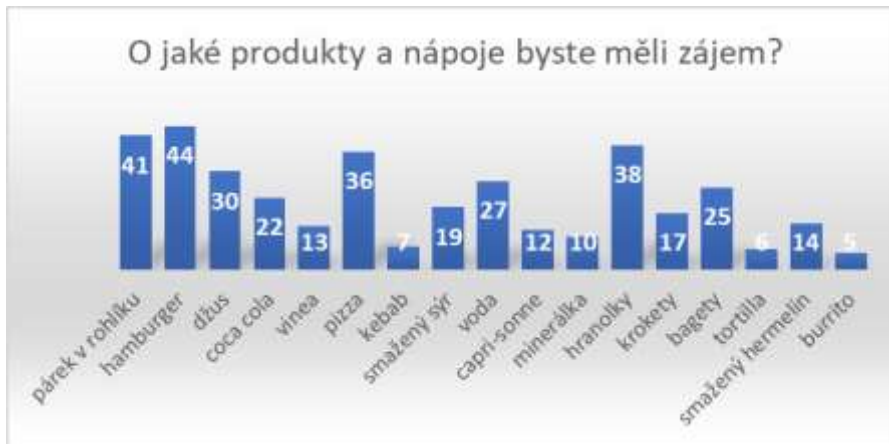


Tato otázka zjišťovala, jaké produkty by zákazníci ve svačtinových balíčcích uvítali. Tato otázka byla otevřená. Graf ukazuje, že nejvíce mají zákazníci zájem o bagety (31 osob) a k pití většinou

chtějí džus (22 osob). Dále preferují pečivo (21 osob). Z odpovědí vyplynulo pečivo bez doplňujících produktů (pomazánky, obložení). Obložené pečivo, čímž se myslí rohlík se šunkou, sýrem nebo namazaný máslem, uvedlo 19 osob. Nejméně mají zájem o mléčné produkty (8 osob), minerálku (10 osob) a o zeleninu (6 osob). Dále mají zájem o ovoce (16 osob) a vodu (15 osob).

Otázka č. 7 - Zájem o konkrétní produkty a nápoje

Graf č. 7 - Produkty k prodeji



Otázka zjišťovala, o jaké produkty a nápoje potenciální zákazníci měli největší zájem. Tato otázka byla otevřená. Z grafu lze vyčíst, že zákazníci nejvíce stojí o hamburgery (44 osob), v závěsu za nimi byl párek v rohlíku (41 osob), dále oblíbené hranolky (38 osob), a nechybí ani pizza (36 osob) dále bagety (25 osob). Z nápojů nejvíce preferují džus (30 osob), dále je tu i voda (27 osob), další chtějí Coca Colu (22 osob). Z produktů byl uveden smažený sýr (19 osob), krokety (17 osob), i smažený hermelín (14 osob), nápoj Vinea (13 osob), džus Capri-Sonne (12 osob). Někteří mají zájem o minerálku (10 osob), někteří zákazníci navrhli kebab (7 osob) a také tortillu (6 osob) a jako poslední uvedli burrito (5 osob).

Otázka č. 8 - Významné faktory při koupi produktu

Graf č. 8 - Faktory ovlivňující prodej



Tato otázka zjišťovala, co má pro zákazníky větší význam při vybírání produktů, které si zákazníci kupují. Tato otázka byla uzavřená. Z dotazníkového šetření vyplývá, že 50 % (25 osob) zákazníků, vybírá výrobky podle kvality. Dalších 36 % (18 osob) odpovědělo, že pro ně má větší význam cena. Zbývajících 14 % (7 osob) dotázaných vybírá produkty nejen podle kvality, ale také podle ceny.

Otázka č. 9 - Zájem o čerstvou kávu a domácí limonády

Graf č. 9 - Nápoje



Otázka zjišťovala, zda zákazníci mají zájem o čerstvou kávu a domácí limonády. Tato otázka bylo uzavřená. Z šetření vyplývá, že 78 % (39 osob) dotázaných by mělo o tyto nápoje zájem. Pouze 22 % (11 osob) zájem neprojevalo.

Otázka č. 10 - Průměrná útrata v rychlém občerstvení

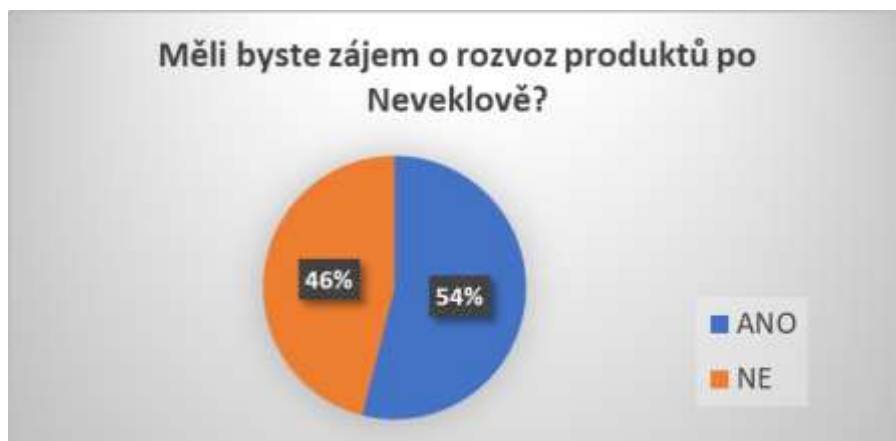
Graf č. 10 - Průměrná útrata



Tato otázka zjišťovala, jakou sumu peněz by zákazníci byli ochotni za produkty v občerstvení utratit. Tato otázka byla uzavřená. Graf ukazuje, že 40 % (20 osob) zákazníků by bylo ochotno platit 50 až 75 Kč, dalších 28 % (14 osob) dotázaných se vyjádřilo pro rozpětí 75 až 100 Kč. Jenom 18 % (9 osob) potencionálních zákazníků je ochotno zaplatit více než 100 Kč. Dalších 14 % (7 osob) preferuje průměrnou částku 20 až 50 Kč.

Otázka č. 11 - Zájem o rozvoz produktů

Graf č. 11 - Dodání produktů



Otázka pomáhala zjistit, kolik dotázaných by projevilo zájem o rozvoz produktů po Neveklově. Tato otázka byla uzavřená. Z grafu vyplývá, že 54 % (27 osob) má zájem i o rozvoz produktů po Neveklově. Dalších 46 % (23 osob) zákazníků neprojevilo o tuto službu zájem.

3.2.2 Analýza SWOT

V blízkém okolí není žádná konkurence, nachází se zde pouze dvě restaurace, ale žádné rychlé občerstvení. Nejbližší rychlé občerstvení je až v Benešově.

V analýze SWOT se nachází silné a slabé stránky podniku a také příležitosti a hrozby. Tato analýza zachycuje vnější a vnitřní prostředí v okolí podniku. Analýza podnikatelského záměru rychlého občerstvení je vypracovaná v následující tabulce.

Tabulka č. 1 - Analýza SWOT

Analýza SWOT		
	Silné stránky	Slabé stránky
Vnitřní prostředí	nové stroje	krátkodobé působení na trhu
	kvalitní produkty	vysoké zadlužení
	výborné umístění prodejních prostorů	nízká propagace
	Příležitosti	Hrozby
Vnější prostředí	žádná konkurence	nedostatek poptávky
	růst na trhu	změna zákonů
	oblíba rychlých občerstvení	příchod konkurence

3.2.3 Rozhovor s paní Cermanovou (Občerstvení U Samičky)

Rozhovor byl zaměřen na téma podnikatelského záměru rychlého občerstvení. Byla oslovena paní Simona Cermanová, která vlastní provozovnu Občerstvení U Samičky v Benešově. Rozhovor probíhal dne 27. listopadu 2019. Celkem bylo položeno 16 otázek – viz Příloha č. 4, týkajících se například založení rychlého občerstvení, získávání zákazníků, výběru dodavatele a možným rizikům.

Na otázku, proč bylo toto občerstvení založeno, bylo odpovězeno, že ji k tomu přivedla švagrová, ale ona chtěla již podnikat déle. Její švagrová ji šla zapsat do živnostenského rejstříku, chvíli pracovaly spolu, ale po třech měsících šla její švagrová do důchodu a paní Cermanová zůstala v obchodě sama. Před založením své firmy pracovala ve skladu v Praze, ale bylo to v kanceláři, to ji nebavilo a chtěla dělat nějakou manuální práci. Firma, u které pracovala, jí tu práci dát nechtěla, tak tam paní skončila.

Další otázka se zaměřovala na to, jak byly těžké začátky a zda šlo všechno jednoduše a hladce. V odpovědi zaznělo, že na podnikání nepůjčovali peníze, ani žádné věci nedávali na splátky. Jenom třeba v Makru půjčovali peníze, ale až po roce podnikání, až když viděli obrat. Na nákladech se podílela i její zmiňovaná švagrová.

Třetí otázka se týkala doby podnikání a vztahu k podnikání. Odpověděla, že podniká již jedenáctým rokem, a že ji to pořád baví. Ale řekla také, že ze začátku nejdříve musela zaplatit všechny věci jako nájem, splatit půjčené peníze a další, a to pro ni bylo nejdůležitější.

Rozhovor pokračoval dotazem na povolení a další potřebné věci, které musela zařídit. Paní Cermanová odpověděla, že musela mít povolení od hygienické služby a musela splňovat nějaké normy, dále odhady spotřebičů, povolení elektriky a každé 2 roky kontrolu. Bez potvrzení pak nelze udělat revizi a ta je velmi důležitá. Musí mít 6 let praxe v potravinářském oboru. Za ní se musel zaručit švagr, protože jí chyběla potřebná praxe. Pořád musí mít u sebe hygienický průkaz a živnostenský list. Dále musí mít u každého jídla napsané alergenů, a ty musí být v provozovně vyvěšené. A teď musí mít i pokladnu se systémem EET.

Na otázku, zda provozovnu zařizovala sama, odpověděla, že jí pomáhala její švagrová a také její manžel. Nejprve si vzala papír a napsali si body, co bude třeba k podnikání. Do začátku musela mít hlavně elán, sílu a zodpovědnost.

Další otázka byla zaměřena na to, jak získávala své zákazníky a jak zajišťuje, aby se k ní vraceli. Paní Cermanová odpověděla, že u ní byly fronty. Od svých známých často slyšela, že si mysleli, že když prodá výrobky levně, že jsou špatné, ale nakonec byli vždycky příjemně překvapeni. V dnešní době k ní zavítá denně kolem 120 zákazníků, záleží také na ročním období. Teď v zimě zákazníkům zdarma nabízí teplý čaj. Nejvíce doporučuje kladný přístup, protože lidé se do podniku znovu vrací, když je prodáváč milý, pozitivní a veselý, naproti když je otrávený a mračí se na zákazníky, nezíská si je.

Další dotazy směřovaly na zjištění informací o dodavateli. Odpověď byla, že bylo hodně z čeho vybírat. Ale nejvíce se soustředila na to, aby to zboží bylo kvalitní, ale zase ne zbytečně drahé. Odebírá od firmy Nowaco, od malých obchodníků a ze sedlčanské pekárny. Záleží jí nejvíce na tom, aby si zákazníci pochutnali.

Osmá otázka se týkala nabízeného sortimentu a produktů, které se prodávají nejvíce. Odpověděla, že prodává hranolky, langoše, sýry, pizzu, párky v rohlíku, hamburgery a třeba řízky. Z nápojů pak Coca Cola, Sprite, nějaké džusy, vodu a další. V zimě nabízí lidem zadarmo teplý čaj. Prodej je vyrovnaný, ale mírně převažují hranolky, pizza a hamburgery.

Další otázka se zaměřovala na výběr sortimentu. Odpověděla, že na začátku vybírala sortiment se svým švagrem, podle toho, co chtěli nabízet. Produkty vybírala podle jejich složení, aby v nich bylo více masa a neobsahovaly tolik mouky.

Další otázka se týkala cen, kdy paní Cermanová odpověděla, že stanovuje prodejní ceny zboží podle nákupu, dále rozdělí jednotlivá balení na kusy a také podle gramáže. Pak připočítá DPH. Ceny také uzpůsobuje tak, aby zákazníci neodradila, ale přitom si vydělala sama na sebe.

Jedenáctá otázka se týkala výběru názvu provozovny. Odpověděla, že název rychlého občerstvení má podle své přezdívky. Její rodině se to nelíbilo a měla k tomu i velké výhrady.

Další otázky se týkaly prostoru, kde se provozovna nachází. Bylo zjištěno, že mají prostory pronajaté. Dříve je měli pronajaté od soukromníka, ale teď už budovu vlastní město. Pod jeho vlastnictvím je přístup k nájemci lepší než předtím.

Kdo zajišťuje provoz, to byla další otázka. Odpověď byla, že většinu času tráví v provozovně ona s manželem, ale také tam má paní na výpomoc.

Čtrnáctá otázka se týkala stanovování otevírací doby. Paní Cermanová odpověděla, že přes týden mají otevřeno do sedmi, ale v pátek a v sobotu mají až do půlnoci, kvůli otevřeným barům a klubům. V neděli má zavřeno.

Další otázka se zaměřila na výši vstupních nákladů a jejich návratnost. Odpověděla, že peníze si půjčila od své švagrové. Na začátku si vypůjčila dvě stě padesát tisíc a splácela následně deset tisíc korun měsíčně po dva roky. Ale pak musela nakoupit další věci, protože stroje byly už špatné.

Poslední dotaz se týkal výše tržeb podle ročního období, pracovních dnů nebo víkendů. Paní Cermanová odpověděla, že se liší. V létě chodí více lidí. A nejčastěji rychlé občerstvení navštěvují zákazníci v době obědů.

3.3 Vznik podnikatelského záměru

Tato kapitola se soustředí na samotný vznik podnikatelského záměru.

3.3.1 Živnosti a potřebná povolení

Při tomto záměru je nejvýhodnější podnikat jako fyzická osoba. Je třeba zažádat o živnost volnou - velkoobchod a maloobchod. Dále je potřeba živnost řemeslná - hostinská činnost. Pro podnikatele by bylo ideální studium, protože pro hostinskou činnost je třeba buď vystudovat příslušný, nebo podobný obor. Bez odborného vzdělání je třeba nejméně šestiletá praxe. Za založení živnosti se platí poplatek 1000 Kč.

Další potřebné povolení je hygienické, je potřeba mít zajištěný hygienický a potravinářský průkaz, dále mít odhady na spotřebiče. U každého produktu musí být napsaný seznam alergenů.

3.3.2 Výběr produktů, služeb a dodavatele

Při výběru dodavatele je potřeba být velice pečlivý. Na internetu lze najít hodně nabídek od různých dodavatelů, je z čeho vybírat. Dobré je si vybrat kvalitního, ale ne drahého dodavatele. Nejlépe doporučeného od známých, kteří v tomto oboru déle podnikají. Podnikatel si musí uvědomit, že Neveklov není Praha. I kdyby prodával ty nejkvalitnější produkty, lidé mu tady za ně tady nedají tolik peněz jako ve městě. Paní Cermanová, se kterou probíhal rozhovor, sdělila, že dobrým dodavatelem, od kterého odebírá, je firma Nowaco.

Produkty a služby jsou vybírány na základě dotazníkového šetření a rozhovoru. Byly vybrány tyto produkty: párek v rohlíku, hamburger, pizza, hranolky, krokety, smažák do housky, smažený hermelín. Z nápojů: džus, Capri-Sonne, Coca Cola, voda a Vinea a dále kvůli velkému zájmu domácí limonády a káva. Dále budou v nabídce svačिनové balíčky, které budou

obsahovat bagetu a džus, popřípadě vodu. Dále byly vybrány další sycené nápoje jako Fanta, Sprite, Koli Cola atd. A také bude nabízena domácí limonáda. Kvůli malému zájmu nebude prodáván kebab, burrita a tortilly. Nebude provozován ani rozvoz produktů po Neveklově.

3.3.3 Prostory

Při vybírání prostorů pro rychlé občerstvení je nejdůležitější, aby se nacházely poblíž centra města, nejlépe na náměstí v Neveklově, neboť je zde velký pohyb lidí. Prostory musejí být dostatečně velké, aby se tam vešly všechny stroje, nábytek, lednice, mrazáky a další. Prostory se budou nacházet v budově na pozemku pod katastrálním číslem 33/6 – viz Příloha č. 1, č. 2.

Nájem je za symbolickou cenu 1 Kč/rok + poměrná část spotřebované vody a elektrické energie, protože součástí stavby jsou i veřejné WC. Dále nájemce vždy financoval úklid, čisticí prostředky a další věci spojené s provozem WC.

3.3.4 Zaměstnanci

Ze začátku by v rychlém občerstvení obsluhoval pouze podnikatel a zaměstnanec. V průběhu navýšení prodeje a zvětšení denní vytiženosti bude najat brigádník nebo další stálý zaměstnanec.

3.3.5 Předpokládané výdaje a tržby

V následujících tabulkách jsou uvedeny předpokládané jednorázové výdaje, pravidelné výdaje, předpokládané tržby, a nakonec porovnání výdajů a příjmů. Tabulky byly zpracovány v aplikaci Microsoft Excel.

Tabulka č. 2 - Jednorázové počáteční výdaje

Jednorázové počáteční výdaje (vybavení)	
Položka	Částka v Kč
Pec na pizzu (elektrická)	65 000
Přípravna, stoly včetně dřezů (nerezové)	125 000
Fritéza	27 000
Toaster	7 100
Hot dog maker	7 500
Vitrínka vyhřívací	10 250
Obslužný a výdejový pult (nerezové)	18 500
Lednice 2x na potraviny	36 000
Mrazák 1x	12 200
Myčka na nádobí	8 600
Nože, škrabky a ostatní drobné nástroje	8 300
Pokladna + systém EET	31 000
Nářezový kráječ	16 800
Stavební úpravy prostoru	42 000
Celkem	415 250

V tabulce č. 2 jsou vypsány jednorázové počáteční výdaje, týkající se vybavení rychlého občerstvení. Potřebné vybavení je uzpůsobeno výrobkům, které budou v občerstvení nabízeny. Dále jsou zde výdaje na úpravu prostorů. Náklady jsou vysoké, protože prostory se musí nově zařídit. Vybavení bylo vybráno od společnosti TeS spol. s r.o. Chotěboř⁹, kde mají kvalitní vybavení pro gastronomické podniky.

⁹ *Gasto zařízení TeS Chotěboř* [online]. [cit. 2020-03-03]. Dostupné z: https://www.technologie-stravovani.cz/?gclid=EAIaIQobChMIlouqg5T_5wIVGJzVCh2F-gG7EAAYAiAAEgKQRfD_BwE

Tabulka č. 3 - Pravidelné výdaje

Pravidelné výdaje v Kč		
Položka	Měsíčně	Ročně
Nájem + ostatní závazky	2 200	26 400
Energie	3 500	42 000
Suroviny	100 000	1 200 000
Jednorázové obaly kelímky, vidličky sáčky atd.	6 000	72 000
Mzda zaměstnanec	15 000	180 000
Výplata brigádníkovi	3 000	36 000
Mobilní telefon a data	1 200	14 400
Výdaje za reklamu leták, vývěska, áčko atd.	3 500	42 000
Celkem	134 400	1 612 800

V tabulce č. 3 jsou vypsány pravidelné výdaje. Jsou zde vypočítány jak celkové měsíční výdaje, tak i celkové roční výdaje. U surovin je vyšší částka, a to hlavně kvůli častému zdražování potravin. Ostatními závazky u nájemného se myslí náklady na údržbu veřejných toalet.

Tabulka č. 4 - Předpokládané tržby

Předpokládané tržby v Kč	
Počet zákazníků za den	85
Průměrná útrata jednoho zákazníka	75
Tržba za den	6 375
Tržba za měsíc	191 250
Tržba za rok	2 295 000

V tabulce č. 4 jsou vypočítány předpokládané tržby. Průměrná částka vyplynula z dotazníkového šetření, a to částka 75 Kč. A průměrný počet zákazníků je brán podle odhadu. Z rozhovoru totiž vyplynulo, že do rychlého občerstvení v Benešově přijde za den až 120 lidí. V Neveklově by mohlo za den přijít kolem 85 zákazníků.

Tabulka č. 5 - Porovnání příjmů a výdajů

Porovnání příjmů a výdajů v Kč		
Položka	Měsíčně	Ročně
Příjmy	191 250	2 295 000
Výdaje	134 400	1 612 800
Zisk	56 850	682 200

V tabulce č. 5 jsou porovnány měsíční a roční příjmy s výdaji. Částky jsou brány z předchozích tabulek. Jak lze vidět, podnik by měl dosahovat zisku. Jedná se o zisk před zdaněním. A nejsou započteny náklady na servis a údržbu provozovny.

3.3.6 Propagace

Aby podnikatel na začátku nevydal tolik finančních prostředků na propagaci podniku, je nejjednodušším a nejlevnějším prostředkem propagace vytvoření letáku. V letáku je dobré uvádět naše kvalitnější a cenově dostupné produkty a služby. Letáky podnikatel rozvěsí po okolí a vloží je do schránek. Po domluvě lze letáčky dát například do samoobsluh, kadeřnictví, do trafiky a škol, protože zde projde větší množství potencionálních zákazníků. Dále by podnikatel koupil áčko a vývěsku.

3.3.7 Finanční prostředky do začátku podnikání

Do začátku podnikání je potřeba přibližně 500 000 Kč, protože je potřeba nově vybavit a rekonstruovat prostory. Dále nakoupit suroviny, vytisknout propagační materiály, zaplatit za energie a další. Ideální je, když potřebný kapitál podnikatel vlastní. V případě nižšího vlastního kapitálu je možno využít půjčku či spotřební nebo podnikatelský úvěr. Podnikatel se může setkat s problémem, že banka odmítne půjčit peníze.

3.4 Rizika a posouzení

Největším rizikem je to, že rychlé občerstvení nebude dosahovat tak vysokých tržeb, jaké jsou odhadovány. Případně, že nebude dostatek zákazníků, kteří by občerstvení navštívili. Další může být zvýšení nájmu či energií. Mohly by se zvýšit ceny zboží dodávané od dodavatelů.

Existují zde určitá rizika, že by se podnikatelský záměr setkal s neúspěchem. Ale na základě dotazníkového šetření se lze domnívat, že se tento záměr setká v Neveklově s velkým úspěchem.

3.5 Kalkulace cen

Při kalkulaci cen je nejdůležitější nastavit cenu, tak aby zákazník příliš vysoká cena neodradila, ale přitom podnikatel neprodělával a měl dostatečně vysoký zisk. V následující tabulce se nachází postup kalkulace ceny u hranolků.

Tabulka č. 6 - Kalkulace ceny hranolků

Kalkulace ceny hranolků v Kč			
Položka	Množství	Cena balení	1 porce
Hranolky	1 kg	49,90	4,99
Papírový kornout	50 ks	129,00	2,58
Plastová vidlička	12 ks	8,35	0,70
Papírový ubrousek	20 ks	12,00	0,57
Kečup	500 ml	33,00	1,06
Fritovací olej	1 l	60,00	1,33
Mzda (za jeden den)	x	500,00	5,88
Energie	x	3 500,00	1,37
Nájemné + závazky	x	2 200,00	0,86
Ostatní náklady	x	4 700,00	1,84
Náklady celkem		11 192,25	21,18
Zisk	x	25%	5,30
Prodejní cena			26,48
DPH	x	15%	3,97
Prodejní cena s DPH			30,45

V tabulce č. 6 je uvedena kalkulace ceny hranolků. Podle tohoto vzoru by se vypočítaly i další ceny produktů. Jedna porce obsahuje 100 g hranolků. Většina cen byla vybrána v maloobchodech, kde byly brány kvalitnější produkty. Balení hranolků z obchodu Tesco¹⁰, protože balení obsahuje 1 kg hranolků. Papírové kornouty pak ve velkoobchodu Makro¹¹, byly vybrány tyto kornouty podle jejich tvaru. Těžší na výpočet je cena energie a nájemného. Při výpočtu spotřebované energie na jeden kus je potřeba počítat v souvislosti s kWh.

¹⁰ Tesco. Nakup.itesco.cz [online]. [cit. 2020-03-03]. Dostupné z: <https://nakup.itesco.cz/groceries/cs-CZ/products/2001000424085>

¹¹ Makro. [online]. [cit. 2020-03-03]. Dostupné z: <https://sortiment.makro.cz/cs/kornouty-hranolky-150g/273402p/>

ZÁVĚR

Tato práce se zabývá podnikatelským záměrem rychlého občerstvení v Neveklově.

Cílem práce bylo vytvořit návrh podnikatelského záměru na rychlé občerstvení a posoudit, zda se vůbec vyplatí v této oblasti začít podnikat v Neveklově, všechny cíle byly splněny.

Rychlé občerstvení ponese název Občerstvení U Kačaby. Jde o přezdívku podnikatelky. Zakladatelem bude Kateřina Kutová.

Díky dotazníkovému šetření bylo zjištěno, že lidé mají velký zájem o provozovnu rychlého občerstvení v Neveklově. Dále byly vybrány produkty, které lidé chtějí v rychlém občerstvení, aby se zajistilo, že si většina potenciálních zákazníků vybere podle své chuti. Lidé projeví velký zájem o nabídku svačinových balíčků, které by se v rychlém občerstvení prodávaly. A také vypsali produkty, které by měly podle nich obsahovat. O rozvoz produktů po Neveklově neprojevili lidé velký zájem, proto provozování této služby není doporučováno.

Dále byl využit rozhovor s paní Simonou Cermanovou, která provozuje rychlé občerstvení v Benešově, Občerstvení U Samičky. Rozhovor se soustředil na založení rychlého občerstvení, výběr produktů, výběr dobrého a spolehlivého dodavatele a potřebných povolení k provozování rychlého občerstvení.

V rámci vypracování návrhu na tento podnikatelský záměr byla vytvořena kalkulace ceny hranolků. Dále byly vypracovány tabulky jednorázových počátečních výdajů zaměřené na potřebné vybavení, tabulka měsíčních výdajů na provoz rychlého občerstvení, a nakonec vypočítání předpokládaných tržeb. Dále byly vybrány produkty k prodeji, například hranolky, hamburgery, krokety, smažený sýr a hermelín, nápoje Coca Cola, Vinea, Capri-Sonne, domácí limonády a další.

Na základě šetření má podobná provozovna v Neveklově reálnou šanci proniknout úspěšně na trh.

Samozřejmě existuje i pesimistická varianta a hrozba mimořádných událostí, ale dá se věřit, že díky správně zvolenému plánu, uvědomění si silných a slabých stránek bude tato provozovna úspěšně fungovat a budovat si průběžně své postavení na trhu s tím, že vložené investice se vrátí podle daných předpokladů.

SEZNAM POUŽITÝCH ZDROJŮ

Použitá literatura

KLÍNSKÝ Petr, Otto MÜNCH, Yveta FRYDRYŠKOVÁ a Jarmila ČECHOVÁ. Ekonomika pro ekonomicky zaměřené obory středních škol. Druhé, aktualizované vydání. Praha: Eduko nakladatelství, 2017. ISBN 978-80-88057

Použité internetové zdroje

Definice podnikání: Co je vlastně podnikání? [online]. [cit. 2019-11-01]. Dostupné z: <https://podnikani-krok-za-krokem.webnode.cz/definice-podnikani/>

Osoba fyzická a osoba právnická: Osoba fyzická [online]. [cit. 2019-12-20]. Dostupné z: <https://mladypodnikatel.cz/osoba-fyzicka-pravnicka-t26>

Základy o podnikatelském záměru: Úvod k podnikatelskému záměru [online]. [cit. 2019-11-01]. Dostupné z: <https://www.ipodnikatel.cz/Podnikatelsky-zamer/zaklady-o-podnikatelskem-zameru.html>

Definice živnosti Ceed.cz. [online]. [cit. 2019-12-23]. Dostupné z: https://www.ceed.cz/podnikani/32_definice_zivnosti.htm

Druhy živností: Živnosti koncesované. Živnosti.eu [online]. [cit. 2019-12-23]. Dostupné z: <https://www.xn--ivnosti-cxb.eu/zivnosti-koncesovane/>

Nahlížení do katastru nemovitostí: Informace o pozemku. [online]. [cit. 2020-03-03]. Dostupné z: https://nahliznidokn.cuzk.cz/ZobrazObjekt.aspx?encrypted=6wCf7KhxP-YvSJgIWNfMIfNUfIAVapB0r5Rjhl-iBtbqXEAuXjYxwaEWuvLOxCOBWC4Pwqul-B4Q2oG2kd5bPmvPoA8cKSC4eWNCn4KWbi_SYzokmAnFxEn9HmdmQRaC

Tesco. Nakup.itesco.cz [online]. [cit. 2020-03-03]. Dostupné z: <https://nakup.itesco.cz/groceries/cs-CZ/products/2001000424085>

Makro. [online]. [cit. 2020-03-03]. Dostupné z: <https://sortiment.makro.cz/cs/kornouty-hranolky-150g/273402p/>

Gasto zařízení TeS Chotěboř [online]. [cit. 2020-03-03]. Dostupné z: https://www.technologie-stravovani.cz/?gclid=EAIaIQobChMllouqg5T_5wIVGJzVCh2F-gG7EAAYAiAAEgKQRfD_BwE

Použité zákony

ČESKO. Zákon č. 89/2012 Sb. ze dne 3. února 2012 [cit. 2019-12-20] Hlava II všeobecná ustanovení §20. In: Sbírka zákonů České republiky. 2012, Dostupný také z: <https://www.noveaspi.cz/products/lawText/1/74907/1/2?rem=pr%25C3%25A1vnick%25C3%25A1+osoba>

Vlastní fotografické album

SEZNAM GRAFŮ

Graf č. 1 - Zájem o provozovnu

Graf č. 2 - Otevírací doba (od)

Graf č. 3 - Otevírací doba (do)

Graf č. 4 - Návštěvnost

Graf č. 5 - Svačínové balíčky

Graf č. 6 - Produkty svačínových balíčků

Graf č. 7 - Produkty k prodeji

Graf č. 8 - Faktory ovlivňující prodej

Graf č. 9 - Nápoje

Graf č. 10 - Průměrná útrata

Graf č. 11 - Dodání produktů

SEZNAM TABULEK

Tabulka č. 1 - Analýza SWOT

Tabulka č. 2 - Jednorázové počáteční výdaje

Tabulka č. 3 - Pravidelné výdaje

Tabulka č. 4 - Předpokládané tržby

Tabulka č. 5 - Porovnání příjmů a výdajů

Tabulka č. 6 - Kalkulace ceny hranolků

SEZNAM PŘÍLOH

Příloha č. 1 - Informace o pozemku

Příloha č. 2 - Budova provozovny

Příloha č. 3 - Nevyplněný dotazník

Příloha č. 4 - Otázky k rozhovoru

Příloha č. 1 - Informace o pozemku¹²

Informace o pozemku

Parcelní číslo:	33/5
Obec:	Neveklov (530210)
Katastrální území:	Neveklov (704288)
Číslo LV:	10001
Výměra [m ²]:	30
Typ parcely:	Parcela katastru nemovitostí
Mapový list:	DKM
Určení výměry:	Ze souřadnic v S-JTSK
Druh pozemku:	zastavěná plocha a nádvoří



Součástí je stavba

Budova bez čísla popisného nebo evidenčního:	objekt občanské vybavenosti
Stavba stojí na pozemku:	p. č. 33/5

Sousední parcely

Vlastníci, jiní oprávnění

Vlastnické právo	Podíl
Město Neveklov, náměstí Jana Heřmana 80, 25756 Neveklov	

¹² Nahlížení do katastru nemovitostí: Informace o pozemku. [online]. [cit. 2020-03-03]. Dostupné z: https://nahlizeniidokn.cuzk.cz/ZobrazObjekt.aspx?encrypted=6wCf7KhxP-YvSJgIWNfMifNUfIAVapB0r5Rjhl-iBtbqXEauXjYxwaEWuvLOxCOBWC4Pwqul-B4Q2oG2kd5bPmvPoA8cKSC4eWNCn4KWbi_SYzokmAnFxEn9HmdmQRaC

Příloha č. 2 - Budova provozovny¹³



¹³ Vlastní fotografické album

Podnikatelský záměr - rychlé občerstvení

Dobrý den,

jmenuji se Kateřina Kutová a v rámci 3. ročníku vypracovávám ročníkovou práci na téma Podnikatelský záměr - rychlé občerstvení.

Tento dotazník je podkladem k této ročníkové práci.

Tímto Vás chci poprosit o vyplnění dotazníku.

Děkuji.

1. Měli byste zájem o provozovnu rychlého občerstvení v Neveklově?

Nápověda k otázce: *Vyberte jednu odpověď*

- ano
 ne

2. Jakou otevírací dobu byste preferovali (od)?

Nápověda k otázce: *Vyberte jednu odpověď*

- 6 hodin
 7 hodin
 8 hodin
 10 hodin
 Jiný

3. Jakou otevírací dobu byste preferovali (do)?

Nápověda k otázce: *Vyberte jednu odpověď*

- 18 hodin
 19 hodin
 20 hodin
 21 hodin
 Jiný

4. Jak často byste rychlé občerstvení navštěvovali?

Nápověda k otázce: *Vyberte jednu odpověď*

- denně
- 1 až 3x týdně
- 1 až 3x měsíčně
- nikdy

5. Měli byste zájem o svačtinové balíčky?

Nápověda k otázce: *Vyberte jednu odpověď*

- ano
- ne

6. Pokud ano, jaké produkty by měly obsahovat?

7. O jaké produkty a nápoje byste měli zájem?

8. Co by mělo pro Vás při koupi produktu větší význam?

Nápověda k otázce: *Vyberte jednu odpověď*

- cena
- kvalita
- jiné

9. Měli byste zájem o nabídku čerstvé kávy a domácích limonád?

Nápověda k otázce: *Vyberte jednu odpověď*

- ano
- ne

10. Jakou průměrnou částku byste byli ochotni zaplatit?

Nápověda k otázce: *Vyberte jednu odpověď*

- 20 až 50 Kč
- 50 až 75 Kč
- 75 až 100 Kč
- více než 100 Kč

11. Měli byste zájem o rozvoz produktů po Neveklově?

Nápověda k otázce: *Vyberte jednu odpověď*

- ano
- ne

Příloha č. 4 - Otázky k rozhovoru

Co Vás vedlo k založení rychlého občerstvení?

Jak těžké byly Vaše začátky v podnikání. Šlo všechno jednoduše a hladce?

Jak dlouho už podnikáte? A baví Vás to pořád?

Jaké povolení a další potřebné věci jste musela zařídit?

Pomáhal Vám někdo se zařizováním provozovny a veškerých věcí okolo?

Jak jste získali své zákazníky? A jak zajišťujete, aby se k Vám vraceli?

Bylo složité zajistit si dodavatele? Od jakých dodavatelů odebíráte produkty? Jsou stále stejní?

Jaký sortiment nabízíte? Jaké produkty se prodávají nejvíce?

Podle čeho jste na začátku vybírali sortiment?

Jak stanovujete ceny?

Podle čeho jste vybrala název Vašeho občerstvení?

Prostory máte pronajaté nebo vlastní?

Máte zaměstnance nebo brigádníky?

Jak jste stanovovali otevírací dobu?

Jak vysoké byly vstupní náklady? Jaká je jejich návratnost?

Liší se výše tržeb (období, pracovní dny x víkendy, ...