

VYSOKÉ UČENÍ TECHNICKÉ V BRNĚ  
FAKULTA PODNIKATELSKÁ

**DIPLOMOVÁ PRÁCE**

Rozvoj malé firmy cestou diverzifikace

**Autor: Jana Haštabová BA**

**Vedoucí práce: Doc. Ing. Vojtěch Koráb, Dr., MBA**

**BRNO, KVĚTEN 2008**

## **Čestné prohlášení**

Prohlašuji, že předložená diplomová práce je původní a zpracovala jsem ji samostatně. Prohlašuji, že citace použitých pramenů je úplná a v práci jsem neporušila autorská práva (ve smyslu zákona č. 121/2000 Sb. O právu autorském a o právech souvisejících s právem autorským).

V Brně, dne 16. května 2008

.....  
Jana Haštabová BA

Děkuji vedoucímu diplomové práce Doc. Ing. Vojtěch Koráb, Dr., MBA za odborné vedení, pomoc, ochotu a především trpělivost jež mi byly poskytovány v průběhu této práce.

Také bych chtěla poděkovat celé mé rodině a všem blízkým, kteří mi svou podporou přispěli k vypracování této diplomové práce.

V Brně, dne 16. května 2008

.....  
Jana Haštabová BA

## **Anotace**

Tato diplomová práce charakterizuje rozvoj malé firmu PZK servis,s.r.o. z Příbora cestou diverzifikace. Popisuje její obchodní, marketingové, organizační, finanční a časové procesy a analyzuje možná rizika podnikatelského plánu.

## **Annotation**

This Diploma thesis characterizes the development of a small company PZK servis,s.r.o. (Ltd.) from Příbor through diversification. Describes its business, marketing, organizational, financial and time processes and analyzes possible risks of the business plan.

## OBSAH

<b>1</b>	<b>Úvod .....</b>	<b>8</b>
<b>2</b>	<b>Vymezení problému, cíl práce .....</b>	<b>10</b>
<b>2.1</b>	<b>Vymezení zkoumaného problému .....</b>	<b>10</b>
<b>2.2</b>	<b>Hlavní cíl diplomové práce, dílčí cíle .....</b>	<b>11</b>
<b>3</b>	<b>Teoretický přístup k řešení .....</b>	<b>12</b>
<b>3.1</b>	<b>Strategické řízení jako cesta k naplnění cílů .....</b>	<b>12</b>
<b>3.2</b>	<b>Pojem stragického řízení v rámci firemní organizace .....</b>	<b>14</b>
	3.2.1 Standartní složky strategického řízení .....	14
	3.2.2 Analytické plánování jako základ strategického řízení .....	16
<b>3.3</b>	<b>Úloha a cíl strategického plánování.....</b>	<b>17</b>
	3.3.1 Smysl a podstata strategických plánů .....	18
	3.3.2 Strukturální analýza konkurenčního prostředí.....	19
	3.3.2.1 Podíl na trhu a růst trhu.....	223
	3.3.2.2 SWOT analýza.....	23
<b>4</b>	<b>Charakteristika firmy PZK servis,s.r.o. ....</b>	<b>24</b>
<b>4.1</b>	<b>Analýza obecného okolí - PEST analýza.....</b>	<b>27</b>
	4.1.1 Politické faktory.....	27
	4.1.2 Ekonomické faktory.....	28
	4.1.3 Technické a technologické faktory .....	30
	4.1.4 Sociální faktory.....	30
	4.1.5 Závěry z analýzy obecného okolí firmy .....	30
<b>4.2</b>	<b>Analýza oborového okolí – Porterův pětifaktorový model .....</b>	<b>31</b>
	4.2.1 Sektor zákazníků.....	33
	4.2.2 Sektor dodavatelů .....	33
	4.2.3 Hrozba vstupů nových konkurentů .....	33

4.2.4	Hrozba substitutů .....	33
4.2.5	Rivalita firem působících na daném trhu .....	33
4.2.6	Závěry z analýzy oborového okolí firmy .....	34
<b>4.3</b>	<b>Analýza silných a slabých stránek, hrozeb a příležitostí .....</b>	<b>34</b>
<b>5</b>	<b>Návrh strategie .....</b>	<b>36</b>
<b>5.1</b>	<b>Strategický plán .....</b>	<b>36</b>
5.1.1	Charakteristika firmy a jejich cílů .....	38
5.1.2	Strategie firmy .....	37
<b>5.2</b>	<b>Marketingový plán .....</b>	<b>41</b>
5.2.1	Marketingový mix .....	42
<b>5.3</b>	<b>Organizační plán .....</b>	<b>43</b>
<b>5.4</b>	<b>Finanční plán .....</b>	<b>44</b>
<b>5.5</b>	<b>Ekonomické zhodnocení návrhu .....</b>	<b>48</b>
<b>5.6</b>	<b>Analýza rizik .....</b>	<b>49</b>
<b>5.7</b>	<b>Časový plán .....</b>	<b>50</b>
<b>6</b>	<b>Závěr .....</b>	<b>51</b>
<b>7</b>	<b>Seznam použité literatury .....</b>	<b>53</b>
<b>8</b>	<b>Přílohy .....</b>	<b>5</b>
<b>9</b>	<b>Diplomová práce na CD</b>	

## **Seznam obrázků**

Obrázek 1 Struktura zákl. manažerských funkcí ..	14
Obrázek 2: Proces strategie v podniku	16
Obrázek 3: strategické plánování	17
Obrázek 4: Podstata strategických plánů	18
Obrázek 5: Analýza konkurence	20
Obrázek 6: Analýza trhu	21
Obrázek 7: Postup při analýze trhu	22
Obrázek 8: Diagram analýzy SWOT	23
Obrázek 9: Znázornění pracovního postupu firmy	26
Obrázek 10: Znázornění Porterův pětifaktorový model	32
Obrázek 11: Mapa severomoravského kraje	36
Obrázek 12: SBU firmy PZK servis,s.r.o	38
Obrázek 13: Marketingový mix	41

## **Seznam tabulek**

Tabulka 1: Nejnovější ekonomické údaje	21
Tabulka 2: SWOT analýza	33
Tabulka 3: Věková struktura obyvatel Příbora	39
Tabulka 4: Věková struktura obyvatel Příbora	33
Tabulka 5: Finanční plán na rok 2007	45
Tabulka 6: Finanční plán na rok 2008	46
Tabulka 7: Finanční plán na rok 2009	46
Tabulka 8: Finanční plán na rok 2010	47
Tabulka 9: Finanční plán na rok 2011	48

# 1 Úvod

Píše se rok 2008 a nacházíme se v době prudkého rozvoje veškeré komunikační a sdělovací techniky, která nám otvírá netušené možnosti ve všech oborech lidského poznání. Nástupce průmyslové společnosti – jímž je informační ekonomika, prostupuje a mění téměř všechny aspekty každodenního života.

Stinná stránka tohoto pokroku, je nový termín v lékařství a to jest civilizační choroby. Konzumní a nezdravý způsob života, kterým v současné době žije většina populace. Tento způsob života nám sice přinesl jistý komfort, avšak za cenu našeho zdraví fyzického, mentálního, sociálního i duchovního. Spolu s dalšími neduhy dnešní doby, jako je např. kouření, alkohol, drogy, nezdravé stravování, málo pohybu, stres, přepracování, negativní myšlení, nedostatek spánku, znečištěné prostředí, nadměrná konzumace potravin, kosmetiky, pracích a čistících a jiných prostředků s chemickými a syntetickými látkami, znečištěná voda, vzduch a půda, jsou mnohokrát primárním důvodem právě k civilizačním onemocněním. Účinná prevence by měla být naprostou samozřejmostí každého člověka, protože nebyť nemocný je stav optimální. Léčení jakékoli nemoci je vždy již obtížnější. Světová zdravotnická organizace uvádí definici zdraví jako „stav úplné tělesné, duševní a sociální pohody“ člověka. Z biologického hlediska je zdraví „rovnováha mezi vnitřním a vnějším prostředím“, z medicínského „obecná fyzická norma, nebo pomyslný souhrn všech dílčích norem tělesných struktur a funkcí organismu“. Dobrý tělesný, duševní a sociální stav, jehož úroveň můžeme ovlivňovat, tak se dá charakterizovat zdravím obecně.

Město Příbor, kde se firma kterou se budeme zabývat nachází, je jedním z nejstarších měst severovýchodní Moravy. Příbor leží na severní Moravě, jižním směrem od Ostravy. Rozkládá se na obou březích řeky Lubiny. Ze tří stran je město lemováno krásnou scenérií předhůří Beskyd s vyhlídkou na Štramberskou trůbu, Hukvaldy a staroslavný Radhošť. Je typickým venkovským městem, v němž je patrný jeho středověký původ a kde najdeme hodnotná architektonická díla z doby renesance a baroka. Je známo svou stáletou historií, vždyť první písemná zmínka o městě pochází již z roku 1251. Za více než 750 let svého trvání toho zažilo opravdu mnoho. Přestože bylo v minulých dobách mnohokrát zničeno požáry či zasaženo povodněmi, dokázalo se

s nešťastným osudem vždy úspěšně vyrovnat. V regionu město zaujímalo významnou ekonomickou, kulturní a vzdělávací pozici. Soudobý Příbor je městem nabízejícím příležitost k rozšíření historických poznatků, ke kulturnímu i sportovnímu vyžití. Každého osloví náměstí, jehož tři strany jsou lemovány renesančními domy se zachovalým podloubím, a budova piaristického gymnázia se sgrafity na fasádě a krásným barokním interiérem.

Ve firmě PZK servis,s.r.o., připravující se zahájení nového podnikatelského projektu nad rámec již svých existujících podnikatelských aktivit, si musí v první řadě ujasnit a přezkoumat nejen minulost, současnost a budoucnost cílů firmy, ale také historii okolního prostředí a všeobecných trendů. Stanovení cílů, strategií a postupů „step by step“ je první meta k podnikatelskému úspěchu, protože dobrý podnikatelský plán neslouží jen jako hlavní nástroj řízení podnikatelských aktivit, ale je také základním dokumentem, který přináší potenciálním poskytovatelům kapitálu důležitý obraz firmy.

„Zpracování podnikatelského plánu má rozhodující význam zejména pro začínající podnikatele nebo při zakládání nové firmy. Začínajícímu podnikateli nebo podnikateli připravujícímu zahájení nového podnikatelského projektu pomůže příprava podnikatelského plánu ujasnit si a kriticky přezkoumat cíle a strategie vlastního podnikání, pomůže mu upřesnit si podnikatelský záměr (produkt, předmět podnikání) a jeho přednosti, promyslet personální zajištění realizace podnikatelského záměru, vymezit vlastní trh, identifikovat cílové skupiny i konkurenty, formulovat představu o dalších krocích budování firmy a jejích růstových fázích i při tvorbě jednotlivých finančních plánů (plánování obratu, hospodářského výsledku a financování) mu poskytne příležitost zamyslet se také nad zásadními finančními aspekty nového podnikatelského záměru. Přesvědčivý a věrohodný podnikatelský plán se považuje za první krok k podnikatelskému úspěchu, protože dobrý podnikatelský plán neslouží jen jako hlavní nástroj řízení podnikatelských aktivit, ale je také základním dokumentem, který přináší potenciálním poskytovatelům kapitálu (bankám, investorům) první, velice důležitý obraz firmy. Proto je třeba věnovat pozornost i jeho vnější formě, celkové úpravě i jeho přehlednosti a srozumitelnosti.“<sup>2)</sup>

---

<sup>2)</sup> WUPPERFELD, U. *Podnikatelský plán pro úspěšný start*. Management Press, 2003, str. 1.

## 2 Vymezení problému, cíl práce

### 2.1 Vymezení zkoumaného problému

Diplomová práce představuje podnikatelský záměr na rozšíření činnosti již existující firmy PZK servis, s.r.o. cestou diverzifikace.

„Další užitečnou charakteristikou odolnosti projektu vůči nepříznivým změnám podnikatelského okolí může být míra jeho diverzifikace. Diverzifikaci lze chápat z více hledisek, a to jako diverzifikaci výrobového portfolia, diverzifikaci odběratelů, diverzifikaci dodavatelů aj. Obecně platí, že čím je projekt více diverzifikován, tím je odolnější vůči nepříznivým změnám podnikatelského okolí, jako jsou pokles poptávky, ztráta některých odběratelů, výpadek určitých trhů aj. Dosažení vyšší diverzifikace patří současně k jednomu ze základních opatření na snížení podnikatelského rizika...“<sup>(2)</sup>

Firma PZK servis, s.r.o. existuje nyní již 8. rok a po celou tuto dobu se věnuje ekonomickému poradenství. Majitelka měla však svou vizi, rozšířit činnost prosperující firmy o provozování relaxačního, rehabilitačního a sportovního centra, a tímto zajistit firmě horizontální rozvoj, který nebude ze začátku z ekonomického hlediska velkým přínosem, ovšem investice tímto směrem značně sníží platbu daně z příjmu právnických osob a přitom zajistí sportovní vyžití směřující ke zdravému životnímu stylu nejen zaměstnancům, ale také návštěvníkům z města, či blízkého okolí. V dnešní době lidé stále častěji chápou nutnost chránit své zdraví a v této uspěchané době se aspoň občas pozastavit, a část svého volného času věnovat relaxaci a regeneraci svých sil.

Návrh tohoto řešení vychází z mých dobrých znalostí uvedené firmy a přesných specifikací majitele firmy. Podnikatelský záměr je zpracován na základě analýz současného stavu firmy, jejího okolí a reaguje na přání a tužby majitele a snaží se patřičně daný subjekt implementovat do podnikatelského prostředí s ohledem na potřeby regionu.

---

<sup>5)</sup> FOTR, J., SOUČEK, I. *Podnikatelský záměr a investiční rozhodování*. Grada Publishing, a.s., 2005, str. 162.

## 2.2 Hlavní cíl diplomové práce, dílčí cíle

Při řešení problému této práce je nutné zvolit přístup umožňující správně zpracovat a vyhodnotit všechny dostupné informace, které mohou ovlivnit splnění vytýčeného cíle. Nejvhodnějším přístupem bude rozdělit celý problém na jednotlivé části, a tyto pak řešit samostatně a poté je opět spojit ve funkční celek.

Vždy je třeba myslet na možnost, že jednotlivé části spolu nemusí být v souladu a proto bude vhodné konkretizovat celkový náhled a zajistit si tak kontrolu nad správností prováděných činností.

Areál bude zahrnovat zařízení sloužící k relaxačnímu, regeneračnímu a sportovnímu využití obyvatel města a jeho blízkého okolí. V objektech areálu budou provozovány: relaxační cvičení v sále pohybové kultury, masáže, jak klasické tak speciální, kosmetika, perličková koupel a dále sauna s bazénem. V areálu bude poskytováno občerstvení v baru a zajištěno hlídání dětí.

Uvedená firma se řadí mezi malé (3zaměstnanci) a v projektu budou využity nejdůležitější metody strategické analýzy některých předních odborníků, jakým je například Porter a další. Na základě takto provedené strategické analýzy pak budou firmě doporučeny návrhy pro realizaci diverzifikace v dané organizaci.

V diplomové práci chci splnit následující dílčí cíle, které budou zahrnovat:

- Konkretizovat poslání firmy a její cíle
- Zachytit externí a interní prostředí firmy
- Vytvoření strategické analýzy
- Výběr a implementace optimálního řešení
- Provedení kontroly a korekce realizace

### 3 Teoretický přístup k řešení

Problematika rozhodnutí, zdali zatížit existující ziskovou firmu další zcela odlišnou podnikatelskou aktivitou, je velice složitá a zároveň riskantní. Tato alternativa, obzvláště pokud se týká činnosti, které jsou zcela odlišné nežli celý dosavadní průběh činností vzhledem k současnému stavu, kdy firma vykazuje stálý rostoucí zisk, má své dobré renomé, zaměstnanci jsou spokojeni a majiteli firmy je pravidelně vyplácena odměna z nerozděleného zisku, tak takovéto počínání obnáší celé velké množství jednotlivých problémů. Pokud se budeme soustředit na budoucnost a zvážíme všechna rizika, tak jistě dojdeme k závěru, že diverzifikace činnosti firmy je také diverzifikací rizika a tudíž z hlediska budoucnosti firmy pozitivní jev. Přesto, že je každá podnikatelská aktivita velmi složitý komplexní systém na jehož vzniku, fungování, trvání a dobrých ekonomických výsledcích a dalších důležitých faktorech má vliv mnoho aspektů a zvolených rozhodnutí.

Otázka, zdali tuto cestu podstoupit, či nikoli, je zde však bezpředmětná, jelikož majitel firmy se již rozhodl, a je tedy pouze otázkou, kterou cestou vytýčeného cíle dosáhnout k co největší spokojenosti všech zúčastněných, tj. majitele firmy a budoucích návštěvníků relaxačního centra.

#### 3.1 Strategické řízení jako cesta k naplnění cílů

Pojem *strategie* je odvozen s řeckého „strategos“ znamenající souhrn manévrů potřebných k překonání nepřítele. Nejpřínosnější způsob jednání, dovednost vybírat nejlepší alternativy. Plánovat, modelovat, činit nejdůležitější rozhodnutí, ... Také vědomé rozhodnutí o směru a způsobu konání. Strategie má také společné body jednotlivých definic: důraz na budoucnost, směr a priority. Jinými slovy, strategie je výběr budoucích možností.

Strategické myšlení je prvotním základem pro strategické řízení a plánování. Abychom zvládly strategické myšlení, musíme ovládat potřebné znalosti, být obdarováni intuicí a předvídavostí. K formování strategických postupů přispívá intuice, ochota k výkonu a pocit důležitého poslání. Dalo by se říci, že ve srovnání se

strategickým plánováním vychází strategické myšlení z intuitivnějšího a tvořivějšího hodnocení než reality prostředí a organizačních možností. O lidech, jež jsou schopni takto myslet, používáme přídavná jména, jako např. tvořivý a intuitivní. Musí ovšem pro správné vyhodnocení těchto svých předností také zvládnout porozumět minulosti, znát současnost a utvořit vizi s budoucností.

Strategické řízení můžeme pokládat za hlavní povinnost nejvyššího vedení firmy, protože spočívá v upevnění a udržení životaschopnosti organizace v delším horizontu. Jedná se o vědomé rozhodování a strategickém směru v měnícím se prostředí.

Základní prvky strategického řízení:

- Pojmenování prostředí organizace a změnových faktorů
- Schopnost činit dlouhodobá rozhodnutí
- Rozpoznání důležitých věcí od těch méně důležitých
- Hledání nových řešení a inovací
- Rozumět vztahu mezi strategickými a operativními úkoly

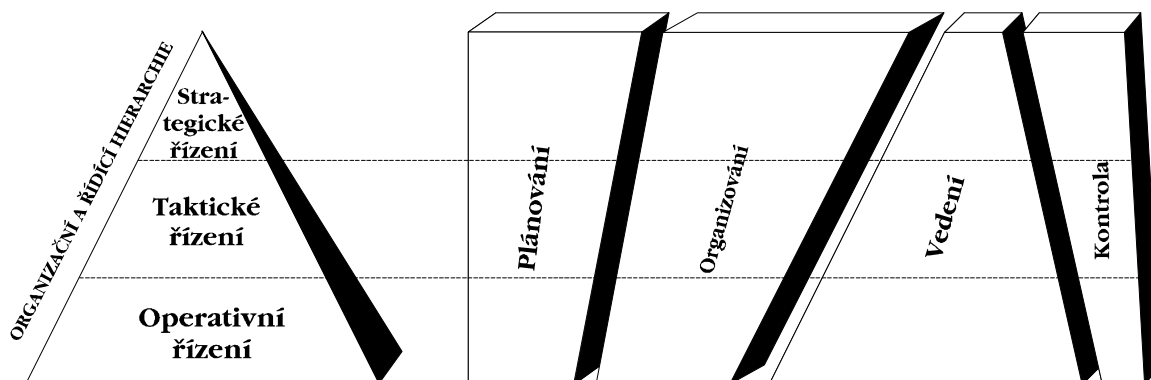
Strategické a operativní řízení je možno charakterizovat skutečností, že strategické řízení určuje cíle a úkoly taktickému řízení, které je přenáší dále do operativního řízení.

Efektivní strategie

- má jasné cíle
- buduje sílu organizace
- s sebou přináší iniciativu a energii k plnění úkolů
- vytváří prostředí odhodlání a důvěry
- je politicky přijatelná
- je spjatá s filosofií a hodnotami organizace
- funguje

### 3.2 Pojem strategického řízení v rámci firemní organizace

„ Strategické řízení, uskutečňované top-managementem, případně i vlastníky firmy, zahrnuje aktivity, zaměřené na udržování dlouhodobého souladu mezi posláním firmy, jejími dlouhodobými cíly a disponibilními zdroji a rovněž mezi firmou a prostředím, v němž firma existuje. Obdobně jako u obou nižších úrovní řízení - taktické a operativní, lze i strategické řízení charakterizovat jako mix základních manažerských činností - plánování, organizování, vedení a kontroly, jejichž proporce v jednotlivých úrovních řízení jsou odlišné.“<sup>2)</sup> Podle některých odborníků rozhodování ve strategické úrovni řízení ovlivňuje úspěšnost podnikání až z 80%. Strategické řízení můžeme chápat jako nikdy nekončící proces, který ve fungující firmě pulzuje.



Obrázek 1: Struktura základních manažerských funkcí na jednotlivých úrovních řízení

#### 3.2.1 Standardní složky strategického řízení

Proces strategického řízení se skládá ze čtyř částí:

- strategická analýza
- výběr podnikové strategie
- implementace strategie
- zpětná vazba – strategický controlling

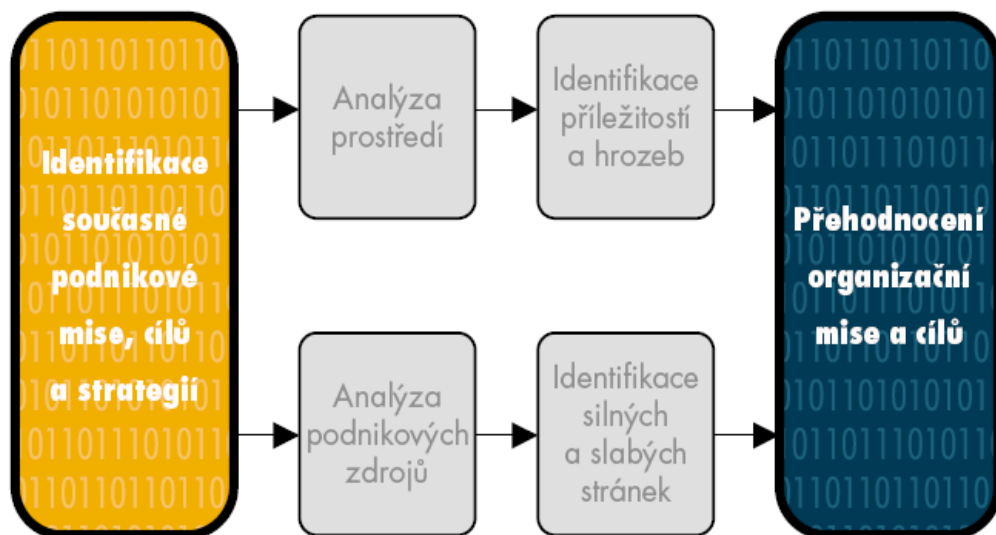
<sup>3)</sup> KEŘKOVSKÝ, M., VYKYPĚL, O., *Strategické řízení*. Vysoké učení technické, 2002, str. 4.

Strategická analýza identifikuje současné podnikové mise a cíle. Má za úkol zjistit skutečný stav strategického řízení v dané společnosti. Poté probíhají analýzy jak vnějšího, tak i vnitřního prostředí. V rámci analýzy vnějšího prostředí zjišťujeme pomocí PEST metody politické a právní, ekonomické, sociálně kulturní a technologické vlivy. Analýza konkurenčního prostředí zohledňuje hrozbu potenciálních konkurentů, sílu zákazníků a dodavatelů, hrozbu substitutů a úroveň konkurenční rivalry.

V rámci analýzy podnikových zdrojů zjišťujeme stav fyzických zdrojů, lidské zdroje, finanční zdroje a ostatní nehmotné zdroje. Definovat vztah mezi zdroji a jejich možnostmi podpořit výkon organizace čili určit, jak podnikové aktivity podporují konkurenční sílu podniku, umožňuje analýza hodnototvorného řetězce.

Pro následnou úspěšnou implementaci podnikové strategie pak nestačí pouze definovat obecné cíle často pouze finančního charakteru, ale další cíle splňující podmínky konzistence, reálnosti a splnitelnosti. Pro každou společnost, která usiluje o dlouhodobou konkurenceschopnost, je nezbytné zavést strategický systém měření výkonnosti podniku. Následuje rozpracování cílů dané oblasti do perspektiv, přiřazení měřítek cílům, jejich zpřesňování a nalezení cílových hodnot. Poslední součástí strategického řízení je strategický controlling. Strategický controlling působí formou zpětné vazby k procesu strategického řízení, vyhodnocuje odchylky ukazatelů od cíle, a to jak předstižných, tak zpožděných. Vzniklé odchylky jsou podrobovány detailní analýze, na ni navazuje opatření, které může způsobit změnu cílů a měřítek či korekci strategie ve vazbě na měnící se podmínky.

Tímto jsme se seznámily s fakty, že sestavení strategické analýzy obsahující všechna možná řešení alternativ, jejich výběru, implementace vybrané strategie do dané firmy s nepostradatelnou kontrolou, jež sleduje vize, cíle a dosažených stavů. Vše činíme k jedinému cíli o tj. naplnění vytýčeným metám a posláním firmy. Optimalizaci řešení při výběru vhodné strategie a její implementace poté také následně zhodnotíme.



Obrázek 2: Proces strategie v podniku

### 3.2.2 Analytické plánování jako základ strategického řízení

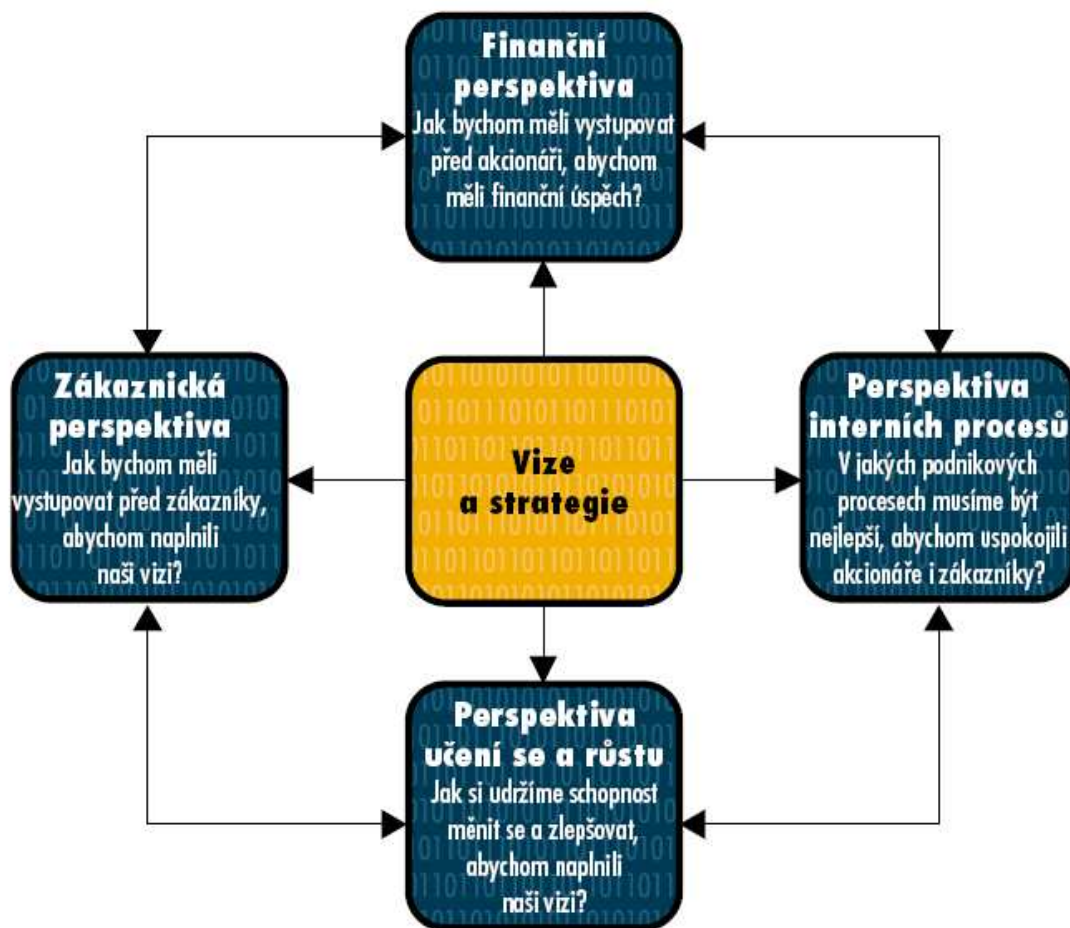
Cílem většiny firem je vybudovat efektivní a konkurence schopnou firmu. K tomuto naplnění se používá analytické plánování jako základ strategického řízení.

Externí analýza se používá k tomu, aby byl podnik úspěšný v daném politickém, ekonomickém, technologickém a sociálním okolí. Dosáhneme toho tím, že jeho struktura musí být konzistentní s jeho okolím. Podnik má šanci dosáhnout lepších výsledků pouze tehdy, jestliže se mu podaří soulad mezi jeho strategií a okolím. Naopak interní analýza pomáhá firmě odhalit slabé a silné stránky a nalézt specifické přednosti, jež mu umožňují odlišení firmy od konkurence. V dnešních nasycených konkurenčních trzích lze uspět pouze s výrobkem popř. službou, která se průběžně přizpůsobuje měnícím se potřebám zákazníků, a jejich přidaná hodnota je vyšší nežli očekávali, či je jinak pro ně zajímavá. Model životního cyklu výrobku (služby), nám pak napomáhá při správných rozhodnutích o marketingových výdajích, o nákladech, prodeji, plánování výroby a budoucích možných strategiích. Hodnototvorný řetězec odpovídá na otázky kde a jak v podniku vzniká hodnota výrobku (služby). Naproti tomu konkurenční strategie podnikatelských firem určují, jak úspěšný bude podnik v daném konkurenčním prostředí.

### 3.3 Úloha a cíl strategického plánování

Růst a rozvoj firmy je cílem každého podnikatelského subjektu a můžeme toho dosáhnout analýzou, jež může vést ke změně portfolia podniku, výběrem a návrhem organizačních struktur, či jejich změn, výběrem optimální investiční varianty a to vše pomocí strategického plánování a obchodních analýz.

Strategické cíle by měli splňovat SMART (stimulating, measurable, acceptable, realistic, timed) a představují je např. ziskovost, růst, podíl na trhu, kvalita....



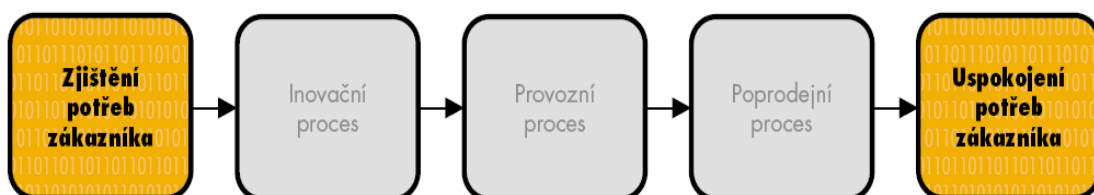
Obrázek 3: Strategické plánování

### 3.3.1 Smysl a podstata strategických plánů

Plánování konkretizuje budoucí záměry podnikatele s řešením otázek typu kde jsem, kam se chci dostat a jakým způsobem. Na plánování pak navazuje organizování postupů, řízení podniku managementem a neodmyslitelná kontrola vytýčených cílů s plánem a vyhodnocením odchylek.

Zároveň by měl splňovat dvě základní funkce. Interní, která vyplývá z chápání strategického plánu jako nezbytného dokumentu pro řízení podniku, jako plánovací nástroj pro stanovení a koordinaci jednotlivých aktivit. Slouží tedy výhradně pro vnitřní potřeby podniku. Jde o to, že podnikové činnosti jako vývoj, výroba, odbyt, financování a jiné specializované činnosti se skloubí do komplexního strategického plánu. Tento pak může sloužit nejen jako nástroj plánování, ale i jako nástroj kontroly. Srovnávání plánu a skutečnosti je pak základním ukazatelem pro zjištění, zda byly plánované cíle dosaženy nebo došlo k nějakým odchylkám.

Strategický plán konkretizuje podnikatelský záměr a je důležitým dokumentem jak při zakládání podniku, jeho novém směru rozvoje, tak i v případech, kdy se jedná o kapitálové posílení podniku. Aby strategický plán splňoval svůj účel, měl by tedy obsahovat informace o dosavadním vývoji podniku, o jeho cílech, plánovaných aktivitách a jejich účinku na vývoj základních ukazatelů charakterizujících výnosnost podniku, o předpokládané potřebě kapitálu, předpokládaném vývoji trhu, o úrovni vzdělání a zkušenostech manažerů podniku. Strategii si firma přizpůsobuje dle měnících se podmínek ve kterých se momentálně nachází, při změně podnikatelského prostředí, či při změně cílů. V rámci kontrolní funkce se využívá srovnávání, analýza a současně i zhodnocení.



Obrázek 4: Podstata strategických plánů

### 3.3.2 Strukturální analýza konkurenčního prostředí

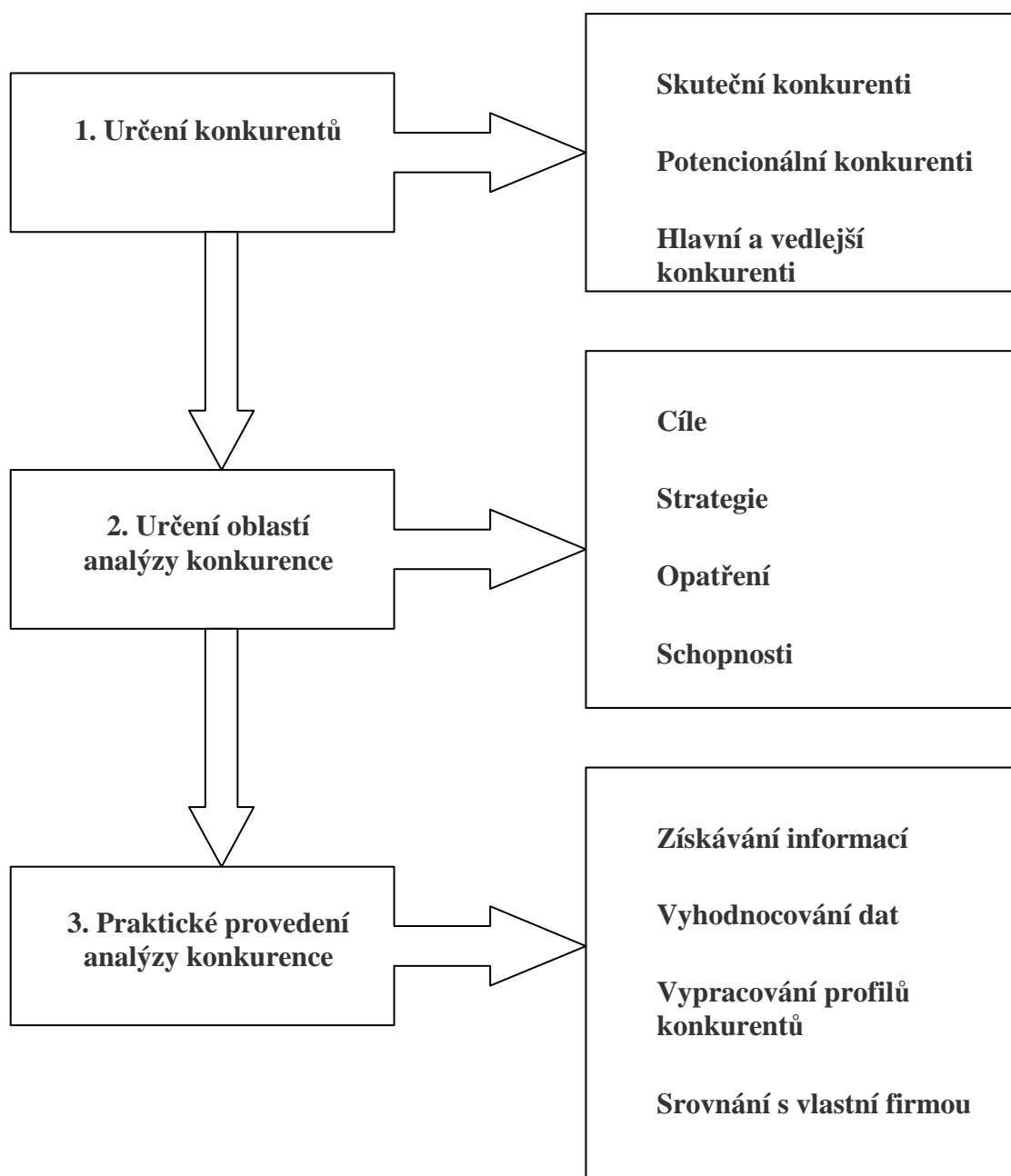
Konkurenční firmy jsou ty, které se zaměřují na stejnou cílovou skupinu zákazníků, prodávají podobné příp. stejné výrobky, nabízejí podobné příp. stejné služby. Je důležité myslet i na potenciální konkurenci např. při rozšiřování sortimentu, či nově přicházející na trh.

Při analýze konkurence je důležité rozčlenit konkurenční firmy na:

- hlavní konkurenty – zaujímají významný podíl trhu, nejvíce se podobají zaměření mé firmy
- vedlejší konkurenty

Dále je důležité položit si otázky:

- Na které cílové skupiny se zaměřuje konkurence?
- Jak moc podobné či shodné zboží nabízí příp. jak moc podobné či shodné služby poskytuje konkurence?
- Jaký podíl na trhu zaujímá?
- Jakou strategii používá?



Obrázek 5: Analýza konkurence <sup>2)</sup>

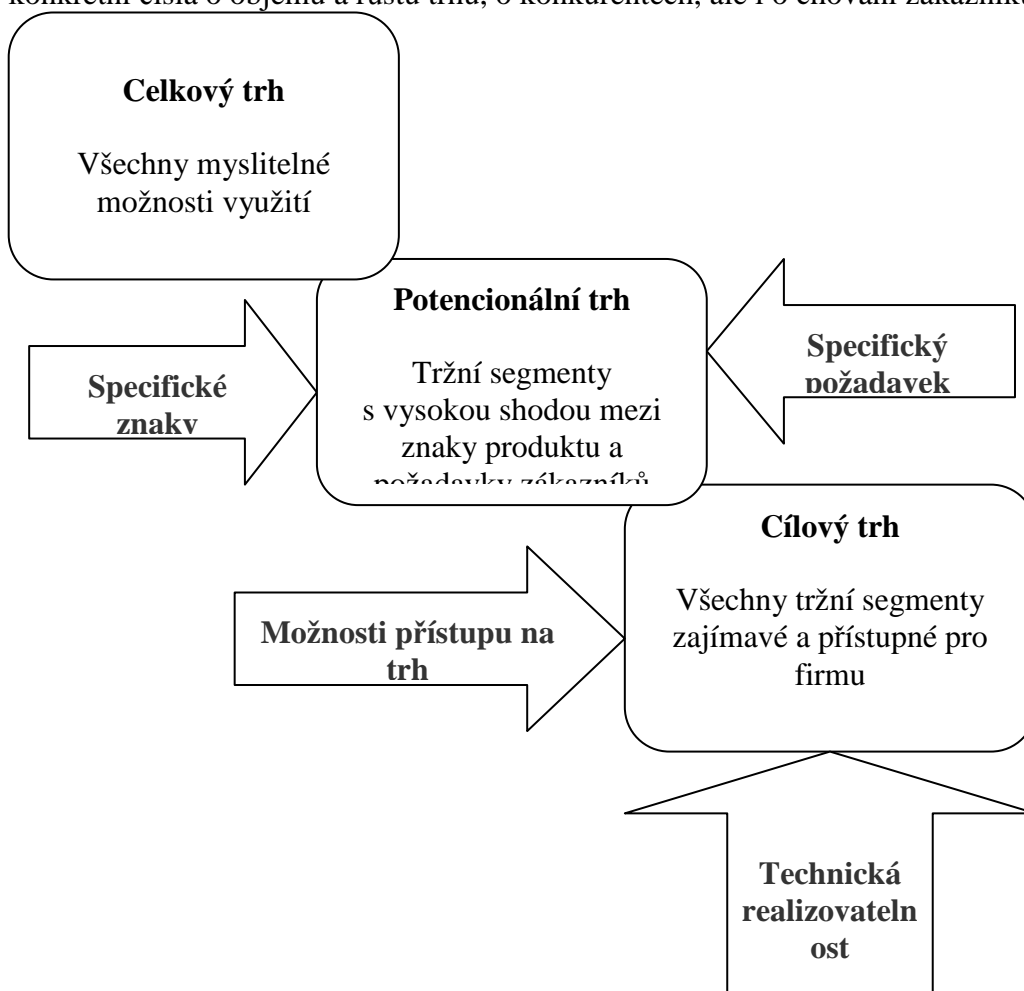
<sup>2)</sup> WUPPERFELD, U. *Podnikatelský plán pro úspěšný start*. Management Press, 2003, str. 71

### 3.3.2.1 Podíl na trhu a růst trhu

Základním cílem každého projektu je využití disponibilních zdrojů, nebo uspokojení existující poptávky. V obou případech je pro úspěch důležitá analýza trhu, analýza a prognóza poptávky, vyjasnění konkurenčního prostředí apod.

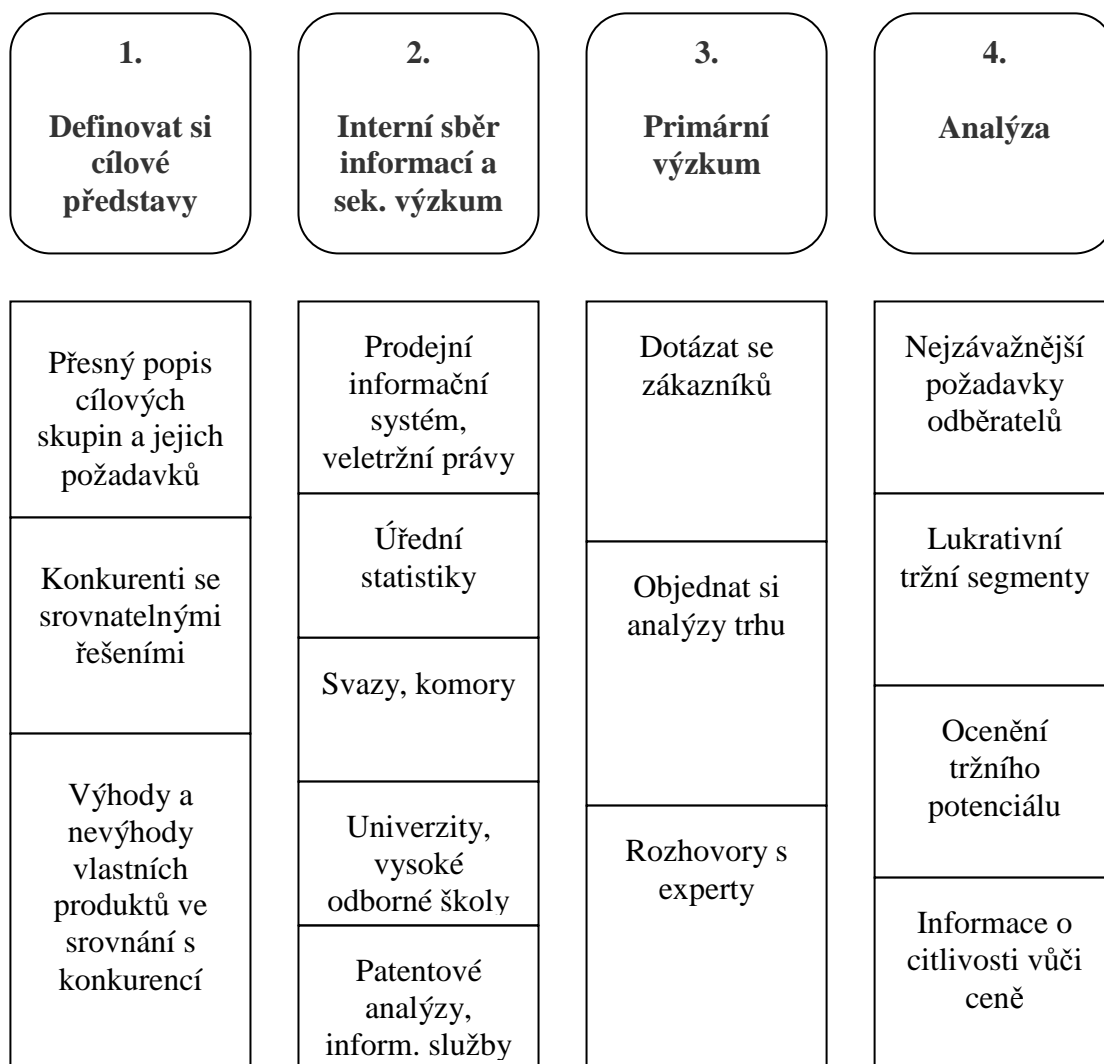
Firma může uspět v případě existence trhu, který přijme nabízené zboží či služby. Je nutné provést analýzu oboru a trhu, aby bylo zřejmé, zda cílový trh má daný potenciál. Je důležité uvést informace jak o trhu jako celku, tak o cílovém trhu. Tomuto předchází určení vlastního cílového trhu – je nutné najít skupinu zákazníků, kteří mohou mít z nabízeného zboží či služby užitek a jsou ochotni za to zaplatit.

Jakmile je vymezen trh, je třeba si o tomto trhu opatřit informace. Požadují se konkrétní čísla o objemu a růstu trhu, o konkurentech, ale i o chování zákazníků.



Obrázek 6: Analýza trhu <sup>2)</sup>

<sup>2)</sup> WUPPERFELD, U. *Podnikatelský plán pro úspěšný start*. Management Press, 2003, str. 64



Obrázek 7: Postup při analýze trhu <sup>2)</sup>

<sup>2)</sup> WUPPERFELD, U. *Podnikatelský plán pro úspěšný start*. Management Press, 2003, str. 67

### 3.3.2.2 SWOT analýza

SWOT analýza je zkratkou anglických slov **S**trengths (přednosti = silné stránky), **W**eaknesses (nedostatky = slabé stránky), **O**pportunities (příležitosti) a **T**hreats (hrozby), přičemž se jedná o přednosti a nedostatky organizačních interních kapacit a o příležitosti a hrozby v organizačním vnějším prostředí.

Analýza SWOT vychází z předpokladu, že organizace dosáhne strategického úspěchu maximalizací předností a využití příležitostí a minimalizací nedostatků a hrozeb.

Po dokončení SWOT analýzy lze posoudit stávající pozici organizace a provést zásahy, které lépe připraví podnik na budoucnost.

Celkovou pozici firmy je možno určit porovnáním externích příležitostí a hrozeb s interními přednostmi a nedostatky pomocí rozložení do čtyř kvadrantů. Viz obrázek.



Obrázek 8: Diagram analýzy SWOT (podle R.J. Aldag, T.M.Stearns, 1987)

## 4 Charakteristika firmy PZK servis,s.r.o.









**servis, s.r.o.**







Obchodní jméno: PZK servis,s.r.o.

Sídlo firmy: Sadová 1247, PSČ 742 58 Příbor

Datum vzniku: 20.4.2000

Předmět podnikání :  koupě zboží za účelem jeho dalšího prodeje a prodej  
 zprostředkování obchodu a služeb  
 poradenská činnost v oblasti prům., zem., ekon. a služeb  
 poskytování služeb pro zemědělství a zahradnictví  
 služby v oblasti administrativní správy a služby organizačně hospodářské povahy u fyzických a právnických osob  
 zastavárenská činnost

Firma vznikla dne 20.4.2000 zapsáním do obchodního rejstříku v Ostravě. Byla však založena se zájmem spojit zkušenosti a schopnosti, a založit společnost takovou, která bude pro své zákazníky schopna vykrýt celou škálu služeb a poradenských činností.

-  Účetnictví jednoduché i podvojně
-  Personalistika a mzdové účetnictví
-  Ekonomické poradenství
-  Organizační činnost
-  Zprostředkovatelské činnosti
-  Činnosti pro správce konkurzní podstaty

Zajišťuje také jednání na úřadech a institucích:

- |  |   |   |
|--|---|---|
|  OSSZ                 |  Krajské úřady |  Městské úřady |
|  Zdravotní pojišťovny |  Ministerstva  |  Okresní úřady |
|  Finanční úřady       |  Policie ČR    |  Pojišťovny    |
|  Katastrální úřad     |  Banky         |  Soudy         |

V době vzniku se jednalo o firmu jež byla založena dvěma společníky o vkladu každého z nich 50% a statutárním orgánem byli dva jednatele, kteří firmu zastupovali samostatně při právních úkonech a jednáních s obchodními partnery. K zajištění činnosti firmy a z důvodu zastupitelnosti v případě dovolené, nemoci, jednání s obchodními partnery měla společnost ještě jednoho zaměstnance.

Z počátku se jednalo především o spolupráci se správci konkurzních podstat, jelikož těmito lidmi byli ustanoveni většinou advokáti a tito neměli potřebné znalosti z oblasti ekonomiky a daňové problematiky. Činnost firmy byla kladně přijata a práce bylo mnoho po celé severní Moravě. Vysoké pracovní nasazení zaměstnanců bylo velice dobře finančně ohodnoceno a ekonomické výkazy firmy, mimo prvního roku podnikání, mělo příznivou vzrůstající tendenci zisku. Svou činností pro správce konkurzní podstaty zajišťovali nejen vedení všech účetních evidencí, ale také kompletní servis, který se týkal zastupování před FÚ, OSSZ, Katastrálním úřadem a ostatními úřady, které bylo nutné informovat o průběhu konkurzu a stavu majetku a nakládání s ním.

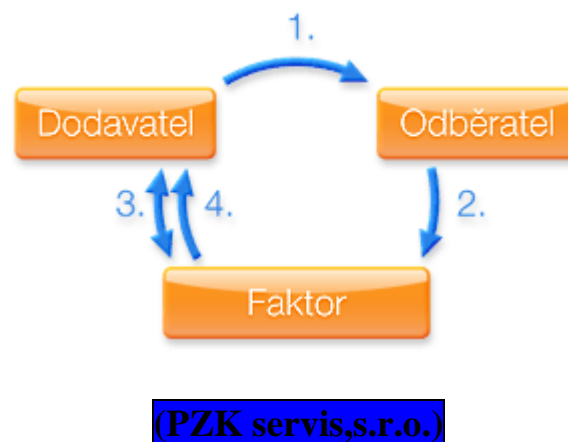
Přesto, že tato činnost byla velice zajímavá a tvůrčí, začala být tato práce pro jednoho z majitelů firmy morálně a eticky nepřijatelná. Právní benevolence v tomto odvětví a neetické chování v oboru bylo příčinou rozvázání všech obchodních kontaktů a vedlo k nutnosti najít další pracovní náplň pro firmu.

K 31.3.2003 došlo ke značným změnám ve firmě, kdy byl vyplacen druhý společník, byla sepsána zakladatelská listina, rozšířil se předmět činnosti a byly zapsány tyto změny do obchodního rejstříku. Jelikož v našem ekonomickém prostředí objevili další malou trhlinu, byla učiněna velká změna, která se týkala rozšíření činnosti o „služby v oblasti administrativní správy a služby organizačně hospodářské povahy u fyzických a právnických osob“. Díky tomuto živnostenskému oprávnění se začali zabývat odkupem pohledávek a přebírání závazků, které v naší ekonomice způsobily značné potíže podnikatelům, zvláště s tím související druhotná platební neschopnost. Také se obměnilo složení pracovního týmu. Jeden zaměstnanec zůstal pracovat u správce konkurzní podstaty a bylo nutné zajistit schopné zaměstnance pro nově vytýčené úkoly firmy.

Řešení závazků, pohledávek, a následné platební neschopnosti je v současnosti hlavní činností firmy. Přistupují k těmto obchodním vztahům jako třetí nezávislí partneři a pracují na základě smluv o postoupení pohledávek, závazků, či ekonomickém poradenství. Touto svou činností jsou chápáni jako finanční nebankovní instituce.

Tato činnost nemá specifické označení v našem prostředí, ale bylo použito platných daňových zákonů a legislativy. Tímto bylo nastoleno zcela nových postupů v řešení podnikových financí a jejich řešení. Firma obchoduje na základě smluv o postoupení pohledávek po celé České republice a také na Slovensku. Jejími zákazníky jsou firmy a živnostníci, kteří mají problémy s pohledávkami po splatnosti s dobou nejen několik měsíců, ale také několika let.

Trh používá mnoha definovaných finančních operací, ale tento postup řešení vznikl na základě potřeb a poptávky trhu. Nemá přesně definovaný název, ale způsob, prostředky a řešení zcela odpovídají nástrojům finančních derivátů.



Obrázek 9: Znázornění pracovního postupu firmy

## **4.1 Analýza obecného okolí – PEST analýza**

Firemní prostředí zahrnuje faktory, jejichž působení může firmě na jedné straně vytvářet příležitosti, na druhé straně jí může přinášet mnohé hrozby.

Změny a faktory v okolí se rozdělují na:

- politické
- ekonomické
- technické a technologické
- sociální

Tyto obecně známé faktory na sebe vzájemně působí a samozřejmě se budou odrážet i v chodu popisované firmy.

### **4.1.1 Politické a právní faktory**

Česká republika je členem Evropské unie (EU). Před vstupem do EU došlo k harmonizaci legislativy a k úpravám standardů na úroveň EU. Tyto změny a jejich neustálé sledování mohou vyvolávat problémy zejména v malých firmách.

Při rozhodnutí o podnikatelském záměru je třeba vzít v úvahu i právní úpravu v podobě norem, které se k danému druhu podnikání vztahují.

Postavení podnikatele a obchodní závazkové vztahy jsou upraveny v Obchodním zákoníku. Živnostenský zákon upravuje zejména podmínky, za kterých podnikatelé vykonávají podnikatelskou činnost (vzdělání, délku praxe apod.). Pracovněprávní vztahy mezi zaměstnanci a zaměstnavateli (podnikateli) jsou popsány v Zákoníku práce. Mezi zákony, které platí obecně, patří daňové zákony a zákon o účetnictví. Zákon č. 47/2002 o podpoře malého a středního podnikání popisuje zásady pro poskytování podpory při zahájení podnikání, při upevňování ekonomického postavení malých a středních firem. Slabinou našeho právního systému je podle mého názoru stále dosud obtížná vymahatelnost práva.

#### 4.1.2 Ekonomické faktory

Posledních několik let lze v ČR sledovat celkový hospodářský růst. Podle ČSÚ ho charakterizuje zlepšení vývoje několika základních ukazatelů:

- zrychlení ekonomického růstu: HDP
- pozitivní hodnocení ratingu České republiky stanoveného Světovou bankou. ČR byla přeřazena ze skupiny rozvojových a transformačních ekonomik do skupiny vyspělých zemí, které už nemohou čerpat úvěry ani technickou pomoc.
- nízké úrokové míry podporující investiční rozvoj
- posilování kurzu CZK vůči USD a EUR, což nezlomilo příznivě se vyvíjející export a snížilo ceny importovaného zboží
- převládající příznivý vztah mezi růstem mezd a růstem produktivity práce

Mezi negativní vlivy stále patří:

- stále vysoká obecná míra nezaměstnanosti
- stále odkládané reformy sociálního a důchodového systému

Ministerstvo financí ČR zveřejňuje na svých internetových stránkách novou makroekonomickou predikci. V predikci se očekává, že příznivý makroekonomický vývoj bude i přes rizika plynoucí z vnějšího prostředí nadále pokračovat. Reálný růst HDP by měl v roce 2008 dosáhnout úrovně 4,9 %. Bude tažen zrychleným růstem investiční aktivity, vliv výsledků zahraničního obchodu bude nižší, růst spotřeby domácností se oproti roku 2007 zpomalí vlivem vyšší inflace.

Česká republika zastoupená Českým statistickým úřadem a Ministerstvem financí odeslala k 1. 4. 2008 Eurostatu a Evropské komisi data o vládním deficitu a dluhu ČR za roky 2004 - 2008. Tímto krokem byla splněna jedna z povinností vyplývajících z Paktu stability a růstu. ČSÚ zpracoval data za roky 2004 - 2007, Ministerstvo financí předložilo predikci pro rok 2008.

Vláda na svém pravidelném zasedání schválila Zprávu o plnění Národního plánu zavedení eura v ČR. Tento materiál popisuje dosavadní stav plnění úkolů Národního plánu a stanoví úkoly pro letošní rok a počátek roku 2009.

Vláda ČR a Česká národní banka se dnes dohodly na souboru opatření, jejichž cílem je zamezit nežádoucím dopadům operací veřejného sektoru na devizový trh a následně na makroekonomickou stabilitu ČR.

**Tabulka 1: Nejnovější ekonomické údaje (www.czso.cz)**

Ukazatel	Období	Meziroční růst (pokles) v %	Datum zveřejnění
<a href="#">Hrubý domácí produkt</a>	4. čtvrtletí 2007	6,6	07.03.2008
<a href="#">Index spotřebitelských cen</a>	duben 2008	6,8	12.05.2008
<a href="#">Míra inflace</a>	duben 2008	4,7	12.05.2008
<a href="#">Průmyslová výroba</a>	březen 2008	-2,1	12.05.2008
<a href="#">Stavební výroba</a>	březen 2008	0,8	13.05.2008
<a href="#">Tržby v maloobchodě</a>	březen 2008	-2,9	19.05.2008
<a href="#">Průměrná mzda:</a>		6,8	
nominální	4. čtvrtletí 2007	1,9	06.03.2008
reálná			
Indexy cen výrobců:			
<a href="#">zemědělských</a>		27,9	
<a href="#">průmyslových</a>	duben 2008	4,7	16.05.2008
<a href="#">stavebních prací</a>		4,9	
<a href="#">tržních služeb</a>		4,3	
Zahraniční obchod:		-2,4	
<a href="#">dovoz</a>	březen 2008	-5,6	06.05.2008
<a href="#">vývoz</a>			
Indexy cen vývozu a dovozu:			
dovoz	březen 2008	-3,9	16.05.2008
vývoz		-5,3	
<a href="#">Míra nezaměstnanosti</a> *	k 30.04.2008	5,2*	12.05.2008

### **4.1.3 Technické a technologické faktory**

Vysokou rychlost technologického vývoje, zejména v oblasti informatiky, způsobil rychlý rozvoj internetu a elektronického obchodování. Informace se stávají klíčovým faktorem úspěchu. Schopnost práce s informacemi se stává dělící čarou mezi úspěšnými a neúspěšnými.

Rostou požadavky na kvalifikovanou pracovní sílu, zvyšuje se nutnost udržovat a zvyšovat kvalifikaci nejen ve své specializaci, ale získávat poznatky i z jiných oborů a užívat jich v nových souvislostech. Vysoká kvalita produkce se při současné úrovni konkurence stává okamžitě standardem.

Rostou požadavky zákazníků na vysokou úroveň ochrany životního prostředí.

### **4.1.4 Sociální faktory**

V současné době stále trvá nízká meziregionální mobilita pracovní síly, která podle mého názoru souvisí s nedostatkem bytů i s jejich relativní cenovou nedostupností. Na druhou stranu i neochotu dojíždět za prací do větších vzdáleností.

Obecná míra nezaměstnanosti v ČR klesla v roce 2008 na 5,2 % a i další prognózy předpovídají její pokles.

Růst HDP a míra inflace (neboli všeobecný růst cenové hladiny v čase) vyvolává tlak na zvyšování mezd zaměstnanců ze státní i soukromé sféry.

### **4.1.5 Závěra z analýzy obecného okolí firmy**

Z uvedených poznatků vyplývá, že v současné době bude firma kladně ovlivněna faktory ekonomickými a sociálními, zejména získáváním levných úvěrů, stále se zvyšující kvalifikací populace a zvyšováním produktivity práce. Pozitivní vliv se ukazuje i v souvislosti se vstupem ČR do Evropské unie, což se projevilo hlavně ve

výsledcích zahraničního obchodu. Také momentální vládní úpravy týkající zavedení změn ve zdravotnictví, nutí již nyní lidi přemýšlet o tom, zdali není výhodnější předcházet zdravotním problémům vhodnou preventivní alternativou.

#### **4.2 Analýzy oborového okolí – Porterův pětifaktorový model**

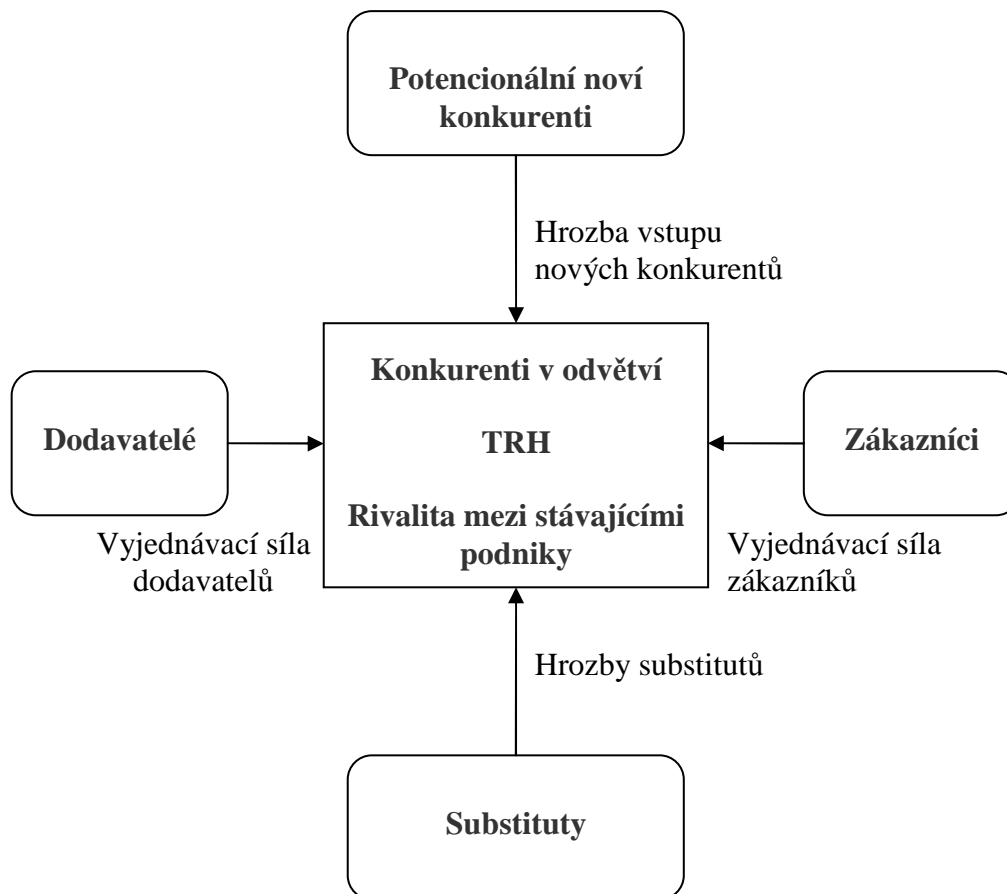
Oborové okolí firmy je ovlivněno především jeho konkurenty, dodavateli a zákazníky.

Úspěšné zvládnutí podnikatelské role je z velké části ovlivněno správnou volbou dodavatelské sítě, ať již co se týče velikosti, tak i oblasti smluvních obchodních vztahů. To jsou otázky platebních podmínek, sortimentní skladby a jakosti, cenové a prodejní politiky. Změny v dodavatelském prostředí mohou výrazně ovlivnit chod firmy. Proto mnoho firem dává přednost nákupu vstupů od více dodavatelů tak, aby minimalizovaly závislost na svém okolí.

Firma se musí v první řadě zajímat, kdo jsou její zákazníci. Stejně tak se musí zajímat, kdo by se jím ještě mohl stát, jaké jsou trendy, které by mohly vést ke změnám požadavků zákazníků, aby jim firma mohla případně předcházet.

Podle Porterova pětifaktorového modelu konkurenčního prostředí je strategická pozice firmy v odvětví určena především těmito základními faktory:

- vyjednávací silou zákazníků
- vyjednávací silou dodavatelů
- hrozbou vstupu nových dodavatelů
- hrozbou substitutů
- rivalitou firem působících na daném trhu



Obrázek 10: Porterův pětifaktorový model

#### 4.2.1 Sektor zákazníků

Faktory, které ovlivňují pozici firmy:

- budoucí zákazníci firmy budou tvořit z největší části obyvatelé města a jeho přilehlých obcí
- zákazníci budou pravidelně informováni o novinkách v nabídce firmy i poskytovaných službách
- zákazníci budou mít k dispozici potřebné tržní informace (údaje o prodejní ceně, nabídce zboží )
- zákazníci mohou snadno přejít ke konkurenci, v ekonomické terminologii se hovoří o tom, že zákazníci mají malé náklady přestupu
- zákazníci budou velmi citliví na kvalitu zboží, budou vnímat rozdíly mezi nabídkou služeb jiných dodavatelů

- zákazníci budou velmi citliví na cenové změny
- zákazníci budou sledovat četnost a charakter slev a bonusů

#### **4.2.2 Sektor dodavatelů**

Vzhledem k vznikajícímu charakteru firmy bude spolupráce s dodavatelskými firmami velice důležitá. Vzhledem k tomu, že přílehlý bar je pouze doplňkovou činností firmy, nebude obrat zboží tak vysoký, jak dodavatelé očekávají od svých odběratelů. Naproti tomu jim ovšem můžeme nabídnout exkluzivitu a velice atraktivní prostředí pro prodej jejich sortimentu. Zaměření na české kvalitní výrobky je snahou o podporu našich firem, k šíření jejich dobrého jména. Prozatím se soustředíme na 2 dodavatele, z nichž jeden představuje prodejce nealkoholických nápojů české výroby z Krnova, a druhý Vinné sklepy Lechovice, jako představitele kvalitních českých vín z Moravy. Jistě dolního sortiment také alkoholickými nápoji, ale i zde se soustředění na kvalitní značky, bude vhodným krokem, jelikož se jedná pouze o doplňkový sortiment.

#### **4.2.3 Hrozba vstupů nových konkurentů**

Faktory, které ovlivňují vstup nových konkurentů:

- náklady vstupu do oboru podnikání jsou poměrně vysoké, firma musí zajistit dostatečné množství nabízených atraktivních aktivit
- náklady přestupu zákazníků jsou minimální

#### **4.2.4 Hrozba substitutů**

- Nabízená služba není pro člověka životně důležité, proto je možná nahraditelnost
- na trhu existuje mnoho substitutů u ostatních firem, konkurence tedy bude velice silná

#### **4.2.5 Rivalita firem působících na daném trhu**

- bude se jednat o rostoucí trh, i přesto, že stávající firmy si drží svoji pozici na trhu
- v odvětví působí velký počet konkurenčních firem
- konkurenti mohou nabízet hodně podobné, příp. stejné služby, zákazníci budou vnímat rozdíly v kvalitě i ceně

#### **4.2.6 Závěry z analýzy oborového okolí firmy**

Analyzovaná firma bude působit na trhu, kde je již velice silné konkurenční prostředí. Přestože kapitálový vstup na trh je poměrně finančně náročný, firma se částečně bude obávat vstupu dalších firem na trh. Růst reálných mezd bude mít přímý vliv na ochotu zákazníků platit za nabízené služby.

Firma nebude závislá na dodavatelích. V případě drobných zákazníků je vyjednávací síla nejmenší, jelikož musejí akceptovat ceníkové ceny za nabízené zboží. Největší vliv na rozhodování zákazníků bude mít kvalita, cena.

Rivalita firem působících na daném trhu bude velká - je způsobena širokou nabídkou daných služeb, i počtem dodavatelů.

### **4.3 Analýza silných a slabých stránek, hrozeb a příležitostí**

K dokončení celkové analýzy podnikatelského prostředí použijí SWOT analýzy dané firmy.

SWOT analýza je zaměřena na podstatné jevy a vychází z předešlých provedených analýz vnějšího prostředí firmy. V této fázi je nutné odhadnout a ocenit silné a slabé stránky, budoucí příležitosti a hrozby firmy a určit její hlavní konkurenční výhody a klíčové faktory úspěchu.

Tato analýza bude zpracována objektivně a bude tedy velmi cenným informačním zdrojem při formulaci celkové strategie. Z její podstaty totiž vyplyne základní logika strategického návrhu. Tento návrh strategie bude zaměřen na eliminaci slabín a hrozeb využitím silných stránek a strategických příležitostí. Každá slabina a hrozba ze SWOT analýzy bude mít při takovém přístupu v návrhu strategie svoje opatření, které ji eliminuje.

Tabulka 2: SWOT analýza

<b>S - silné stránky (Strengths)</b>	<b>W - slabé stránky (Weaknesses)</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- vhodně zvolený název firmy</li> <li>- pěkný vzhled relaxačního centra</li> <li>- přehlednost a snadná obsluha</li> <li>- zdroj informací pro zákazníky</li> <li>- přiměřená cena</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- technické problémy</li> <li>- komplikované řešení individuálních přání</li> <li>- nepružná reakce na podněty</li> </ul>
<b>O - příležitosti (Opportunities)</b>	<b>T - hrozby (Threats)</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- zvyšující se počet zákazníků</li> <li>- rozšíření nabízených služeb</li> <li>- možnost seznámení k potenciálními klienty ekonomické sekce</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- měnící se potřeby a vkus zákazníků</li> <li>- nepříznivá právní legislativa</li> <li>- vstup nových konkurentů</li> </ul>

## 5 Návrh strategie

V dnešní době shonu a neustálého problému s nedostatkem volného času, je namístě pozastavit se nad zhodnocením využití hodin ve dni, popřípadě v týdnu, a dokázat si najít prostor nejen pro spánek a jídlo, ale také pro sportovní aktivity, jež jsou důležitým aspektem pro zdraví těla a také pro pohodu a vyrovnanost v duši.

Záměr vedoucí k vytýčenému cíli byl velice prostý a to uspokojování motivačních potřeb majitele firmy. K dosažení nejvyšší mety seberealizace mu slouží krédo, : „Peníze jsou prostředek a ne cíl.“



Obrázek 11: Mapa severomoravského kraje

### 5.1 Strategický plán

Areál **Pohyb + Zdraví + Krása** bude zahrnovat zařízení sloužící k relaxačnímu, regeneračnímu a sportovnímu vyžití obyvatel města a jeho okolí. V objektech areálu budou provozovány: masáže, jak klasické tak speciální, kosmetika, perličkové koupele, solária, relaxační cvičení (jóga aj.), masážní vany, trenážéry chůze, jízdy na kole, dále sauny, bazén s mořskou vodou, vnitřní i venkovní sportoviště. V areálu bude poskytováno občerstvení v baru a zajištěno hlídání dětí pro návštěvníky areálu.

- Aerobic, posilovna, bazén, masáže, perličková lázeň aj.
- Přednášky, besedy zaměřené na zdraví a zkvalitnění života

O tyto služby začíná být zájem a vzhledem k tomu, že v regionu, ani v okolí není objekt podobného rozsahu a nabídky, jistě by tento komplex doplnil svou existencí poptávku jež zkvalitňuje život jak po stránce sportovní, tak také relaxační a možnosti rozšíření svých znalostí. Pořádání víkendových sportovních, či relaxačních víkendů s kvalifikovanými lektory a zajímavými osobnostmi.

Sportovní areál bude provozován v objektech o rozloze cca 700 m<sup>2</sup> a na přilehlých pozemcích o velikosti cca 1.000 m<sup>2</sup>.

Tento areál by měl obsahovat: sociální zařízení, šatny, sportovní halu, masáže, solárium, relaxační místnost ( se speciálním vybavením a zajímavou nabídkou relaxace), perličková lázeň, saunu finskou a infra, bazén, dětský koutek, dětské hřiště, venkovní sportoviště (petanque, badminton, volejbal...).

Otevírací doba již od 9.00 hod do 21.00 hodin sedm dní v týdnu.

### **5.1.1 Charakteristika firmy a jejich cílů**

PZK servis.s.r.o. se věnuje především ekonomickému poradenství. První tři roky se jednalo o zajišťování komplexních služeb pro správce konkurzní podstaty. Po rozvázání obchodních vztahů se činnost zaměřila pro řešení druhotné platební neschopnosti.

A protože jsou příjmy velice solidní a počet zaměstnanců pro tyto finanční služby nebudou navyšovat, rozhodla se majitelka činnost firmy rozšířit o provozování relaxačního, rehabilitačního a sportovního centra. Tento směr nebude zpočátku patřit mezi velice ziskové, ale jelikož jsou schopni počáteční náklady financovat z ekonomického poradenství a tím „uměle“ snižovat hospodářský výsledek, je možno tuto činnost chápat nejen jako dobročinnost, ale také jako investice do budoucnosti.

Sídlo firmy se nachází o malém městečku severní Moravy Příbor, které má bohatou historii. Je zde mnoho kulturních památek a procházky historickým centrem s průvodcem dokáží zcela uspokojit i náročnější návštěvníky. Působí zde mnoho sportovních oddílů z nichž některé dosáhli také nemalé úspěchy po celé ČR ( basketbal, vzpírání..). Přesto se na území města nenachází ucelený komplex, který by nabízel návštěvníkům příjemné trávení volného času pro širokou veřejnost bez omezení věku. Pro firmu je ovšem nutné rozšířit svá živnostenská oprávnění, pro budoucí zvolené podnikatelské aktivity.

- ✚ masérské, rekondiční a regenerační služby
- ✚ provozování tělovýchovných a sportovních zařízení a zařízení sloužících regeneraci a rekondici
- ✚ hostinská činnost

Areál v němž budou uvedené aktivity provozovány bude v pronájmu, jelikož je tato alternativa jednou z nejvýhodnějších jak finančně pro majitele, tak vzhledem k prostorovým nárokům a všem nutným úpravám interiéru.



**servis, s.r.o.** ....kdgž servis, tak kvalitní –  
kdgž kvalitní, tak PZK servis,s.r.o.

<b>* EKONOMICKÉ PORADENSTVÍ</b>	<b>* RELAXAČNÍ CENTRUM</b>
Pohlédávky	Pohyb
Závazky	Zdraví
Kompletní servis	Krása

PZK servis, s.r.o., Sadová 1247, PSČ 742 58 Příbor ČR  
tél./fax: +420 556 723 323 E-mail: pzk@sendmz.cz

Obrázek 12: 2 SBU firmy PZK servis,s.r.o.

## 5.1.2 Strategie firmy

Důraz se klade na všestrannou nabídku služeb určenou především ženám. Jelikož se poslední dobou můžeme stále častěji setkávat s tendencí aktivního využití volného času je potřeba po době kdy sport byl otázkou především aktivních sportovců rozšířit nabídku také těm, kteří se touto činností buď nezabývali a nebo na ni neměli dostatek času. Také nemůžeme opomenout velice důležitý vliv pohybu na zdraví člověka.

Pokusili jsme se proto skloubit jak otázku široké nabídky, tak otázku nedostatku času tím, že jsme se snažili vše potřebné shromáždit na jediné místo.

Příbor, bylo město v němž v minulé době žili převážně vojáci a horníci. Po velkých změnách, které probíhali v armádě a také hutním průmyslu, mnoho se lidí odstěhovalo za prací, či do práce dojíždí po celém širokém okolí. Starousedlíci jsou lidé kteří mají poměrně vysoký důchod (vojáci, horníci), ale tím je také řečeno do jaké věkové kategorie většina obyvatel patří. Mladí lidé zase naopak vyhledávají společenské a kulturní akce jim blízké jak v širokém okolí, tak po večerech v místních restauracích.

Tabulka 3: Věková struktura obyvatel Příbora

rok	0 – 15	15 – 59	60+	celkem	z toho	
					muži	ženy
2003	1 376	5 447	1 971	8 794	4 285	4 509
2004	1 378	5 417	1 988	8 783	4 290	4 493
2005	1 335	5 417	2 006	8 758	4 295	4 463
2006	1 311	5 401	2 044	8 756	4 285	4 471

Tabulka 4: Věková struktura obyvatel Příbora

rok	0 – 15	tj. % z celku	15 – 59	tj. % z celku	60+	tj. % z celku	celkem	z toho			
								muži	tj. % z celku	ženy	tj. % z celku
2003	1 376	15,65%	5 447	61,94%	1 971	22,41%	8 794	4 285	48,73%	4 509	51,27%
2004	1 378	15,69%	5 417	61,68%	1 988	22,63%	8 783	4 290	48,84%	4 493	51,16%
2005	1 335	15,24%	5 417	61,85%	2 006	22,90%	8 758	4 295	49,04%	4 463	50,96%
2006	1 311	14,97%	5 401	61,68%	2 044	23,34%	8 756	4 285	48,94%	4 471	51,06%

Výběr cílové skupina proběhl na základě anketní studie.(viz.Přílohy) Ženy jež jsou na mateřské dovolené ( zajištěno hlídání dětí), ženy jež chodí do práce ( regenerace a sport), ale také ženy v důchodovém věku, které by rády svůj čas trávili se svými přáteli ať pohybem či relaxací, v příjemném prostředí, ale klub důchodců se jim zdá ještě dost „daleko“.

- ✚ sportovní komplex – aktivní využití volného času, zlepšení fyzické kondice, možnost sportování bez ohledu na současný zdravotní stav př.: těhotenství , nadváha po úraze
- ✚ kvalifikovaní zaměstnanci – individuální přístup s podporou zaměřenou ke splnění vytýčených cílů, profesionální přístup všeho personálu a schopnost kvalitně poradit, pomoci a posloužit
- ✚ Pořádání seminářů – seznamování se současnými sportovními programy, psychickými metodami k sebe poznání a seberealizaci, nabídky produktů zdravé výživy a přírodních kosmetických výrobků, seznamování se správnými stravovacími návyky
- ✚ Bar – podpora dodržování pitného režimu, snaha o začlenění zdravých nápojů a potravin do jídelníčku
- ✚ Pro všechny věkové kategorie – začlenění do kolektivu lidí se společnými zájmy, a zlepšení komunikace a nahlížení do života různých věkových skupin
- ✚ Relaxační komplex – odreagování od každodenního stresu, předcházení civilizačním chorobám vznikajícím ze psychického vypětí
- ✚ Výhodné ceny – spolupráce se zdravotní pojišťovnami, permanentky se slevou, rodinné slevy, slevy pro studenty a důchodce, nabídka HAPPY HOURS
- ✚ Otevírací doba – každý den od 8:00 – 21:00 hodin
- ✚ Venkovní sportoviště a hřiště – možnost návštěvy celé rodiny v rámci víkendové procházky

Samozřejmostí by měla být při první návštěvě takovýchto sportovních zařízení:

- ✚ navázání osobního kontaktu trenéra se zákazníkem
- ✚ seznámit se z důvody návštěvy
- ✚ zjistit jeho představy a přání

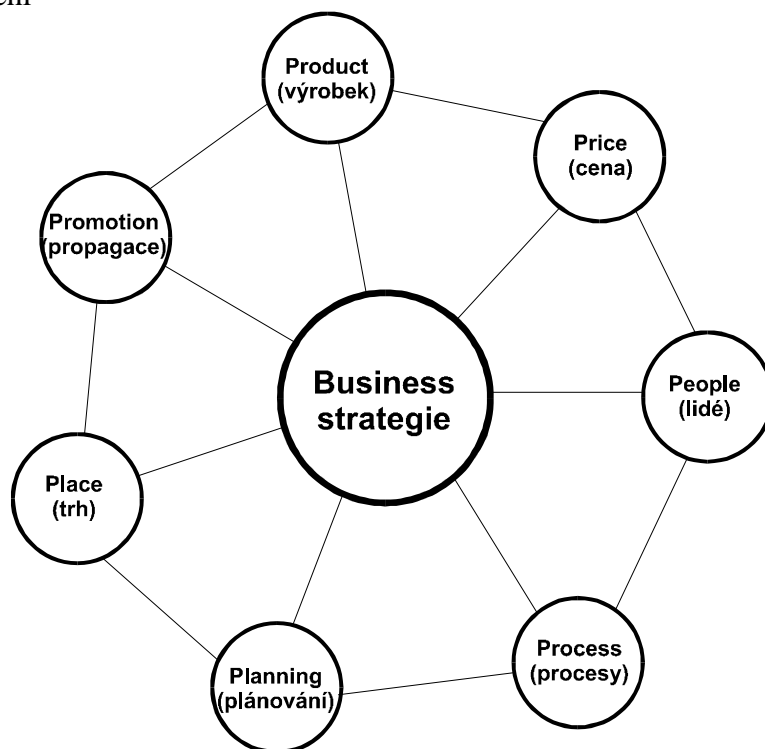
- ✚ zjištění zdravotního stavu
- ✚ časové vytížení a jeho jiné sportovní aktivity
- ✚ zájmy a záliby
- ✚ zvážit možnosti realizace....

Poté následuje v případě dohody :

- ✚ seznámení s prostředím
- ✚ seznámení s tréninkovým plánem: počáteční míry
  - měsíční rozvrh cvičení
  - úprava jídelníčku
  - odsouhlasení navrhovaného plánu

## 5.2 Marketingový plán

K formulaci obchodní strategie bylo přistupováno pomocí rozšířeného marketingového mixu<sup>1</sup>. Strategie vyjadřuje základní strategické cíle a cesty vedoucí k jejich dosažení



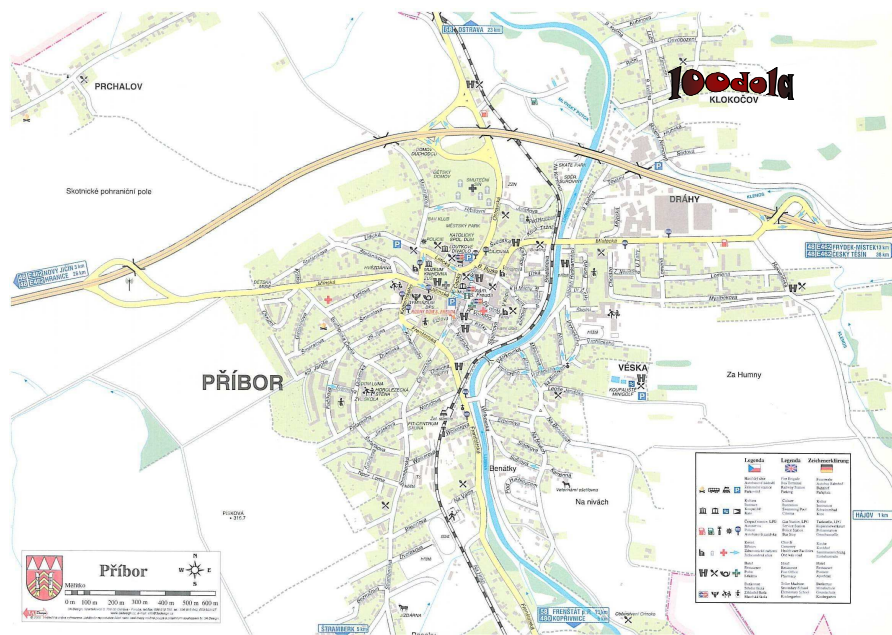
<sup>1</sup> KEŘKOVSKÝ M. a VYKYPĚL, O. *Strategické řízení: teorie pro praxi*. C. H. Beck, 2002, str. 26

## 5.2.1 Marketingový mix

**Produkt** - Na základě firemní strategie je nabídka zboží a služeb zaměřena hlavně na kvalitu a profesionální přístup zaměstnanců. Zhotovení osobního kondičního plánu zcela na míru přesně dle specifika je naprostou samozřejmostí. Viz příloha č.

**Price** - Ceny výrobků a služeb jsou určeny dle výše běžných cen na trhu. Cílem společnosti není snaha být nejlevnější, ale poskytnout kvalitní služby a zajistit návratnost investovaných prostředků. Budou však nabízeny permanentky, které budou finančně zvýhodněny, Viz příloha č.

**Place** - Umístění provozovny bylo zcela přesně dáno sídlem firmy. Pro činnost v oblasti ekonomického poradenství zcela vyhovující, ovšem pro vytvoření relaxačního centra již méně. Vzdálenost do centra města chůzí 15-20min.



**Promotion** - Firma informuje zákazníky o své činnosti a produktech formou tištěné reklamy. Jedná se především o vydávání různých prospektů a letáků, které nabízejí akční nabídku zboží a služeb, které firma poskytuje a inzerci v regionálním tisku. Zákazníky firmy mohou být jednotlivci i firmy. Pro společnost je však důležitá skupina zákazníků tvořená jednotlivci. Propagace bude dále zajištěna vytvořenými webovými

stránkami, kde se potencionální zákazníci mohou dovědět základní informace o firmě, včetně poskytovaných služeb.

**People** - Personální oblast je zajištěna třemi + dvěma zaměstnanci, z nichž jeden je společníkem firmy v pracovněprávním vztahu k firmě. Další příjem pracovníků do pracovního poměru bude zvažován na základě finančních výsledků firmy, popřípadě náročností vznikajícího provozu.

**Process** - Distribuce probíhá formou osobního přístupu k zákazníkovi s nabídkou kvalitní poradenské činnosti a výběru vhodné nabídky přímo v areálu firmy.

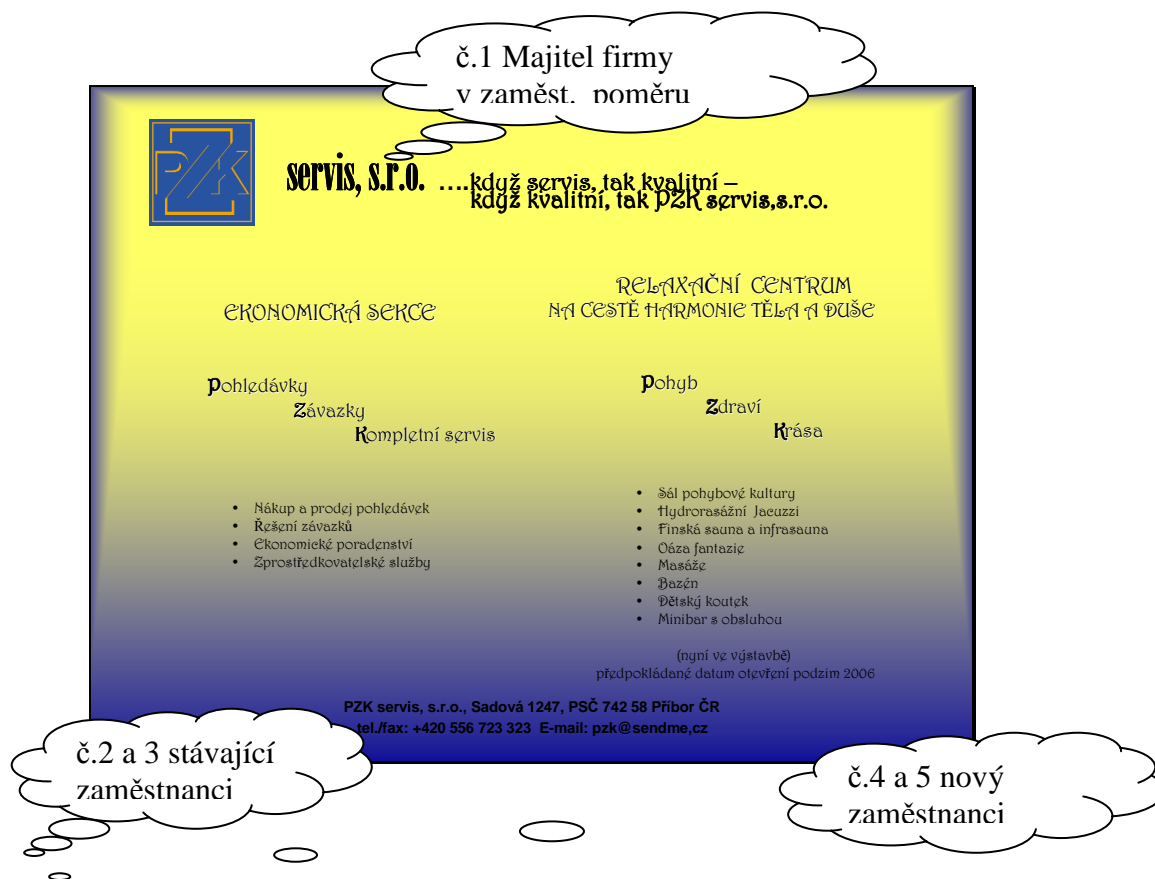
**Planning** - Vymezení cílů a řízení firmy bude zajištěno společníkem firmy. Veškeré plánování budoucího vývoje firmy se bude odvíjet z hospodářských výsledků na konci roku.

### 5.3 Organizační plán

**Řízení firmy** - Právní forma - společnost s ručením omezením. Veškerá pravomoc rozhodovací i řídicí bude v rukou jediné jednatelky – Jany Haštabové. Jiné orgány či jiné osoby nebudou mít na řízení vliv. Jednatelka bude rozhodovat o otázkách investičních, obchodních, marketingových, provozních i personálních.

Firma se stane čtvrtletním plátcem DPH, bude podléhat dani z příjmů právnických osob. Vedení účetnictví, mzdové a daňové agendy bude firma zajišťovat vlastními zaměstnanci. Předpokládá uzavření smlouvy s daňovým poradcem – kontrola daně z příjmu, poradenství. Předpokládané náklady na tuto agendu budou činit ročně Kč 10.000,-.

**Personální obsazení** - Na základě uzavřené pracovní smlouvy na dobu neurčitou budou přijati 2 zaměstnanci k již dvěma stávajícím, pouze na hlavní pracovní poměr. Pro výběr zaměstnanců zvolím následující kritéria: znalosti v oboru, flexibilita, příjemné vystupování, přirozená inteligence. Funkci i odpovědnost jednotlivých zaměstnanců znázorním graficky v následujícím schématu:



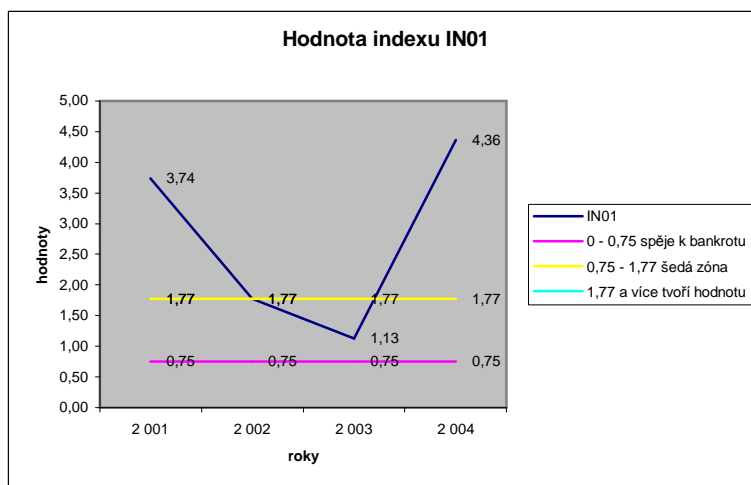
## 5.4 Finanční plán

Pro představení firmy a jeho ekonomických výsledcích za uplynulé roky použijeme roky 2001-2004. V této době došlo ke změnám v podnikání, a jsou krásně patrné. V následujících letech 2005-2006 pak můžeme pouze konstatovat, že hospodářský výsledek jednotlivých let se převáděl na účet nerozdělený hospodářský výsledek a jeho výše ke dni 30.6.2006 činní částku převyšující 1,5mil. Kč.(rok 2007 daňové prohlášení bude odevzdáno dne 30.6.2008)

$$IN01 = 0,13 * \frac{A}{CZ} + 0,04 * \frac{EBIT}{Ú} + 3,92 * \frac{EBIT}{A} + 0,21 * \frac{VÝN}{A} + 0,09 * \frac{OA}{KZ + KBÚ}$$

ukazatel / rok	2001	2002	2003	2004
IN01	3,74	1,77	1,13	4,36

Celkovou finanční situaci v jednotlivých letech velice přesně vystihuje hodnota indexu IN01. Přesně dokladuje skutečný stav firmy v těchto sledovaných letech 2001 – 2004. Jak můžeme dle křivky sledovat dobré výsledky roku 2001, následně přechod z roku 2002 na 2003, zlom v podnikání a přechod na jiné zaměření a následně dobře zvládnutý následující rok 2004 kdy opět došlo ke tvorbě zisku při dobrém hospodaření a rozdělení jak aktiv tak pasiv.



## Majetkový okruh

Ve sledovaném období let 2001 – 2004 docházelo ke zvyšování podnikového kapitálu. Tento trend je pozitivní. Tato hodnota je tvořena z části také finančními prostředky z nerozděleného zisku minulých let, které jsou chápány jako cizí zdroje. Je pravdou, že v rámci investice vlastníka firmy jsou tyto prostředky dobře zhodnocovány. Hmotný majetek firmy je tvořen PC a koupí osobního vozu v roce 2003. Další osobní automobil je zakoupen na leasing a jeho hodnota je účtována přímo do nákladů a nezobrazuje se v hodnotě majetku firmy.

## Rentabilita

Přesto, že u těchto ukazatelů jsou v jednotlivých letech velké rozdíly, po všechna sledovaná období byla firma v zisku. Tyto rozdíly mezi hodnotami jednotlivých let je

potřeba sledovat v souvislosti se změnami jež probíhaly ve firmě, kdyšlo k ukončení jedné činnosti, která byla nahrazena činností jinou. Přesto, že celý tento krok byl velice riskantní, je zřejmé, že po určitých problémech došlo k ustálení situace a firma si upevnila své postavení pro další období.

### **Likvidita, zadluženost**

Dle ukazatelů hodnot je likvidita firmy poměrně dobrá. Okamžitá likvidita dle výsledků poukazuje na dobré hospodaření s kapitálem. Pohotová likvidita má téměř stejné výsledky jako běžná likvidita, protože firma se zabývá ekonomickým poradenstvím a zde zásoby netvoří tak velkou část, jako firmy jež mají např. výrobní, či prodejní charakter. Firma během celého svého období prozatím nepožádala žádný finanční ústav o dlouhodobý úvěr, pouze využívá výhody kontokorentu. Vzhledem k činnosti jež se firma zabývá, bývá otázka rychlosti vyřízení závazků a pohledávek jako třetí partneri velice důležitá. Čím rychleji dochází k úhradě závazků, tím vyšší skonto může být požadováno.

### **Využití aktiv, produktivita**

Výsledky ukazatele aktivity jsou v doporučených hodnotách což značí že firma hospodaří se svými aktivy efektivně. Rok 2002 má hodnocení nižší, ale v důsledku přechodu na jinou činnost podnikání.

### **Celkové hodnocení vývoje obchodní a finanční situace firmy**

Celkově lze podnik hodnotit pozitivně jako kompaktní a stabilní celek se zlepšením, které nebudí dojem náhodného jevu.

Problémový je ukazatel likvidity, a proto by podnik měl zaměřit své síly na zodpovědné zajišťování finančních prostředků a na správné hospodaření s finančním majetkem. Měl by se snažit snížit dobu splatnosti pohledávek a také hospodářský výsledek po zdanění by měl činit nejméně 6 – 10 % celkových aktiv.

Uvedené finanční plány nabízejí odhadovaný přehled celkových příjmů a celkových výdajů.

<b>Rok 2008</b>	<b>Optimistická varianta</b>	<b>Pesimistická varianta</b>
- příjmy	600 000 Kč	450 000 Kč
<b>Celkové příjmy</b>	<b>600 000 Kč</b>	<b>450 000 Kč</b>
<i>Fixní náklady</i>		
- platby za pronájem	60 000 Kč	
- platby za EE, vodné, topení	50 000 Kč	
Mzdy včetně odvodů	390 000 Kč	
mobilní telefony	3 000 Kč	
<i>Variabilní náklady</i>		
- zboží	5 000 Kč	
- jiné režijní výdaje	5 000 Kč	
<b>Celkové náklady</b>	<b>513 000 Kč</b>	
Celkové příjmy	600 000 Kč	450 000 Kč
Celkové výdaje	513 000 Kč	513 000 Kč
<b>Zisk/Ztráta</b>	<b>87 000 Kč</b>	<b>-63 000 Kč</b>

<b>Rok 2009</b>	<b>Optimistická varianta</b>	<b>Pesimistická varianta</b>
- příjmy (rok 2008 + 10%)	660 000 Kč	500 000 Kč
<b>Celkové příjmy</b>	<b>660 000 Kč</b>	<b>500 000 Kč</b>
<i>Fixní náklady</i>		
- platby za pronájem	60 000 Kč	
- platby za EE, vodné, topení	53 000 Kč	
Mzdy včetně odvodů	390 000 Kč	
mobilní telefony	3 000 Kč	
<i>Variabilní náklady</i>		
- zboží	7 000 Kč	
- jiné režijní výdaje	5 000 Kč	
<b>Celkové náklady</b>	<b>518 000 Kč</b>	
Celkové příjmy	660 000 Kč	500 000 Kč
Celkové výdaje	518 000 Kč	518 000 Kč
<b>Zisk/Ztráta</b>	<b>142 000 Kč</b>	<b>-18 000 Kč</b>

<b>Rok 2010</b>	<b>Optimistická varianta</b>	<b>Pesimistická varianta</b>
- příjmy (rok 2009 + 10%)	726 000 Kč	550 000 Kč
<b>Celkové příjmy</b>	<b>726 000 Kč</b>	<b>550 000 Kč</b>
<i>Fixní náklady</i>		
- platby za pronájem	60 000 Kč	
- platby za EE, vodné, topení	55 000 Kč	
Mzdy včetně odvodů	410 000 Kč	
mobilní telefony	3 000 Kč	
<i>Variabilní náklady</i>		
- zboží	7 000 Kč	
- jiné režijní výdaje	5 000 Kč	
<b>Celkové náklady</b>	<b>540 000 Kč</b>	
Celkové příjmy	726 000 Kč	550 000 Kč
Celkové výdaje	540 000 Kč	540 000 Kč
<b>Zisk/Ztráta</b>	<b>186 000 Kč</b>	<b>10 000 Kč</b>

Tabulka 8: *Finanční plán na rok 2009*

## 5.5 Ekonomické zhodnocení

Tak jako u každého projektu určeného k realizaci je i v této práci nutné provést ekonomické zhodnocení návrhu. Nejdůležitější částí tohoto zhodnocení je finanční plán předpokládaných příjmů, ze kterého lze zjistit, jaký ekonomický přínos pro firmu bude mít realizace navrženého projektu.

Ekonomický přínos pro firmu jako celek je zcela zásadní. Z navržených dat vyplývá, že relaxační centrum je samo schopno vytvářet roční hrubý zisk i v počáteční fázi provozu a v případě optimistického vývoje na úrovni průměrně 150 000 Kč. Tento zisk se, však již zvyšovat zcela zásadně nebude, jelikož kapacita místa je zcela vyčerpána. Pokud vezmeme do úvahy fakt, že se jedná pouze o jednu SBU firmy, jsme s tímto zcela spokojeni.

## 5.6 Analýza rizik

Navržený způsob řešení problematiky vytvoření relaxačního centra žádným výrazným způsobem neovlivní chod firmy. Změny v počtu osob zaměstnanců ani rozšíření technickém vybavení, nebude mít žádný vliv na již existující SBU. Na vytvoření originálního designu relaxačního centra bude pracovat majitel, který bude předávat své návrhy ke konzultaci přímo architektovi a ten je zpracuje do projektové dokumentace. Majitel má také vystudovanou v Praze FTVS obor osobní a kondiční trenér a tím si zajistí sám dohled nad přijatým personálem. Tyto znalosti budou využity i při tvorbě osobních kondičních plánů pro návštěvníky centra.

Stanovením rizik podnikatelského záměru jsou zhodnoceny negativní situace, které mohou nastat v důsledku velikosti nepříznivých dopadů na podnikatelský projekt vzhledem ke změnám podnikatelského prostředí a dále je zhodnocena flexibilita firmy na danou situaci reagovat.

Jedno z největších rizik tohoto podnikatelského záměru vidím v nárůstu potřeby finančních vstupů, a jelikož nechceme zatížit firmu půjčkou v bance, může se projekt rozkouskovat na jednotlivé etapy.

Velkým rizikem může být nezískání dostatečného počtu zákazníků. Toto riziko bude aktuální především v prvním období podnikatelské činnosti, ale firma se bude snažit eliminovat toto riziko dostatečnou propagací nabízených služeb.

Dalším rizikem může být změna celkového ekonomického prostředí – případné zvýšení cen potravin, či elektrické energie, což by se mohlo negativně projevit v nárůstu vstupních režijních nákladů a zároveň by nutila lidi začít více šetřit na svých volno-aktivitách.

Mezi další rizika mohou patřit problémy se zaměstnanci, kteří budou důležitou součástí pro vytvoření úspěšné firmy. Eliminovat toto riziko úplně nebude možné, jednatelka firmy se bude snažit předcházet tomuto riziku výběrem pracovníků na základě zvolených kritérií: znalosti v oboru, flexibilita, příjemné vystupování, přirozená inteligence.

## 5.7 Časový plán

Časový plán podnikatelského záměru poskytne důležité informace o době zahájení podnikatelské činnosti, o počátku startu projektu, o ostatních stanovených cílech firmy.

Rozdělení činností v časovém pořadí:

1. zpracování podnikatelského plánu - červen roku 2007
2. získání stavebního povolení - červenec roku 2007
3. zahájení marketingových činností - prosinec roku 2007
4. kolaudace a zahájení podnikatelské činnosti - leden roku 2008

	2007												2008												2009											
	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12					
<b>zpracování podnikatelského plánu</b>	█																																			
<b>Získání stavebního povolení</b>		█																																		
<b>Marketingová činnost</b>								█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█						
<b>Kolaudace a zahájení provozu</b>																																				

## 6 Závěr

V této diplomové práci jsem se pokusila navrhnout firmě PZK servis,s.r.o. kvalitní a také efektivní rozvoj podnikatelské činnosti cestou diverzifikace. Úspěšnost celého projektu bude záviset především na správně zvolené obchodní strategii, pochopení požadavků zákazníků a nabídce kvalitních služeb. Získanými finančními prostředky pak bude moci své aktivity podporovat a dále rozvíjet.

Pro úspěšné dosažení vytýčeného cíle práce bylo nutné projít různé oblasti týkající se externího a interního okolí, a v neposlední řadě také marketingu. Při řešení práce jsem vycházela především z informací, které mi poskytl majitel firmy. Přestože tyto informace vycházeli z jeho dřívějších zkušeností v této oblasti, bylo velmi dobře patrné, že vývoj jde neustále dopředu. Pro správné pochopení potřeb zákazníků jsme použili anketní lístky a pomocí dotazů zpracovali strukturu zákazníků.

Hlavními informačními zdroji pro tuto práci byla odborná literatura se zaměřením na strategické řízení a marketing. Nesmím opomenout nejvíce využívaný zdroj informací, kterým je bezpochyby Internet. Nabízí totiž nejaktuálnější informace ze všech požadovaných oblastí. Neocenitelnou pomocí byly provedené výzkumy některých společností zpřístupněné veřejnosti. Těch nebylo mnoho, neboť většina podmiňovala jejich zpřístupnění uskutečněním platby. Dalšími využitelnými informacemi by byly bezesporu informace od samotných

Vše je urychlováno a přesto, že vše neodkladně směřuje k umělé inteligenci, já věřím, že člověk k tomu, aby duševně rostl potřebuje nejen knihy popř. elektroniku ( audio a video kontakt), ale především osobní kontakt s lidmi. Tomu nasvědčuje i velká obliba e-mailu, který v podstatě nahrazuje psaní dopisů.

Co bychom pak dělaly my, ženy, které se kvůli kontaktu s muži kráslíme, držíme diety a při komunikaci s nimi využíváme nejen slov, ale také řeč těla?

A co by dělali muži? Za kým by se otáčeli, o čem by si povídali?

Není možné přehlížet fakta, ani potřebu neustálého udržování kroku s technickou revolucí v níž žijeme. Vše souvisí se vším a proto se budeme stále učit používat,

zdokonalovat, hledat a využívat všech novinek , a přitom se budeme neustále setkávat abychom si popovídali, usmáli se na sebe ( z očí do očí ), a mohli si podat ruce na důkaz sympatií a přátelství.

Volbu pro práci ženy, jež jsou od přírody předurčeny k mateřství, neustále se potýkají s problémy se svou váhou a tvarováním postavy. Cesta za zdravím a krásou většinou přivede ženy do sportovních zařízení a naším zájmem a přáním by mělo být jim dopomoci k tomu aby si sformovali postavu, dobře vypadaly a cítili se skvěle.

Mnoho lidí své problémy neradi řeší na veřejnosti před zraky všech, a proto je velice důležité od prvopočátku myslet na vhodně zvolenou polohu, vzhled, nabídku a především profesionální přístup provozovatelů a cvičitelů fitness center.

Jak vyplývá z ankety, relaxační centrum se zaměřením na ženy je dobrá volba. Také věkové zaměření na zralé ženy naprosto podtrhuje vizi pro zkvalitnění života aktivních, pracujících žen, které již mají děti. Tato kategorie také má největší zájem o zdraví životní styl a pořádání seminářů na dané téma bude jistě velice zajímavým přínosem..

Muži se sportovním aktivitám věnují, ale dávají přednost kolektivním sportům a na možnost návštěv v takovémto centru nereagují.

V době zkracování je jednou z nepřehlédnutelných součástí našeho života elektronika, elektronická komunikace a také elektronický obchod.

Vše je urychlováno a přesto, že vše neodkladně směřuje k umělé inteligenci, já věřím, že člověk k tomu, aby duševně rostl potřebuje nejen knihy popř. elektroniku ( audio a video kontakt), ale především osobní kontakt s lidmi. Tomu nasvědčuje i velká obliba e-mailu, který v podstatě nahrazuje psaní dopisů.

Zpracování tohoto tématu bylo velmi zajímavé a přineslo mi řadu nových poznatků a zkušeností. Cením si vstřícnosti lidí, kteří mi zpřístupnili potřebné informace nebo mi byli nápomocni svými zkušenostmi a radami.

## 7 Seznam použité literatury

1. BLACKWELL, E. *Podnikatelský plán*. 1. vyd. Praha: Readers International Prague, 1993. 134 s. ISBN 80-901454-1-8
2. WUPPERFELD, U. *Podnikatelský plán pro úspěšný start*. 1. vyd. Praha: Management Press, 2003. 159 s. ISBN 80-7261-075-9
3. KEŘKOVSKÝ, M. a VYKYPĚL, O. *Strategické řízení: teorie pro praxi*. 3. vyd. Praha: C.H.Beck, 2002. 172 s. ISBN 80-7179-578-X
4. MALACH, A. a kolektiv. *Jak podnikat po vstupu do EU*. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, 2005. 528 s. ISBN 80-247-0906-6
5. FOTR, J. a SOUČEK, I. *Podnikatelský záměr a investiční rozhodování*. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, 2005. 356 s. ISBN 80-247-0939-2
6. GRUNWALD, R. a HOLEČKOVÁ, J. *Finanční analýza a plánování podniku*. 2. vyd. Praha: Vysoká škola ekonomická v Praze, 2001. 197 s. ISBN 80-7079-587-5
7. HISRICH, R. D. a PETERS, M. P. *Založení a řízení nového podniku*. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, 1996. 501 s. ISBN 80-85865-07-6
8. KORÁB, V. a MIHALSKO, M. *Založení a řízení podniku*. 1. vyd. Brno: Vysoké učení technické v Brně, 2003. 160 s. ISBN 80-214-2510-5
9. KOTLER, P. *Marketing podle Kotlera Jak vytvářet a ovládnout nové trhy*. 1. vyd. Praha: Management Press, 2000. 258 s. ISBN 80-7261-010-4
10. NĚMEC, V. *Projektový management*. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, 2002. 184 s. ISBN 80-247-0392-0

11. STRUCK, U. *Přesvědčivý podnikatelský plán. Předpoklad získání potřebného kapitálu*. 1. vyd. Praha: Management Press, 1992. 136 s. ISBN 80-85603-12-8
12. TRACY, B. *Jak úspěšně řídit firmu*. 1. vyd. Brno: Computer Press, 2004. 129 s. ISBN 80-251-0175-4
13. VALACH, J. *Finanční řízení podniku*. 2. vyd. Praha: Ekopress, 2001. 447 s. ISBN 80-86119-21-1
14. KEŘKOVSKÝ, M. *Moderní přístupy k řízení výroby*. 1. vyd. Praha: C. H. Beck, 2001. 115 s. ISBN 80-7179-471-6
15. SOLAŘ, J. a BARTOŠ, V. *Rozbor výkonnosti firmy*. 2. přepracované vyd. Brno: Vysoké učení technické v Brně, 2003. 173 s. ISBN 80-214-2515-6
16. BARROW, C., *Základy drobného podnikání*. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, 1996. 446 s. ISBN 80-85465-11-1

### **Ostatní použité zdroje**

1. <http://www.mfcr.cz>
2. <http://www.czso.cz>
3. <http://www.mapy.cz>
4. <http://www.zakony.oj.cz>















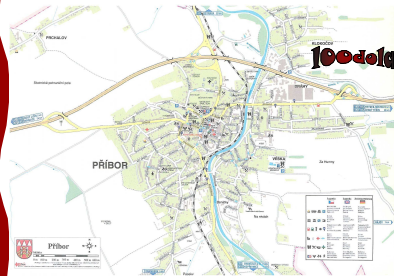
## ANKETA

1. Pohlaví: M  Ž
2. Věk: 6-16  17-27  28-46  47-67  jiný
3. Myslíte si, že město Příbor nabízí dostatečnou nabídku sportovních a relaxačních aktivit? ANO  NE
4. Jaké aktivity zde postrádáte?.....
5. Dbáte na zdravý životní styl? ANO  NE
6. Uvítali by jste možnost navštěvovat relaxační centrum? ANO  NE
7. Které aktivity upřednostňujete?  Kolektivní( fotbal, basketbal...)  
 Individuální ( tenis, squash...)  
 Aktivní ( plavání, jóga...)  
 Pasivní ( sauna, masáže...)
8. Jaké složení sportovních a relaxačních aktivit je pro vás optimální?  
(př. Fitnes, sauna, masáže, bazén, perličková lázeň, bar, hlídání dětí )  
.....  
.....
9. Které dny a hodiny, jsou pro vás zajímavé jako otevírací doba?  
.....
10. Navštěvovali by jste regenerační a relaxační centrum v Příboře?  
ANO  NE
11. Vaše náměty a postřehy:  
.....  
.....

Vyplněné anketní lístky odevzdejte prosím na městském informačním centru v pracovní dny v době od 8:00 do 17:00 hod. do konce dubna 2007. Jestliže uvedete své jméno a adresu, dostanete se do slosování o volné vstupy do regeneračního, relaxačního a sportovního centra Pohyb Zdraví Krása servis,s.r.o. v Příboře, které bude zahajovat svůj provoz v lednu 2008 .

# BAR 100dola

Sadová 1247, Příbor  
tel.: 606 719 710



Buďte originální a pro své oslavy, párty či večírky zvolte  
BAR 100dola

Datum  
Svazek 1,

# BAR 100dola

Sadová 1247, Příbor

<b>Pivo</b>	
BIRELL lahvévé pivo 0,5l	18,00
RADEGAST čepované 0,5l	17,00
RADEGAST čepované 0,3l	11,00

<b>Lihoviny</b>	0,4 dcl
RUM	15,00
FERNET OBYČ. CITRUS	24,00
VODKA	16,00
VODKA BROSKEV	15,00
KOSKENKORVA PEACH	20,00
FINSKÁ VODKA	31,00
PLUM VODKA	22,00
VODKA RUSSIAN ORIG.	34,00
MYSLIVEC	24,00
BECHEROVKA	24,00
SLIVOVICE JELINEK	28,00
HRUŠKOVICE JELÍNEK	28,00

<b>Likéry</b>	
LIQUEUR DE TEQUILA ROSE	49,00
Jahodový krémový likér na bázi tequily	
TOUSSAINT-KIQUER DE CAFÉ	49,00
„suchý“ kávový likér původem z Haiti	
POLAR JAHODA	20,00
GRIOTKA	20,00

<b>Tequily</b>	
CASCO VIEJO BLANCO	39,00
premium 70% Agave tequila - čistá	
CASCO VIEJO JOVEN GOLD	39,00
premium 70% Agave tequila – zlatá	
CASCO VIEJO 100% REPOSADO	49,00
100% Agave tequila – zrající 2 měsíce v dubovém sudu	

<b>Mezkal</b>	
MEZKAL CUSANO ROJO	49,00
100% Agave mezkal s červem larvy motýla	

<b>Rum</b>	
SAILOR JERRY SPICED RUM	49,00
spiced rum dle receptury Sailora Jerry Collinse	
BOTRAN ANEJO ORO	38,00
premium třetinový rum zrající 5 let v dubovém sudu metodou Sollera	
BOTRAN ETIQUETA BLANCA	34,00
Premium třetinový rum zrající 3 roky v dubovém sudu metodou Solera	

<b>Gin</b>	
<b>Hendricks</b>	49,00
Super premium gin s infuzemi růží a okurek	

Buďte originální a pro své oslavy, párty či večírky zvolte  
BAR 100dola

Datum  
Svazek 1,

# BAR 100dola

## Sadová 1247, Příbor

### JAKOSTNÍ VÍNA BÍLÁ 0,75L

**CHARDONNAY** 105,00  
Odrůda pochází z Burgundska. Vzhledově je podobná Rulandskému bílému. Víno z těchto hroznů je však plnější, kořenitější s ovocnými tóny a elegantní kyselinkou.

**RULANDSKÉ ŠEDÉ** 110,00  
Víno pocházející s Francie je zlatožluté barvy a plnou decentní kořenitou vůní. V chuti je víno kořenitě s nižším obsahem kyselin.

**TRAMÍN ČERVENÝ** 99,00  
Patří mezi vína s výraznou plnou, kořeněnou chutí. Barva je intenzivní, zlatožlutá. Víno má nižší obsah kyselin.

**VELTÍNSKÉ ČERVENÉ RANÉ** 99,00  
Je to úrodná a raná odrůda pocházející ze severní Itálie. Hrozny jsou červené barvy, a proto je barva vína i při rychlém lisování sytější. Víno tradičně obsahuje nižšího obsahu kyselin a neutrální chuti.

### JAKOSTNÍ VÍNA ČERVENÁ 0,75L

**CHABERNET SAUVINON** 115,00  
Velmi pozdně zrající odrůda vyžaduje záhřevné půdy pro lepší vyzrání. Jen na takových pak poskytuje víno s rubínově červenou barvou, v chuti připomínající černý rybíz.

**RULANDSKÉ MODRÉ** 110,00  
Odrůda s malým hroznem a malým množstvím barviv poskytuje víno s cihlově červenou barvou, sametovou chutí a vůní. Stářím nabývá na jakosti.

**ANDRÉ** 110,00  
Typický zástupce pozdních odrůd, křížec Frankovy a Svatovavříneckého vyšlechtěný na Moravě. Víno je granátové barvy, plně extraktivní a jemně sametovité. Ve vůni je možné cítit peckovité ovoce, borůvky a povidla.

**MERLOT** 120,00  
Elegantní víno s jemnou tříslovinkou, dobře vyváženou ovocnou chutí a typicky rubínovou barvou. Ve vůni cítíme náznak rybízu a fialek.

**ROZLÉVANÁ VÍNA** 1 dcl  
**MULLER THURGAU** 11,00  
**MODRÝ PORTUGAL** 11,00  
**PEÑASOL** španělské stolní víno 11,00

Rozlévaná vína podáváme také v 0,5l džbánu 50,00

Buďte originální a pro své oslavy, párty či večírky zvolte  
BAR 100dola

Datum  
Svazek 1,

# BAR 100dola

## Sadová 1247, Příbor

### PŘÍVLASTKOVÁ VÍNA 0,75L

**RYZLINK RÝNSKÁ POZDNÍ SBĚR** 155,00  
Právem bývá označován Králem vín. Výborné víno s výraznou chutí a vůní. Svěží kyselinka uchovává tomuto vínu skvělou chuť i po delší době zrání. Svým bukemtem je přirovnáván k vůni lipového květu.

**ZWEIGELTREBE POZDNÍ SBĚR** 165,00  
Rakouský křížec Frankovy a Svatovavříneckého. Tmavě granátová barva s fialovými odlesky a příjemný obsah tříslovin je typický pro tuto odrůdu. očekávejte příjemnou chuť sušeného ovoce.

**BOHEMIA SEKT růžový** 155,00

### TEPLÉ NÁPOJE

**ESPRESSO** 19,00  
Intenzivní a aromatická káva se sametově hebkou pěnou Crema – úžasný požitek z Espresso

**CAFFE LUNGO** 19,00  
Caffè Lungo je aromatický „dlouhý“ šálek kávy ze 100% pražené kávy Arabica s jemnou pěnou Crema. Někdy se mu taky říká velké Espresso.

**CAPPUCCINO** 30,00  
Káva cappuccino s dokonalou pěnou. Zroze- na z harmonie spojení 100% kávy Arabica se sušeným plnotučným mlékem.

**CHOCOCINO** 30,00  
Spojení kakaa se sušeným plnotučným mlékem, které silně, aromatické a vábívé kakao povznáší na čokoládu. Dokonalý nápoj pro mladé i starší. Prostě komfort doma.

**LATTE MACCHIATO** 30,00  
Jedním prostým krokem připravíme Latte Macchiato s báječnou pěnou a vyváženou chutí.

**HORKÉ JABLKO, BRUSINKA, HRUŠKA** 18,00

**ČAJE DLE NABÍDKY** 10,00

**TURECKÁ KÁVA** 17,00

**BOHEMIA CHIPS** dle nabídky 20,00

**SYROVÉ TYČINKY** 200g 24,00

Buďte originální a pro své oslavy, párty či večírky zvolte  
BAR 100dola

Datum  
Svazek 1,

**POHYB**

**ZDRAVÍ**                      **KRÁSA**

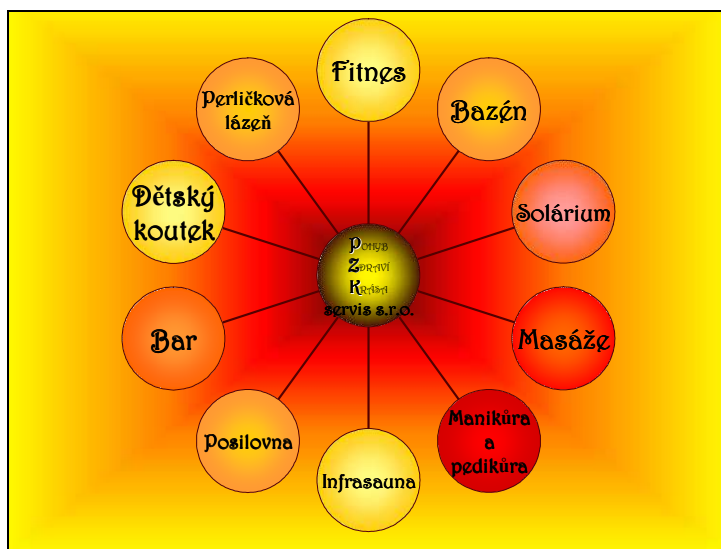


**ŽENY SOBĚ**  
na cestě k harmonii těla a duše

„Krása je věčnost, která na sebe hledí do zrcadla. Ale ty jsi to věčnost a ty jsi to zrcadlo.“  
Prorok Kahlil Gibran

„Kde hledat krásu, a jak ji najít, není-li ona sama vaší esencí i vaším průvodcem?“  
Prorok Kahlil Gibran

„S věkem přichází moudrost, a s časem porozumění.“  
šterý zákon, Kniha Jobova 12:12



## PZK servis, s.r.o.

### pohyb – zdraví - krása





**sídlo firmy: PZK servis, s.r.o.**  
Šadová 1247  
742 58 PŘÍBOR  
tel./fax: +420 556 723 323  
e-mail: [pzk@sandmg.cz](mailto:pzk@sandmg.cz)  
[www.zenysobe.cz](http://www.zenysobe.cz)

Odpovědná vedoucí:  
**Jana Flašková Břt**



- na jedním místě, pod jednou střechou pro všechny věkové kategorie...
- široká nabídka pro získání a zachování zdravé pohody těla a duše... Do konzultací s osobním a kondičním trenérem, (dle osobního zájmu) výplně dietetiky (kuchařka se základními údaji tj. váha, výška, výživa, výživa, zdravotních potíží)...
- \* sportovní trénink \* stravovací režim \* program zdraví \*
- Možnost návštěvy jednotlivých aktivit, či nákup permanentky se slevou, a možností výhry v soutěži o pobytový zájezd a moře pro 2 osoby.
- špeciální nabídky dle zájmu – na základě anket.
- Porádání odborných seminářů.
- Porádání víkendových pobytů pro ženy (možnost i s dětmi).
- Na objednávku: pedikúra, manikúra, nehtová modeláž, kosmetika...

# FITNES



## PŘEHLED A OBSAH PROGRAMŮ

### AEROBIC

Aerobní cvičení při výšší tepové frekvenci, tančební choreografie různá typická aerobní cvičení (high aerobic)

### VE MĚKČEJŠÍ

Aerobie pro pokročilá a fyzicky zdatnější cvičitelé, aerobní cvičení při výšší tepové frekvenci, různé typy tančební choreografie, Cardio obsahuje prvky high aerobicu, 20-min. hodina vělejšího zabruhu i posilování část (hraní, post, atd.)

### P-CLUB

Do aerobického rozvoje je vělejší část hodiny vělešením posilování partií (hraní, hráček, hráček a hráček). Hodina věleší pro začátečníky a je vělejší zpočátku cvičení.

### BOBY STYLING

Aerobické cvičení, vělejší část hodiny je vělešením aerobického cvičení kombinovanému a posilování celého těla, jsou posilování pomocí jako gumky, činka, tuče apod. Hodina věleší pro začátečníky a je vělejší zpočátku cvičení.

### AEROBIC-BOBY

Je kombinace aerobiku a body-stylingu. Hodina má věleší aerobickou (hraní) a posilovací část, která je vělešením posilování posilování partií těla a správné držení. jsou posilování pomocí jako gumky, činka, tuče apod. Hodina věleší pro středně pokročilá a je vělejší zpočátku cvičení.

### BOBY MIX

Do aerobického rozvoje je vělejší část hodiny je vělešením aerobického cvičení kombinovanému a posilování partií těla, jsou posilování pomocí jako gumky, činka, tuče apod. Hodina věleší pro začátečníky a středně pokročilá.

### PILATES

Intenzivní cvičení kombinující prvky jógy, posilování, gymnastiku a dle zájmu na správné držení. Technika posilování trvá při výše hraní či bolalu, úklon je posilování aerobické skupiny, dochází k fyzické rovnováze a tak zabraňuje nad svým klam. Guma jsou zaměřeny na rovnovážný prvky celé postavy. Žádní držení těla a posilování hracího postavy. Často se využívají různé drabovací pomůcky (např. různé váhy, míče, malé podložky apod.) Věleší cvičení se provádí na podložce, není podívat opakování při maximálním soustředění a koncentraci na přesnosti provedení. Přijímá k úspěchu je provedení hracího cvičení a správné držení. Guma hrací se zaměřuje, přidejte na avadivo trupu a zpevnění hracího. Je ideální jako cvičení i jiných formách aerobiku a cvičení.

### VE PILATES

Hodina kombinující aerobickou rozvítku a posilování ve stylu Pilates.

### FIT ZDĚL

Gymnastické cvičení na všech mších kombinující posilování, posilování a relaxaci. Vhodné pro začátečníky - cvičení se se základními prvky aerobiku ale i pokročilá - příjemné zpevnění a dle zájmu provádění těla.

### VE BILU

Kombinace prvky z hodiny aerobiku a fit-balu.

# POSILOVNA



## • Dámská posilovna

Jako celé studio i posilovna je vyhrazena pouze ženám. Na ploše 145 m<sup>2</sup> najdete vybavení na procvičení všech důležitých partií ženského těla. Posilovna má vlastní šatny a sociální zařízení. Š evičením vám poradí vyškolený personál. Těšíme se na vás!

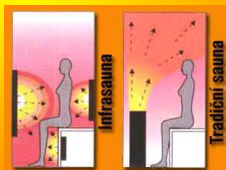


# BAZÉN – plavání, aquaerobic



**Aqua aerobic představuje velmi účinný nástroj** udržení fyzickou kondici. Voda klade odpor ve všech směrech, ve kterých se při cvičení pohybuje. Neustálým vyrovnáním těžiště **posilujete jak držení tak i záďové svaly** aniž byste se na tuto svalovou skupinu klenčivě zaměřili. Díky hydrostatickému tlaku vody na tělo, dochází automaticky ke snížení krevního tlaku a ke **zlepšení srdeční funkce** při evičení. Při pohybu ve vodním prostředí dochází ke **zrychlení hojivých procesů** svalů, kloubů, kostí a kloubů. Při posilování nelze oddělit jednotlivé svalové skupiny. **Posilujete vždy sval proti svalu** - obě svalové dvojice. Je tedy zaručena **vyváženost cvičení!** Nedoceházi ke svalovým dysbalancím - svalové nerovnováze, což by v opačném případě mohlo znamenat ohrožení funkčnosti kloubů. Nedoceházi k nadměrnému růstu svalové tkáně, ale **postupně se nahrazuje tuková tkáň** svalovou hmotou. Voda klade **12x** větší odpor než plynné prostředí, to pro svaly vytváří **acuobnou posilovnu!** Nelze oddělit trénink síly a vytrvalosti. Tlak vody působí na povrch těla a zvyšuje prokrvení pokožky, pojivové tkáně a svalů. Trénujeme současně kardiorespirační kondici, sílu, vytrvalost, ochobnost, koordinaci, ryeobost, hbitost a zároveň dochází k formování postavy. Pohyb ve vodě působí příjemně a má vliv na psychické i fyzické uvolnění, při už je Vaším cílem snížení hmotnosti, formování postavy, zvýšení svalové síly nebo jen zrychlení rehabilitace po drážce, přejí Vám hodně úspěchů.

# INFRASAUNA



**INFRASAUNA**

Infraradiální kapeňný systém (dále jen ITS) byl zprovozněn vyzkoušen v úhradně v oblasti švýcarska. V průběhu posledních 22 let poznali a čínili oběti a lékaři ozdravné účinky oběti použití infraradiálního záření a získali přitom řadu zkušeností.

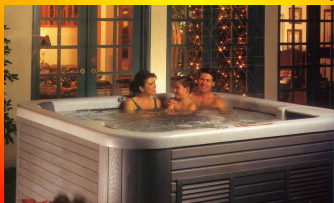
Členění a německé lékaři používají výsokou rozvinutou formu terapie a infraradiálním zářením, uvádí MUDr. Jit. Marek majitel zkušenosti z vlastní rehabilitačního centra.

Ona jsou infraradiální používání širokou veřejností, a tak nacházejí uplatnění nejen ve zdravotnictví, ale i v rehabilitačních či kosmetických centrech, ve sportovních klubech, v hotelích a rekreačních střediscích a hlavně v domácnostech po celém světě. Samozřejmě je, že jejich kvalita odpovídá všem i zařazením bezpečnostním normám.

ITS se rychle dostává do popředí širokého zájmu. Infrasauna představuje novou generaci saun, fungujících na zcela odlišném principu než sauny nám dovozené. Především, mají větší účinnost vykouřel vytvářejí atmosféru tohoto infraradiálního kapeňného systému, byli mi, například na olympijských hrách v roce 1996, kde byla infrasauna vyhlášena saunou pro GT.

- Přínové účinky ITS**
- Posílení kardiovaskulárního tréninku
  - Účinky na imunitní systém
  - Společnosti zdraví a kontrola metabolismu
  - Eliminace toxických látek z těla
  - Infraradiální termální systém a krásná infraradiální kapeňný systém a odlišná infraradiální kapeňný systém, relaxace a uvolnění

# PERLIČKOVÁ LÁZEŇ



- **Kouzelní pohoda pro všechny věkové kategorie**
- Podvodní masáž pro vaše klouby, páteř a duši.
- Stále horká koupel...teba i v zasněžené zahradě!
- Maximálně pro 7 osob.

Rozhodnutí sborn a rozdílný sborn jsou nezvratní přírodní masáže se vzdušným zářením, a tak asi každý člověk nacházíme lázeň příjemně osvěžení a uvolnění, který mu nabízí perličková a trysková lázeň. Široká volba různorodých trysek nabízí vodní masáž podle okamžitých potřeb, od intenzivní po měkkou masáž, dokonale regenerující vášnivý sval. Variabilitou použití sedadla v poloze sezení nebo ležání zaručuje velkou komfort optimálního nastavení.



# SOLÁRIUM



**Účinky solária**

Solária opalují nejen dokonale, ale napomáhají také a velkým úspěchům při kožních problémech jako například pigmentační poruchy, ekzém, neurodermatis, psoriasis, ale také při rymatismu, ischiase, astmatu, nádorovém onemocnění, při nedostatku kalcia. Pozitivně působí na psychiku lidí, poskytují imunitní systém a celkový zdravotní stav. Jsou určena všem věkovým kategoriím.

- Opalování v soláriu**
- díky jeho vyváženému spektru UV-záření :
  - zvyšuje přirozenou obrannou schopnost organismu
  - působí preventivně proti ekhípeze a nachlazení
  - tlumí vznik ekhípeze
  - zlepšuje metabolismus kůže
  - podporuje tvorbu vitamínu D3 - nutný pro vázání vápníku v kostech (předcházení osteoporóze)
  - zlepšuje chronický stav většiny kožních onemocnění (např. lupénka, atopický ekzém)
  - pomáhá při bolestech zad a kloubů
  - pomáhá zvyšovat tělesnou výkonnost
  - působí preventivně proti depresím
  - zlepšuje krevní oběh

# MASÁŽE



**RELAXAČNÍ MASÁŽE**  
 CELOTĚLOVÁ NEBO ČÁSTEČNÁ MASÁŽ POMOČÍ ČISTÝCH ROSTLINNÝCH OLEJŮ A AROMATICKÝCH ESENCÍ PŘI POSLEDNÍ RELAXAČNÍ NÁDĚBĚ.

**AKUPRESURNÍ**  
 KOMBINACE JEMNÝCH POKRKAČOVÁNÍ A RELAXAČNÍ NÁDĚBĚ

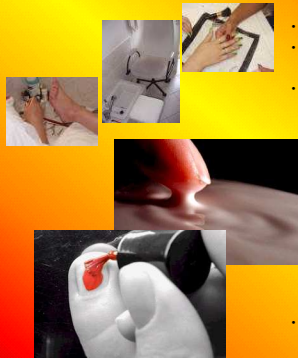
**TIŠTĚ** - BOLESTI, STRES, ÚNAVA, DEPRESE A JINÉ NEGATIVNÍ STAVY

**DOVEDAVUJÍ** - OBRANYSCHOPNOST PŘI CHRONICKÉ ÚNAVĚ, LÉTKOVOU VÝMĚNU PŘI NEDOSTATKU POHYBU ( OSOBY STÁRŠÍ, REKONValesCENTI )

**ORGYČNÍ A ZEPRAJŮ** - REGENERACE A OČIŠTĚ ORGÁNIZMU

- Masáže klasické** - zákazník je využívají především jako pravidelnou prevenci nebo jako uvolnění při dlouhodobém přetěžování některých partií těla.
- Masáže - manuální lymfodrenáž** - kvalitní ručně provedené masáže pomáhá rozpráskat lymfatické soustřed, odstranit nebo zmírnit otoky. Při edémůvé uvolňuje mezibuněčné prostory mezi tukovými buňkami, v obličejí přispívá k vyčištění a rozjasnění pleti.
- Masáže reflexní** - jedná se o masáže zad, kde se používají vybrané masážní hmaty. Tato terapie ovlivňuje nervová zakončení v kůži, podkoží a svalch a tím pracuje efektivně s vnitřními orgány.
- Formování postavy** - jsou relaxační masáže, kdy o účinnosti esle kúry rozhoduje jak posel ležení tak i zapracování speciálního výsece kvalitního oleje, ve kterém je kromě dobře známé skotice ještě několik jiných účinných přírodních látek. Vaše kúza bude krásně hbitá a pružná a díky centimetrů byl na našich klientkách stejím nejen na obličejí, ale hlavně při měření centimetrů. Tuto kúru je nutné objednat, protože je časově náročná.
- Chromasáž** - uvolňuje napětí v oblastech šíje, ramen, dekoltu, krku, obličejí a vlasové části hlavy. Je prováděna jemnými a velmi příjemnými hčými pohyby a poklepy. Využívá biohormonálních technik indických masáží hlavy. Celkové doebází k opětovnému rozpráskání obsahu lymfatických drah.

# Manikúra a pedikúra



- Péče o ruce a nohy** - od základní manikúry a pedikúry až po složité malíkování nehtů
- Ruce i nohy potřebují poctivý přístup během celého roku. Nejen v létě je nutné jim věnovat pozornost. Nezapomenout si přečt, aby někdo podle rukou poznal, kolik nám opravová je, a aby naše nohy byly jako strážníci.
- V létě je péče pro každou z nás samozřejmostí, ovšem v zimě už toto pravidlem nechává. Protože se je ochotná a není vidět, na to občas zapomínáme... ruce i pod rukávem a ponožkám se skrývají části **HYDRATIO** to je tudíž nezbytné o ně a láskou pečovat!
- Péče o ruce**  
 Zima vyžaduje naši péči... Tak to sdráha je... A čím větší je mráz, tím důležitější má na naši pokožku být. Kúza praská, je vysušená a zardulá o výřiví třpi. Pamatujte si přečt, prosím, že je lepší počkat neově v mrazu rukavice. Efektivní si tím mnoho starostí a přetěžování stárnoum kúza na rukou. Čím častěji ruce myjete, tím častěji je také křupuje. Jak už jsem psala, voda pokožku velmi vysušuje, navíc v kombinaci s mydlem, hčívá vysušování mchém intenzivnější (nejméně-li se o mytí a o obsahem kúza). Používejte **krém speciální určené pro péči o ruce**. Obsahují látku, která vaše ruce poctívají a doebají jim potřebnou vláhu. V běžných supermarketech je těchto krémů napřekárné množství a máte, volit mezi různými značkami a různými obsahy účinných látek, hčímek apod... (třpi si přečt, co krém obsahuje a na jaký účel ruce je určen). Pro běžný den použijte krém, který nezanechává na rukou mastný film. Pokud se ale chystáte do hor (například lyžování a občerstvíte, že tam bude velký mráz, kúza použijte krém co nejmasnější, daleko lépe vám ruce ochrání.
- Péče o nohy**  
 Především popráskaných pat je mně vyvolává pocit nevolnosti... K čemu prosím nepatří (ovšem k máz také ná) kúza nohy si máte udržet v jakémkolí věku. Záleží pouze na vás, zda máte zájem vypadat dobe a starat se o své. Vím, ovšem, že když je někdo starší, tak má i vysušnější kúza, jsou například nepodstatnější - a všem samozřejmá rostou nehty pokožky, ovšem a tím je nutné počítat, a pak nás nemáte nie překvapit.

# BAR A DĚTSKÝ KOUTEK



- Považuje se za samozřejmé, že součástí komplexních služeb a pro zajištění maximální pohodlí pro naše návštěvníky je příjemná obsluha personálu, zajištění jeho nejvyšší kvalifikace a znalosti v nabízeném oboru.
- BAR**  
 Přiferné prostředí a skvělá obsluha, zajištění všem návštěvníkům si v klidu poslezt a popovídat. V letních měsících bude nabídka rozšířena o venkovní posezení.
- DĚTSKÝ KOUTEK**  
 Sezda bezplatnou péči o rozvíjení nabídkou směšijící k vaší plně spokojenosti je možnost hčání dětí, pod dohledem zkušeného personálu. Tímto se snažíme vyjit vstří předčívám maminkám na možnáž dovolené.
- Čištění maminek a dětí
- Možnost zapůjčení sportovního náčiní: petangaz, volejbalový míč, stolní tenis...

# OTEVÍRACÍ DOBA - CENÍK

Pondělí	8.00 – 21.00 hod.
Úterý	8.00 – 21.00 hod.
Štředa	8.00 – 21.00 hod.
Čtvrtek	8.00 – 21.00 hod.
Pátek	8.00 – 21.00 hod.
Šobota	8.00 – 21.00 hod.
Neděle	8.00 – 21.00 hod.

Odpovědný vedoucí: Jana Haštabová Bř

## RECIC a POSILOVNA

Jednotlivá hodina (60min) 50,-  
 Jednotlivá hodina (30min) 20,-  
 Měsíční vstupné pro studenty 14-16 hod. 30,-  
 Hodiny pro děti 20,-  
 Tréninkové programy individuálně dle dohody a trenžkou

## PERMANENTNÍ NA SABLONU a DO POSILOVNY

**Na zápis: karty občitně automaticky slouží:**  
 - karetní, poplatky 10%  
 - karetní, poplatky + dopoledna 20%  
 - občitník, nápoje 5%  
 - solariu + infrasauna 10%

## SOLARIUM a INFRAKABINA a PERLICOVÁ LÁZEŇ

Solariu 1 min / 8,50  
 Infrasauna 30 min / 30,-  
 Dětské lázeň 50 min / 20,-  
 Zápisné ručníku 20,-  
 Záložna na kš 50,-

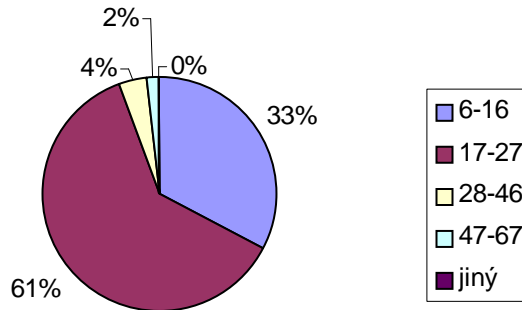
## AKTIVACE

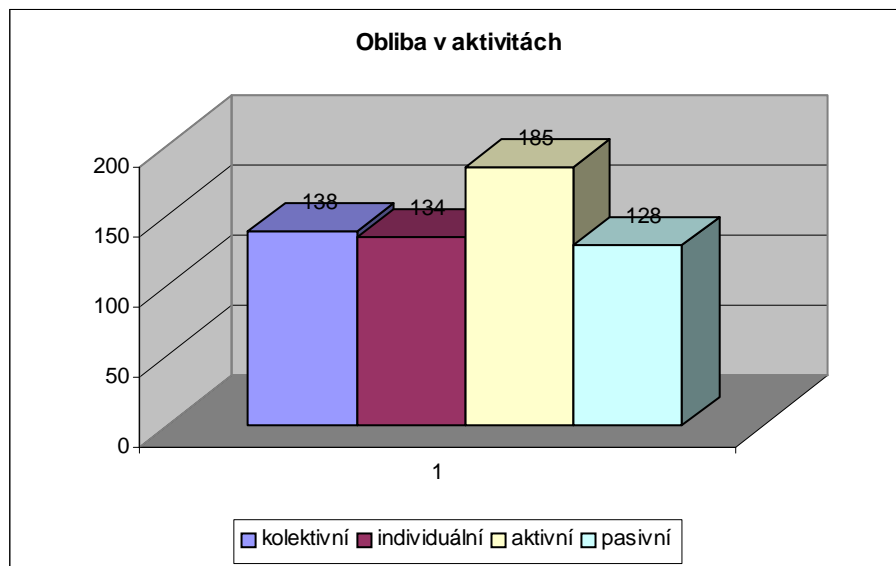
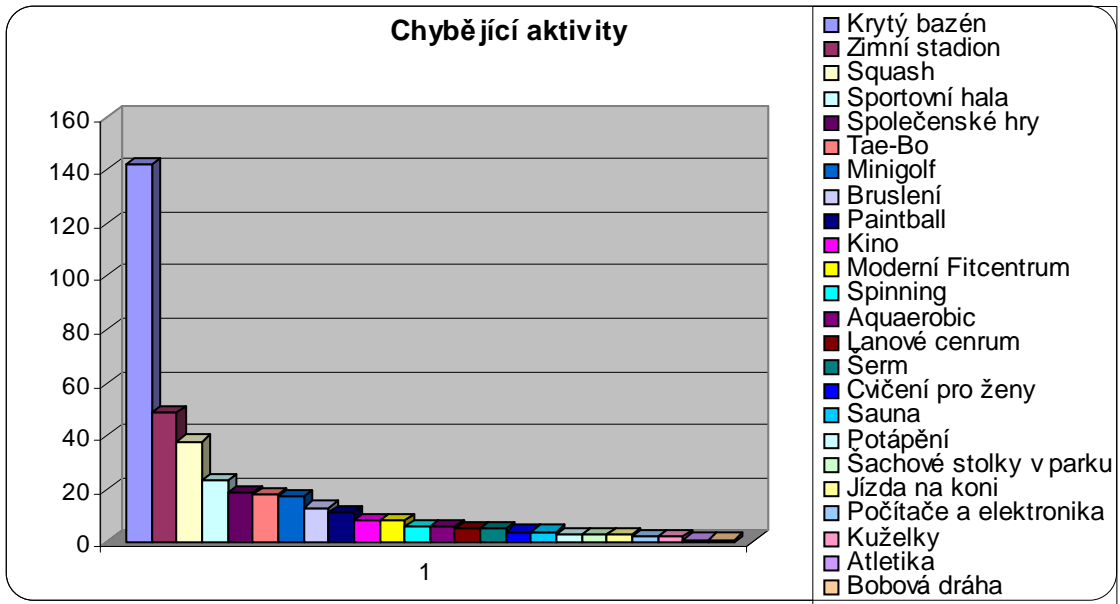
<b>Klasická</b> 30 min / 20,-	<b>Sportovní</b> 30 min / 20,-
<b>zápis</b> 20 min / 20,-	<b>zápis</b> 20 min / 20,-
<b>20 min / 20,-</b>	<b>dotní koncept</b> 20 min / 20,-
<b>dotní koncept</b> 20 min / 20,-	<b>dotní koncept</b> 20 min / 20,-
<b>dotní koncept</b> 20 min / 20,-	<b>dotní koncept</b> 20 min / 20,-

Hodnotové reflexní masáž dotních konceptů via přijde na 450 Kč.

**Při použití zápisné karty, výrazně ušetříte.**  
**Mocno individualní nabídky.**  
**Sluhy pro skupiny.**

Skladba dle věku





Pohotové peněžní prostředky / Krátkodobé dluhy	52,82	25,65	0,22	33,23
(Oběžná aktiva - Zásoby) / Krátkodobé dluhy	75,70	34,35	98,90	179,95
Oběžná aktiva / Krátkodobé dluhy	75,70	86,59	99,23	179,95
Peněžní tok z provozní činnosti / Krátkodobé dluhy	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>ČISTÝ PRACOVNÍ KAPITÁL</b>	<b>18</b>	<b>67</b>	<b>-11</b>	<b>1607</b>

#### Ukazatele řízení dluhu, finanční a majetkové struktury

Dluhy / Aktiva	59,62	63,83	90,99	50,40
Dlouhodobé dluhy / Vlastní jmění	0,00	43,26	0,00	0,00
<b>VLASTNÍ JMĚNÍ / AKTIVA</b>	<b>40,38</b>	<b>36,17</b>	<b>9,01</b>	<b>49,60</b>
Vlastní jmění / Stálá aktiva	112,00	81,79	97,61	533,15
Stálá aktiva / Aktiva	36,06	44,22	9,23	9,30
Stálá aktiva / Oběžná aktiva	69,77	105,98	10,22	10,26
Dlouhodobý kapitál / Stálá aktiva	112,00	117,18	97,61	533,15
Čistý pracovní kapitál / Oběžná aktiva	8,37	18,21	-0,24	44,43
Čistý pracovní kapitál / Aktiva	4,33	7,60	-0,22	40,30
Vlastní jmění / Cizí kapitál	67,74	56,66	9,90	98,41
Dluhy / Oběžná aktiva	115,35	152,99	100,78	55,57
Krátkodobé dluhy / Pasiva	68,27	48,19	90,99	50,40
Zásoby / Aktiva	0,00	25,17	0,30	0,00
Hmotný IM v zůstatkových cenách / Aktiva	36,06	14,63	9,23	7,20
Dluhy / Vlastní jmění	147,62	176,49	1009,80	101,62

#### Ukazatele využití aktiv

Tržby / Aktiva	4,56	1,14	3,25	0,02
Tržby / Stálá aktiva v zůstatkových cenách	12,65	2,58	35,25	0,18
Výkony / (HIM v zůst.cenách+NIM v zůst.cenách)	12,65	5,67	1,04	4,34
Tržby / HIM v zůstatkových cenách	12,65	7,81	35,25	0,23
Tržby / Oběžná aktiva	8,83	2,74	3,60	0,02
Tržby / Zásoby	0,00	4,54	1080,87	0,00
Doba obratu zásob <span style="float:right">[=Zásoby/(Tržby/360)]</span>	0,00	79,36	0,33	0,00
Tržby / Pohledávky	29,20	27,22	3,62	0,02
Doba obratu pohledávek <span style="float:right">[=Pohledávky/(Tržby/360)]</span>	12,33	13,23	99,34	16085,45
Doba obratu obch.dluhů	58,64	74,74	1747,45	530,09

#### Ukazatele ziskovosti

(HV PŘED ZDANĚNÍM + NÁKL.ÚROKY) / AKTIVA	63,70	31,86	29,86	76,43
Hosp.výsledek před zdaněním / Aktiva	63,70	31,86	29,86	76,43
(Hosp.výsledek po zdanění + Nákl.úroky) / Aktiva	16,35	22,45	5,30	38,34
Hosp.výsledek po zdanění / Aktiva	16,35	22,45	5,30	38,34
Hosp.výsledek před zdaněním / Vlastní jmění	157,74	88,09	331,40	154,10
Hosp.výsledek po zdanění / Vlastní jmění	40,48	62,07	58,80	77,30
Hosp.výsledek před zdaněním / Tržby	13,96	27,90	9,18	4618,18
Hosp.výsledek po zdanění / Tržby	3,58	19,66	1,63	2316,67
Hosp.výsledek po zdanění / Stálá pasiva	40,48	43,33	58,80	77,30
Hosp.výsledek po zdanění / Náklady celkem	3,72	24,47	1,66	9,29
Hosp.výsledek po zdanění / Čistý pracovní kapitál	377,78	295,52	-2400,00	95,15
Hosp.výsledek po zdanění / Základní jmění	68,00	198,00	264,00	1529,00
Provozní HV před zdaněním / Celkový HV před zdaněním	40,00	58,72	18,95	74,15

