

MRKL s. r. o.

L. Machová J. Novák R. Pilík M. Zeman

Cíl projektu

Do tři čtvrtě roka založit firmu zabývající se organizací kulturních akcí v regionu Ústí nad Labem, zaujmout místo na trhu a získat průměrně 8 zakázek za měsíc.

Tým a role

- Rošťa – projektový manažer
- Martin – účetnictví a rozpočet
- Kuba – krizový manažer
- Laila – reklama a marketing

Následují fáze projektu. . .

Fáze 1

= založení s.r.o

- **Časový plán:** 14 dní
- **Finanční plán:**
 - vklad od zakladatelů 80 000 Kč
 - zápis do obchodního rejstříku -8 700 Kč
 - **výsledně 71 300 Kč**

Fáze 2

= získání investic a sponzorů

- **Časový plán:** 2 měsíce
- **Finanční plán:**
 - dotace pro začínající firmy 30 000 Kč
 - sponzoring O2 digitalizace 80 000 Kč
 - doprava -2 000 Kč
 - **výsledně 179 300 Kč**

■ **Partneři:**

- Kofola
- Pilsner Urquell
- Květinové Studio Jana
- Domov Pro Seniors Dobřetice
- Strážnické brambůrky

Fáze 3

= získání zdrojů

- **Časový plán:** 1 měsíc
- **Finanční plán:**
 - digitalizace –80 000 Kč
 - pronájem kanceláře –5 000 Kč
 - kauce za pronájem –10 000 Kč
 - doména –200 Kč
 - doprava –2 000 Kč
 - **výsledně 82 100 Kč**

Fáze 4

= získání prvotních zakázek

- **Časový plán:** 2 měsíce
- **Finanční plán:**
 - pronájem kanceláře -10 000 Kč
 - marketing -20 000 Kč
 - doprava -4 000 Kč
 - zakázky 80 000 Kč
 - **výsledně 138 100 Kč**

Fáze 5

= dosažení cíle

- **Časový plán:** 3 měsíce
- **Finanční plán:**
 - pronájem kanceláře –15 000 Kč
 - marketing –30 000 Kč
 - doprava –12 000 Kč
 - zakázky 300 000 Kč
 - **výsledně 381 100 Kč**

Plánovaná návratnost je **376 %**.

SWOT analýza

Silné stránky

- znalost prostředí a lidí
- osobní oslovení partnerů
- spolupráce s městem

Slabé stránky

- málo zaměstnanců
- menší cílový trh než ve větších městech

SWOT analýza

Příležitosti

- slabá konkurence
- rozšíření do okolních okresů
- regionální média jsou levná a účinná

Hrozby

- vznik konkurence
- sezónnost a špatné počasí
- malý počet zakázek

- sezónnost a špatné počasí
 - význam: $5 \cdot 3 = 15$
 - řešení: kontrola předpovědi, sledování trendů
- vznik konkurence
 - význam: $2 \cdot 5 = 10$
 - řešení: dobré vztahy s klienty, monopolizace trhu
- nezískání dalších dotací
 - význam: $2 \cdot 3 = 6$
 - řešení: tvorba vlastního kapitálu, šetrné hospodaření s financemi, nosit manželce starosty kytku

- po skončení projektu možnost expanze – nové regiony, více zaměstnanců. . .

Děkujeme za pozornost.