

Projekt založení podniku služeb Power Plate studia v Uherském Brodě

Bc. Darina Bartková

Diplomová práce
2013



Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně
Fakulta managementu a ekonomiky

Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně
Fakulta managementu a ekonomiky
Ústav podnikové ekonomiky
akademický rok: 2012/2013

ZADÁNÍ DIPLOMOVÉ PRÁCE

(PROJEKTU, UMĚLECKÉHO DÍLA, UMĚLECKÉHO VÝKONU)

Jméno a příjmení: **Bc. Darina Bartková**
Osobní číslo: **M100688**
Studijní program: **N6208 Ekonomika a management**
Studijní obor: **Podniková ekonomika**
Forma studia: **prezenční**

Téma práce: **Projekt založení podniku služeb - Power Plate studia
v Uherském Brodě**

Zásady pro vypracování:

Úvod

I. Teoretická část

- Na základě dostupné literatury zpracujte teoretická východiska týkající se oblasti založení podniku poskytujícího služby.

II. Praktická část

- Proveďte analýzu současného stavu na místním trhu v oblasti nabídky a poptávky fitness služeb.
- Vytvořte konkrétní projektové řešení založení podniku poskytujícího služby v oblasti fitness.

Závěr

Rozsah diplomové práce: **cca 70 stran**
Rozsah příloh:
Forma zpracování diplomové práce: **tištěná/elektronická**

Seznam odborné literatury:

SYNEK, M. a kol. Podniková ekonomika. 4. dopl. vyd. Praha: C. H. Beck, 2006. 475 s. ISBN 80-7179-892-4.

SYNEK, M. Manažerská ekonomika. 4. aktualiz. vyd. Praha: Grada Publishing, a.s., 2007. 464 s. ISBN 978-80-247-1992-4.

VAŠTÍKOVÁ, M. Marketing služeb : efektivně a moderně. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, a.s., 2008. 232 s. ISBN 978-80-247-2721-9.

VEBER, J., SRPOVÁ, J. Podnikání malé a střední firmy. 2. aktualiz. vyd. Praha: Grada Publishing, 2008. 311 s. ISBN 978-80-247-2409-6.

VOSOBA, P. Dokonalé služby. Praha: Grada Publishing, 2003. 164 s. ISBN 80-247-0847-7.

Vedoucí diplomové práce: **Ing. et Ing. Lucie Sára Závodná, Ph.D.**
Ústav podnikové ekonomiky
Datum zadání diplomové práce: **21. června 2013**
Termín odevzdání diplomové práce: **12. srpna 2013**

Ve Zlíně dne 21. června 2013


prof. Dr. Ing. Drahomíra Pavelková
děkanka




doc. Ing. Boris Popesko, Ph.D.
ředitel ústavu

PROHLÁŠENÍ AUTORA DIPLOMOVÉ PRÁCE

Beru na vědomí, že

- odevzdáním diplomové práce souhlasím se zveřejněním své práce podle zákona č. 111/1998 Sb. o vysokých školách a o změně a doplnění dalších zákonů (zákon o vysokých školách), ve znění pozdějších právních předpisů, bez ohledu na výsledek obhajoby 1);
- beru na vědomí, že diplomová práce bude uložena v elektronické podobě v univerzitním informačním systému dostupná k nahlédnutí;
- na diplomovou práci se plně vztahuje zákon č. 121/2000 Sb. o právu autorském, o právech souvisejících s právem autorským a o změně některých zákonů (autorský zákon) ve znění pozdějších právních předpisů, zejm. § 35 odst. 3 2);
- podle § 60 3) odst. 1 autorského zákona má UTB ve Zlíně právo na uzavření licenční smlouvy o užití školního díla v rozsahu § 12 odst. 4 autorského zákona;
- podle § 60 3) odst. 2 a 3 mohu užít své dílo – diplomovou práci - nebo poskytnout licenci k jejímu využití jen s předchozím písemným souhlasem Univerzity Tomáše Bati ve Zlíně, která je oprávněna v takovém případě ode mne požadovat přiměřený příspěvek na úhradu nákladů, které byly Univerzitou Tomáše Bati ve Zlíně na vytvoření díla vynaloženy (až do jejich skutečné výše);
- pokud bylo k vypracování diplomové práce využito softwaru poskytnutého Univerzitou Tomáše Bati ve Zlíně nebo jinými subjekty pouze ke studijním a výzkumným účelům (tj. k nekomerčnímu využití), nelze výsledky bakalářské práce využít ke komerčním účelům.

Prohlašuji, že

- elektronická a tištěná verze diplomové práce jsou totožné;
- na diplomové práci jsem pracoval samostatně a použitou literaturu jsem citoval. V případě publikace výsledků budu uveden jako spoluautor.

Ve Zlíně 31.7.2013



1) zákon č. 111/1998 Sb. o vysokých školách a o změně a doplnění dalších zákonů (zákon o vysokých školách), ve znění pozdějších právních předpisů, § 47b Zveřejňování závěrečných prací:

(1) Vysoká škola nevýdělečně zveřejňuje disertační, diplomové, bakalářské a rigorózní práce, u kterých proběhla obhajoba, včetně posudků oponentů a výsledku obhajoby prostřednictvím databáze kvalifikačních prací, kterou spravuje. Způsob zveřejnění stanoví vnitřní předpis vysoké školy.

(2) *Dísertační, diplomové, bakalářské a rigorózní práce odevzdané uchazečem k obhajobě musí být též nejméně pět pracovních dnů před konáním obhajoby zveřejněny k nahlížení veřejnosti v místě určeném vnitřním předpisem vysoké školy nebo není-li tak určeno, v místě pracoviště vysoké školy, kde se má konat obhajoba práce. Každý si může ze zveřejněné práce pořizovat na své náklady výpisy, opisy nebo rozmnoženiny.*

(3) *Platí, že odevzdáním práce autor souhlasí se zveřejněním své práce podle tohoto zákona, bez ohledu na výsledek obhajoby.*

2) zákon č. 121/2000 Sb. o právu autorském, o právech souvisejících s právem autorským a o změně některých zákonů (autorský zákon) ve znění pozdějších právních předpisů, § 35 odst. 3:

(3) *Do práva autorského také nezasahuje škola nebo školské či vzdělávací zařízení, užíje-li nikoli za účelem přímého nebo nepřímého hospodářského nebo obchodního prospěchu k výuce nebo k vlastní potřebě dílo vytvořené žákem nebo studentem ke splnění školních nebo studijních povinností vyplývajících z jeho právního vztahu ke škole nebo školskému či vzdělávacího zařízení (školní dílo).*

3) zákon č. 121/2000 Sb. o právu autorském, o právech souvisejících s právem autorským a o změně některých zákonů (autorský zákon) ve znění pozdějších právních předpisů, § 60 Školní dílo:

(1) *Škola nebo školské či vzdělávací zařízení mají za obvyklých podmínek právo na uzavření licenční smlouvy o užití školního díla (§ 35 odst.*

3). *Odpirá-li autor takového díla udělit svolení bez vážného důvodu, mohou se tyto osoby domáhat nahrazení chybějícího projevu jeho vůle u soudu. Ustanovení § 35 odst. 3 zůstává nedotčeno.*

(2) *Není-li sjednáno jinak, může autor školního díla své dílo užití či poskytnout jinému licenci, není-li to v rozporu s oprávněnými zájmy školy nebo školského či vzdělávacího zařízení.*

(3) *Škola nebo školské či vzdělávací zařízení jsou oprávněny požadovat, aby jim autor školního díla z výdělku jím dosaženého v souvislosti s užitím díla či poskytnutím licence podle odstavce 2 přiměřeně přispěl na úhradu nákladů, které na vytvoření díla vynaložily, a to podle okolností až do jejich skutečné výše; přitom se přihlídí k výši výdělku dosaženého školou nebo školským či vzdělávacím zařízením z užití školního díla podle odstavce 1.*

ABSTRAKT

Diplomová práce se zabývá založením podniku služeb v oblasti sportovní činnosti – Power Plate studia v Uherském Brodě. Teoretická část je zaměřena na poznatky o založení podniku. Praktická část je vypracována na základě provedeného průzkumu trhu, od kterého se následně odvíjí celé část projektového řešení. V poslední části jsou v práci řešeny rizika projektu a jeho zhodnocení.

Klíčová slova:

Podnik, podnikatel, založení podniku, podnikatelský plán, průzkum trhu, služba

ABSTRACT

The thesis deals with establishment of the company services in sphere of sport activities - Power Plate studio in Brod. The theoretical part is aimed at knowledge of establishment company. The practical part is developed on the basis of market research, from which subsequently developed the part of the project solution. The last part in the work of dealing with the risks of the project and its evaluation.

Keywords:

Company, Entrepreneur, Establishing company, Business plan, Market research, Service

Děkuji vedoucí diplomové práce Ing. et Ing. Lucii Sáře Závodné, Ph.D. za mnoho cenných rad při vedení diplomové práce.

Prohlašuji, že odevzdaná verze diplomové práce a verze elektronická nahraná do IS/STAG jsou totožné.

OBSAH

ÚVOD	10
I TEORETICKÁ ČÁST	11
1 VYMEZENÍ POJMŮ V PODNIKÁNÍ	12
1.1 PODNIKÁNÍ.....	12
1.2 OSOBNOST PODNIKATELE V MALÉM PODNIKU	12
2 PODNIK	14
2.1 PŘEDMĚT PODNIKÁNÍ	14
2.2 PRŮZKUM TRHU.....	14
2.2.1 Analýza makroprostředí.	14
2.2.2 Analýza vnitřního okolí.....	15
2.2.3 Získání informací o trhu.....	16
2.3 PODNIKATELSKÝ PLÁN	17
2.3.1 Náplň podnikatelského plánu	17
2.3.2 Požadavky na podnikatelský plán	18
2.4 PRÁVNÍ FORMY PODNIKÁNÍ	19
2.4.1 Podnik jednotlivce.....	19
2.4.2 Osobní společnosti	20
2.4.3 Společnost s ručením omezeným	21
2.4.4 Akciová společnost	22
2.5 ZALOŽENÍ A VZNIK SPOLEČNOSTI.....	22
3 SLUŽBY	24
3.1 VLASTNOSTI SLUŽEB	24
3.2 KLASIFIKACE SLUŽEB	25
4 FITNESS CENTRUM V ČR	26
4.1 PODNIKÁNÍ V OBORU FITNESS.....	26
4.1.1 Živnostenské oprávnění.....	26
4.2 PRÁVNÍ PŘEDPISY V OBORU FITNESS.....	27
4.2.1 Pracovní vztahy	27
4.2.2 Odpovědnost za škodu	28
4.2.3 Další provozní zajištění.....	28
5 POWER PLATE	30
5.1 PŘESTAVENÍ STROJE POWER PLATE.....	30
5.2 VÝHODY CVIČENÍ NA POWER PLATE.....	30
5.3 SROVNÁNÍ S BĚŽNÝM CVIČENÍM.....	31
5.4 SHRNUTÍ TEORETICKÉ ČÁSTI.....	31
II PRAKTICKÁ ČÁST	33
6 ANALÝZA TRHU FITNESS	34

6.1	ANALÝZA ODVĚTVÍ V ČESKÉ REPUBLICE.....	34
6.2	ANALÝZA TRHU.....	34
6.2.1	PEST Analýza	34
6.2.2	Porterova analýza	38
6.2.3	SWOT Analýza	42
6.2.4	Analýza zákazníků	43
6.2.5	Místo podnikání	44
6.2.6	Dotazníkové šetření.....	45
6.2.7	Zhodnocení dotazníku	55
7	PROJEKTOVÁ ČÁST.....	56
7.1	HARMONOGRAM PROJEKTU	56
7.2	ZALOŽENÍ PODNIKU	60
7.2.1	Živnostenské oprávnění.....	60
7.2.2	Náklady na založení živnosti.....	61
7.3	PŘEDMĚT PODNIKÁNÍ	61
7.3.1	Ceník služeb	62
7.4	MÍSTO PODNIKÁNÍ	62
7.4.1	Rozpočet vybavení studia.....	62
7.5	PERSONÁLNÍ ZABEZPEČENÍ.....	66
7.6	MARKETINGOVÁ STRATEGIE.....	68
7.6.1	Marketingový mix	68
7.6.2	Marketingové náklady.....	69
7.7	ROZPOČET	70
7.8	PLÁN TRŽEB	70
7.9	FINANČNÍ PLÁN	71
7.9.1	Rozvaha.....	71
7.9.2	Výkaz zisků a ztrát	72
7.10	RIZIKA PROJEKTU	72
7.11	ZHODNOCENÍ PROJEKTU	73
	ZÁVĚR	75
	SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY	76
	SEZNAM POUŽITÝCH SYMBOLŮ A ZKRATEK	79
	SEZNAM OBRÁZKŮ	80
	SEZNAM TABULEK.....	81
	SEZNAM PŘÍLOH.....	82

ÚVOD

Podnikání je již dlouhou dobu součástí ekonomiky. Založit vlastní podnik může téměř kterýkoliv občan, při splnění zákonných podmínek. Osoby začínají podnikat za účelem získání nezávislosti, vlastního zabezpečení a také je jejich vlastní podnik mnohdy splněním snu. Založení podniku s sebou nese ale mnoho rizik, které není každý ochoten podstoupit.

Než se člověk rozhodne založit si vlastní podnik a stát se podnikatelem, je nutno stanovit předmět podnikání, tedy co vlastně budu prodávat, vyrábět nebo jakou službu budu poskytovat. Tato otázka je v dnešní době stěžejní, protože správně zvolený předmět podnikání vede k úspěšnému podniku.

Cílem diplomové práce je zpracovat analýzu založení podniku služeb na základě teoretických poznatků a zpracovat konkrétní projekt založení podniku Power Plate studia.

V teoretické části práce jsou vymezeny základní pojmy spojené s podnikáním, jako je podnik a podnikatel, právní forma podnikání nebo podnikatelský plán. Část také obsahuje teoretická východiska podnikání v oblasti fitness a popis stroje Power plate, jeho výhody a přínosy pro uživatele.

Praktická část práce se zabývá průzkumem trhu v oblasti fitness a analýzou vnějšího a vnitřního prostředí. Součástí praktické části je samotný projekt založení Power Plate studia, který byl cílem této práce.

I. TEORETICKÁ ČÁST

1 VYMEZENÍ POJMŮ V PODNIKÁNÍ

V následující kapitole budou vymezeny základní pojmy užívané v podnikání.

1.1 Podnikání

Pojem podnikání vyjadřuje proces vytváření hodnoty, pomocí prostřednictvím vynakládání času a úsilí, přebírání finančních, psychologických a společenských rizik a získávání odměn v podobě peněžního a osobního uspokojení. (Veber a Srpová, 2008)

Podnikání vymezeno dle obchodního zákoníku (1991) se rozumí jako: „*Soustavná činnost prováděná samostatně podnikatelem vlastním jménem a na vlastní odpovědnost za účelem dosažení zisku*“.

Podnikání může být vnímáno v několika dalších pojetích:

- Ekonomické pojetí – zapojení ekonomických zdrojů a aktivit tak, aby se zvýšila jejich původní hodnota. Je to proces vytváření přidané hodnoty.
- Psychologické pojetí – je to činnost, která je motivovaná potřebou něco získat, dosáhnout a něco splnit. Podnikání slouží k jako prostředek k dosažení seberealizace a postavení se na vlastní nohy.
- Sociologické pojetí – podnikání slouží k vytváření blahobytu pro zainteresované strany, vytváří pracovní místa a příležitosti.
- Právnícké pojetí – podnikání je definováno jako soustavná činnost prováděná samostatně podnikatelem vlastním jménem a na vlastní zodpovědnost za účelem dosažení zisku. (Veber a Srpová, 2008)

V literatuře je možno nalézt velké množství definic pojmu podnikání, ovšem k obecným rysům patří cílevědomá činnost, iniciativní a kreativní přístup, organizace procesů, převzetí rizika neúspěchu, užitek a jiné. (Veber a Srpová, 2008)

1.2 Osobnost podnikatele v malém podniku

Osobnost podnikatele v malém podniku je charakteristická přímou osobní angažovaností na podnikání a existuje též jednota mezi podnikatelem, investorem a jednatelem. Firma i majetek je ve většině případů ve vlastnictví jedince nebo partnerů. Malá firma zastává na

trhu individuální pozici, která je ovlivněna osobními kontakty mezi zákazníkem a podnikatelem a vyznačuje se často také úspěšným pokrýváním tržních mezer. Malé a střední firmy jsou z hlediska organizační struktury přehledným celkem se dvěma až čtyřmi stupni vedení. (Srpková, 2007)

V případě vymezení pojmu „podnikatel“ existuje mnoho definic:

- Osoba realizující podnikatelské aktivity s rizikem rozšíření nebo ztráty kapitálu,
- Osoba, která je schopna rozpoznat příležitosti a využívat zdroje k dosažení vytyčených cílů,
- Osoba, která je schopna zabezpečit finanční prostředky nezbytné k podnikání, organizovat podnikatelské aktivity, podstupovat riziko
- Osoba, jež je vytrvalá, učí se ze zkušeností a je ochotna podstupovat riziko.

Podle obchodního zákoníku (1991) je podnikatelem osoba zapsaná v obchodním rejstříku. *„Osoba podnikající na základě živnostenského nebo jiného než živnostenského oprávnění podle zvláštních předpisů nebo jde o osobu, která provozuje zemědělskou výrobu a je zapsána do evidence podle zvláštních předpisů.“*

2 PODNIK

Předtím, než se podnikatel rozhodne založit podnik, je nutno zodpovědět nejdůležitější otázku. Touto otázkou, na níž musíme znát odpověď je, co budeme vyrábět, prodávat nebo jakou službu budeme poskytovat. Na základě stanovení směru podnikání, je nezbytné vypracovat podnikatelský plán, dle kterého bude podnikatel postupovat. Před startem podnikání je nezbytné též provést různé průzkumy a analýzy, které určí, zda o nový podnik v oboru budou mít zákazníci zájem, z čehož vyplývá, že by mělo být zjištěno, zda podnik bude úspěšný či nikoliv.

2.1 Předmět podnikání

Předmět podnikání úzce specifikuje službu nabízející podnikem. Ukazuje představu o činnostech k jejímu provádění, potřebu vybavení provozovny, kvalifikační nároky spojené s prováděním služby a materiálové nároky. (Vejdělek, 1997)

2.2 Průzkum trhu

Jedním ze základních marketingových kroků je analýza marketingového prostředí, tj. jak konkrétně vypadá aktuální situace na trhu, na který se podnik orientuje. Obecně lze marketingové prostředí rozdělit na makroprostředí – vnější prostředí podniku a mikroprostředí – vnitřní okolí podniku. (Zemánek a Konečný, 2012)

2.2.1 Analýza makroprostředí.

Analýzou makroprostředí, neboli vnějšího prostředí firmy se rozumí zkoumání faktorů, které firmu ovlivňují zvenčí. Tyto faktory není firma schopna nijak ovlivnit, pouze je schopna je identifikovat a svými aktivitami na ně příslušným způsobem reagovat. Vnější faktory jsme schopni identifikovat pomocí PEST analýzy. (Foret, 2012)

- PEST Analýza

Cílem analýzy je identifikování jen těch faktorů, které firmu bezprostředně ovlivňují. V rámci PEST analýzy jsou zkoumány 4 faktory, které na firmu působí. Jedná se o faktory:

- Politicko – legislativní faktory

Mezi politické faktory lze zařadit např. politická stabilita, legislativa regulující podnikání, předpisy pro mezinárodní obchod, ochrana spotřebitele, daňová politika, pracovní právo, předpisy Evropské unie, atd (Dvořáček, Slunčík, 2012)

- Ekonomické faktory

Do těchto faktorů spadají především makroekonomické ukazatele. Jedná se např. o monetární politiku, HDP, ekonomický růst, státní výdaje, měnové kurzy, inflace, nezaměstnanost, atd. (Machková, Král a Lhotáková, 2010)

- Sociální a kulturní faktory

Do těchto faktorů patří např. rozdělení příjmů, spotřební zvyky kupujících, demografické faktory, změny životního stylu, vzdělání, chování žen a mužů, atd.

- Technické a technologické faktory

Do kategorie technických a technologických faktorů bychom mohli zařadit např. nové objevy, patenty, internet, satelitní komunikace, výrobní technologie a další (Blažková, 2007)

2.2.2 Analýza vnitřního okolí

Do analýzy vnitřního okolí, neboli mikrookolí firmy jsou zahrnováni zaměstnanci, zákazníci, dodavatelé, veřejnost a konkurence.

Na rozdíl od analýzy vnějšího prostředí tyto faktory může podnik sám měnit. Např. výběr jiného dodavatele, uzavře spolupráci s konkurencí na určitém projektu atd. Mezi analýzy, které zkoumají toho prostředí, patří např. SWOT analýza nebo Porterova analýza 5 konkurenčních sil.

- **SWOT Analýza**

- Analýza SWOT umožňuje posoudit současné postavení firmy na trhu. Lze identifikovat silné a slabé stránky a také potenciální příležitosti a hrozby.
- Silné stránky (Strength) - Za silnou stránku jsou považovány ty interní faktory, díky kterým má firma silnou pozici na trhu. Představují oblasti, v kterých je firma dobrá.

- Slabé stránky (Weaknesses) - Jsou přesným opakem silných stránek. Firma je v něčem slabá, úroveň některých faktorů je nízká. Je důležité identifikovat slabé stránky co nejdříve.
- Příležitosti (Opportunities) - Příležitosti představují možnosti, s jejichž realizací stoupají vyhlídky na účinnější splnění cílů.
- Hrozby (threats) - Nepříznivá situace či změna v podnikovém okolí znamenající překážky pro činnost. Mohou znamenat hrozbu úpadku či nebezpečí neúspěchu. (Jakubíková, 2008)

- **Porterova analýza 5 konkurenčních sil**

Analýza vychází z předpokladu, že strategická pozice firmy působícím v určitém odvětví je především určována působením pěti základních činitelů:

- riziko vstupu potenciálních konkurentů – Jak snadné nebo obtížné je pro nového konkurenta vstoupit na trh? Jaké existují bariéry vstupu?
- rivalita mezi stávajícími konkurenty – Je mezi stávající konkurenty silný konkurenční boj? Je na trhu jeden dominantní konkurent?
- smluvní síla odběratelů – Jak silná je pozice odběratelů? Mohou spolupracovat a objednávat větší objemy?
- smluvní síla dodavatelů – Jak silná je pozice dodavatelů? Jedná se o monopolní dodavatele, je jich málo nebo naopak hodně?
- hrozba substitučních výrobků – Jak snadno mohou být naše produkty a služby nahrazeny jinými? (Švandová, 2005)

2.2.3 Získání informací o trhu

Důležitou částí je výzkum trhu. Cílem je získání informací a odpovědí na otázky týkající se především toho, zda bude o nabídku zájem, zda jsou spokojeni se současným stavem nebo jaká jsou očekávání zákazníků.

Jsou rozeznávány dva typy výzkumu:

- Primární výzkum je založen na práci v terénu a přímém kontaktu s potenciálním zákazníky. Metodami využívanými pro sběr informací je pozorování, dotazování, dotazníkové šetření a experiment.
- Sekundární výzkum založen na rozboru veřejně dostupných dat a informací, zpravidla publikovaných za jiným účelem, než jsou potřeby vašeho podnikání. Zdroji dat využívanými v rámci sekundárního výzkumu jsou denní tisk, statistické a ekonomické ročenky, internet a další. (Kozel, Minářová a Svobodová, 2011)

2.3 Podnikatelský plán

Podnikatelským plánem se rozumí vnitřní dokument, který slouží jako základ vlastního řízení firmy. Význam má však i externí uplatnění podnikatelského plánu a to v případě, že podnikatel hodlá své podnikání financovat pomocí cizího kapitálu. V tomto případě je třeba přesvědčit poskytovatele kapitálu o nadějnosti projektu. Kvalitně zpracovaný podnikatelský plán může významně podpořit získání potřebného kapitálu.

2.3.1 Náplň podnikatelského plánu

Podnikatelský plán by měl zahrnovat tyto části:

- **Realizační resumé**
 - název a adresa firmy, kontaktní osoby
 - charakteristika produktu nebo služby a její přednosti vzhledem ke konkurenci
 - popis trhů, na kterých se chce firma uplatnit a distribučních cest, kterých hodlá využít
 - strategické zaměření firmy na období příštích tří až pěti let, včetně dlouhodobých cílů
 - zhodnocení manažerských zkušeností a kvality klíčových pracovníků
 - finanční aspekty zahrnující odhad zisku příštích pěti let
- **Charakteristika firmy a jejich cílů**
 - historie firmy

- důležité charakteristiky produktů a služeb, které jsou náplní projektu, specifikace současné fáze, kdo bude a je uživatelem, jedinečné rysy rozhodující o konkurenční pozici
- sledované cíle, jež zahrnují strategické cíle, kterých se firma snaží dosáhnout a specifické cíle jednotlivých oblastí firmy. Stanovené cíle by měly být reálné, ale současně také motivující
- **Organizace řízení a manažerský tým**
 - organizační schéma, jež jasně vymezuje pravomoc a odpovědnost manažerů
 - charakteristika klíčových pracovníků z hlediska role, zkušeností a budoucích přínosů pro firmu
 - politika odměňování pracovníků
 - základní přístup k řízení firmy
- **Přehled základních výsledků a závěrů technicko – ekonomické studie projektu**
 - základní výsledky a závěry technicko-ekonomické studie týkající se poskytovaných služeb, analýzy trhu, marketingové strategie, pracovních sil, analýzy rizika projektu a další.
- **Shrnutí a závěry**
 - Závěrečná část podnikatelského plánu by měla zahrnovat shrnutí projektu a časový plán realizace projektu.
- **Přílohy**
 - V příloze můžeme uvést např. výpis z obchodního rejstříku, fotografie, propagační akce, průzkumy trhu a další.(Fotr, 1999)

2.3.2 Požadavky na podnikatelský plán

Dobře zpracovaný podnikatelský plán by měl splňovat určité požadavky. Vzhledem k významnému vlivu kvality projektů a podnikatelského plánování na dosažení prosperity firem na trhu je třeba věnovat zpracování plánu velkou pozornost.

Požadavky na podnikatelský plán:

- Stručnost a přehlednost – délka by neměla přesáhnout padesát stran
- Jednoduchost – nezacházet do hlubších technických detailů
- Demonstrace výhod služby pro uživatele – tržně orientovaná podnikatelská činnost
- Orientace na budoucnost – charakteristika čeho má být dosaženo
- Věrohodnost
- Neměl by být příliš optimistický ani příliš pesimistický
- Nezakrývat rizika a slabá místa projektu
- Prokázání schopnosti firmy hradit úroky a splátky

Podnikatelský plán je nutno také chápat jako stále živý a vyvíjející se dokument, který by měl být neustále upravován vzhledem k měnícím se podmínkám. (Fotr, 1999)

2.4 Právní formy podnikání

Svobodná volba formy podnikání je základním rysem svobody podnikání. Právní řád nabízí mnoho druhů právních forem podnikání. Při volbě právní formy podnikání vychází vlastníci nebo zakladatelé podniku především z daňových, podnikohospodářských a výtěžných hledisek.

Právní normy (obchodní zákoník a živnostenský zákon) vymezují takto:

- Podniky jednotlivců,
- Podniky ve vlastnictví společníků,
- Společnosti,
- Družstva
- Veřejné (státní) podniky (Synek a kol, 2006)

2.4.1 Podnik jednotlivce

Podnik jednotlivce je historicky nejstarší a také nejjednodušší právní formou podnikání. Jedná se o podnikatelský subjekt, který je ve vlastnictví jedné fyzické osoby. Jedná se zejména o osoby podnikající na základě živnostenského oprávnění. Obecným právním předpisem, který upravuje základní podmínky živnostenského podnikání je živnostenský

zákon. Hlavní výhodou podniku jednotlivce je snadnost a nízké náklady na založení. (Synek a kol, 2006)

Živnostenský zákon stanovuje druhy živností, podmínky pro provozování a náležitosti spojené s vydáním živnostenského listu nebo koncesní listiny.

Všeobecné podmínky pro provozování živnosti:

- Dosažení věku 18 let,
- Způsobilost k právním úkonům a
- Trestní bezúhonnost.

Členění živností dle způsobu získání živnostenského oprávnění:

- Živnost ohlašovací – vzniká ohlášením na příslušném živnostenském úřadu. Z hlediska požadavků na odbornou způsobilost dělíme ohlašovací živnosti na živnosti řemeslné – způsobilost získána na základě vyučení v oboru, vázané – provozování živnosti vyžaduje průkaz způsobilosti a volné – odborná způsobilost není stanovena.
- Živnost koncesovaná – na živnostenském úřadě je třeba podat žádost o vystavení koncese. (Srpová, 2010)

2.4.2 Osobní společnosti

Osobní společnosti jsou právní formou podnikání, která odstraňuje nevýhody a zachovává výhody podniku jednotlivce. Hlavním rysem této formy podnikání je především to, že jsou zakládány a vlastněny dvěma nebo více osobami. Společníci se osobně účastní podnikání, dosažené zisky si rozdělují mezi sebe a nesou zodpovědnost za vzniklé ztráty.

- Veřejná obchodní společnost

Zakladatelem jsou minimálně dvě osoby, které podnikají pod společnou obchodní firmou a jsou zapsáni v obchodním rejstříku. Tyto osoby ručí za závazky společnosti společně a nerozdílně celým svým majetkem. Stejně tak i zisk je rozdělen rovným dílem. Společníci vkládají do firmy peněžité i nepeněžité vklady, které tvoří majetek společnosti. V případě úmrtí či zániku předposledního ze společníků automaticky veřejná obchodní společnost

zaniká, pokud společenská smlouva ovšem nepovoluje dědění podílu. (Zemánek, Konečný, 2012)

- Komanditní společnost

Tento typ společnosti nese znaky jak osobní tak i kapitálové obchodní společnosti. Komanditní společnost tvoří dva typy společníků komplementáři a komanditisté. Komplementáři ručí za závazky společnosti celým svým majetkem a řídí firmu. Naopak komanditisté ručí za závazky společnosti pouze do výše svého nesplaceného vkladu a přísluší jim kontrolní činnost. Každý komanditista je povinen vložit do základního kapitálu společnosti vklad a to nejméně ve výši 5000 Kč. K obchodnímu vedení společnosti jsou oprávněni komplementáři. V ostatních činnostech rozhodují komanditisté i komplementáři společně, přičemž každý má jeden hlas. Zisk je rozdělován na základě společenské smlouvy. (Konečný, 2010)

2.4.3 Společnost s ručením omezeným

Společnost s ručením omezeným může vlastnit jedna až padesát osob. Podmínkou je vložení základního kapitálu, který je tvořen vklady společníků a jeho minimální výše je 200 tisíc korun. Společnost ručí za závazky celým svým majetkem a společníci do výše souhrnu nesplacených vkladů. Před podáním návrhu na zápis společnosti do obchodního rejstříku musí být splaceno alespoň 30 % každého peněžitého vkladu a celková výše splacených peněžitých a nepeněžitých vkladů musí činit alespoň 100 tisíc korun. Vedle základního kapitálu je společnost povinna tvořit rezervní fond, který je ve výši alespoň 10 % základního kapitálu.

Nejvyšším orgánem společnosti je valná hromada. Mezi její základní působnosti patří schvalování stanov, schvalování účetní závěrky, rozdělování zisku, zvýšení či snížení základního kapitálu apod.

Statutárním orgánem společnosti je jednatel nebo více jednatelů, kteří jsou jmenováni valnou hromadou. Jednatelům náleží vedení společnosti.

Kontrolním orgánem společnosti je dozorčí rada, která se stanovuje na základě společenské smlouvy. (Zámečník, Tučková a Novák, 2008)

2.4.4 Akciová společnost

Akciová společnost je kapitálovou společností, ve které je základní kapitál rozvržen na počet akcií o určité jmenovité hodnotě. Může být založena jedním zakladatelem, pokud je to právnická osoba, nebo více zakladateli. Pokud je akciová společnost zakládána bez veřejné nabídky akcií, je obchodním zákonem vyžadován základní kapitál. Ten je ve výši minimálně 2 miliony korun. V případě, že je akciová společnost zakládána s veřejnou nabídkou akcií, musí být vytvořen základní kapitál ve výši nejméně 20 milionů korun. Společnost ručí za závazky celým svým majetkem, akcionáři za závazky společnosti neručí. (Novotný, Suchánek 2004)

2.5 Založení a vznik společnosti

Následující kapitola bude věnována založení společnosti, resp. jak je nutno postupovat a co vše je potřeba k založení podniku. V tomto případě se bude jednat o podnik fyzické osoby, která podniká dle živnostenského zákona na základě živnostenského oprávnění.

- Podnikatelská činnost – podnikatel musí zvážit jakou činnost bude vykonávat, jak bude podnikání financovat a jaké bude jeho jmění. Dále musí samozřejmě zvážit případný vliv neúspěchu na jeho život.
- Typ živnosti – důležitým krokem je identifikace živnosti. Aby příslušný živnostenský úřad vydal živnostenské oprávnění, musí být označena v souladu s požadavky živnostenského zákona.
- Místo podnikání – jedná se o otázku místa podnikání nebo provozovny. Podnikatel je povinen vlastnit právní titul k užívání k místu podnikání, tzn. musí mít vlastnické nebo nájemní právo. Právo k objektu je vyžadováno v písemné podobě, jelikož patří mezi jeden z dokladů, jež je vyžadován živnostenským úřadem.
- Výpis z rejstříku trestů – pro založení živnosti je vyžadován také výpis z rejstříku trestů. Nejjednodušším a nejrychlejším způsobem jak jej získat je návštěva veřejného kontaktního místa Czech point, které je dostupné téměř na každém městském úřadě a také na provozovnách České pošty.
- Doklad o bezdlužnosti – doklad vydává příslušný finanční úřad, kde je žadatel registrován jako plátce daně.

- Doklady potřebné k vydání živnostenského oprávnění – podnikatel musí shromáždit všechny potřebné doklady. Jedná se tedy o jednotný registrační formulář, výpis z rejstříku trestů, doklad prokazující právní důvod k užívání prostor, doklad o bezdlužnosti a doklad o zaplacení správního poplatku, který činí 1000 Kč. Prostřednictvím jednotného registračního formuláře lze učinit podání i k dalším úřadům, a to finančnímu úřadu, správě sociálního zabezpečení, zdravotní pojišťovně a úřadu práce.
- Vydání živnostenského oprávnění – oprávnění vydá příslušný živnostenský úřad.
- Žádost o přidělení identifikačního čísla – identifikační číslo přidělí živnostenský úřad. Od této chvíle je podnikatel povinen používat pouze toto identifikační číslo.
- Oznámení o vytvoření nového pracovního místa – tuto skutečnost je podnikatel povinen oznámit pouze v případě, že hodlá vytvořit nové pracovní místo.
- Začátek podnikání (Štěpánová, 2007)

3 SLUŽBY

Jednoznačně definovat pojem služby je velmi obtížné. Pro vymezení se používají různé charakteristiky a definice odvíjející se od specifik služeb. Důvodem je velký rozsah činností, ve který se služby uplatňují (obchod, zdravotnictví, sport, kultura a další). Celá řada služeb je pro obyvatelstvo zajišťována státem (sociální služby, služba ochrany osobního majetku). Kategorie služeb velmi úzce souvisí s etapami rozvoje společnosti, a to jak z pohledu historického vývoje, tak současného hodnocení služeb ve společnosti z pohledu podílu jednotlivých sektorů hospodářství. (Vosoba, 2003)

Z pohledu současného pojetí chápeme služby jako:

- Odvětví služeb (terciální sektor) zahrnuje firmy a zaměstnance, kteří vyrábějí nedotknutelný nebo neskladovatelný výrobek, nebo výsledkem výroby není fyzický výrobek,
- Produkt služeb je výsledkem činnosti terciálního sektoru,
- Druh pracovní činnosti v širokém spektru nevýrobních činností od nejjednodušších k nejsložitějším. (Hesková, 2012)

3.1 Vlastnosti služeb

- Nehmatatelnost – službu nelze před nákupem ochutnat nebo ohmatat, zákazník se tedy oprávněně obává rizika z nákupu. Z tohoto důvodu klade velký důraz na osobní zdroje informací a na faktory jenž si lze ověřit (místo poskytování, personál, vybavení atd.). Základem pro hodnocení kvality služeb je cena.
- Proměnlivost – když zákazník nakupuje stejnou službu u dvou různých poskytovatelů, nemusí obdržet vždy totožnou kvalitu. Kvalita je závislá od toho, kdo, kdy, kde a jakým způsobem službu nabízí.
- Nedělitelnost – spotřeba i výroba probíhají současně. Zákazník se často podílí na vytváření služby. Zaměstnanec firmy se stává součástí služby samotné, proto se majitel musí zabývat především řízením vztahů se zákazníky.
- Pomíjivost – neskladovatelnost služby. Službu nelze znovu prodávat nebo vrátet. Pro zákazníka je obtížná reklamace služby (např. studené jídlo v restauraci). (Staňková, 2010)

- Nemožnost vlastnictví – zákazník vlastní pouze právo na poskytnutí služby, kterou mu přinášejí přímé distribuční kanály. (Vašítková, 2009)

3.2 Klasifikace služeb

Pro klasifikaci služeb jsou využívána různá kritéria. Služby lze klasifikovat do několika různých kategorií. Nejčastější a nejrozšířenější je klasifikace služeb podle Českého statistického úřadu. Ten rozděluje služby podle kritéria ekonomických činností. Od 1. ledna 2009 začala platit nová evropská klasifikace CZ-NACE, která nahradila klasifikaci OKEČ (oborová klasifikace ekonomických činností). (Hesková, 2012)

Dalšími klasifikačními kritérii mohou být:

- Klasifikace na tři skupiny – terciární, kvartérní, kvintetní
- Služby ve vztahu ke spotřebiteli - kritériem členění může být také skutečnost, zda se služba vztahuje k jednotlivci či jde o služby kolektivní.
- Služby dle umístění
- Služby dle vztahu k trhu - služby tržní, netržní a veřejné (Hesková, 2012)

Praktická část je zaměřena na podnik v oblasti poskytování fitness služeb, proto se v další kapitole budeme zabývat tímto druhem podnikání.

4 FITNESS CENTRUM V ČR

Každý podnikatel by měl znát prostředí, ve kterém chce podnik provozovat. V tomto případě je nutné znát prostředí fitness. Měl by mít povědomí o oboru jako celku, o jeho zařazení a také z hlediska právních předpisů jež je nutno dodržovat při podnikání v oboru.

Dle klasifikace CZ-NACE patří fitness centrum do:

- sekce R – kulturní, zábavní a rekreační činnost
- oddíl 93 – sportovní, zábavní a rekreační činnosti
- pododdíl 93.13 – činnost fitness center (czso, 2012)

4.1 Podnikání v oboru fitness

Fitness centrum označuje prostor pro konání pohybových aktivit, jež má za cíl všeobecnou tělesnou kondici, celkovou zdatnost, zlepšení držení těla a zlepšení konceptu postavy. Fitness centrum může založit jak právnická tak fyzická osoba, tedy kdokoli, kdo vlastní živnostenské oprávnění, nebo libovolná právnická osoba, např. sportovní oddíly nebo svazy. Pro fitness cvičení se používají kromě tradičních činek i různé speciální stroje, trenažery, apod. Jelikož se tato diplomová práce bude zabývat podnikáním na základě živnostenského oprávnění, budeme se věnovat provozování fitness studia na základě živnostenského oprávnění. (Česká komora fitness, 2012)

4.1.1 Živnostenské oprávnění

Provozování fitness center patří mezi živnosti volné, která je zákonem nazývána „*Provozování tělovýchovných a sportovních zařízení a organizování sportovní činnosti*“ Pro podnikání v tomto oboru je nutná registrace na živnostenském úřadě a splnění obecných podmínek – dosažení věku 18 let, způsobilost k právním úkonům, vyplnění formuláře, platba správního poplatku a předložení potřebných dokladů. S tímto předmětem podnikání jsme oprávnění pouze zabezpečovat provoz fitness včetně základního poradenství. Pokud zamýšlíme i jiné služby, např. trénovat klienty, sestavovat cvičební programy, předcvičovat apod., pak tato činnost již spadá do živností vázaných, k ní je třeba mít příslušnou odbornou kvalifikaci.

Pokud je požadováno splnění zvláštních podmínek pro provozování živnosti, může podnikatel provozovat živnost buď prostřednictvím odpovědného zástupce, nebo osobami splňující požadavky odborné způsobilosti, které jsou živnostenským zákonem stanoveny:

- a) vysokoškolské vzdělání (titul Mgr., Bc.) ve studijním programu a studijním oboru zaměřeném na tělesnou kulturu, tělovýchovu a sport např. Fakulta tělesné výchovy a sportu, Pedagogická fakulta – obor TV;
- b) vyšší odborné vzdělání v oboru vzdělání zaměřeném na tělesnou kulturu, tělovýchovu a sport;
- c) osvědčení o rekvalifikaci nebo doklad o odborné kvalifikaci;
- d) doklad o vykonání tříleté praxe v oboru v nezávislém postavení. (Živnostenské oprávnění, 2010)

4.2 Právní předpisy v oboru fitness

Právní předpisy jsou úzce spojeny s podnikáním a musí se dbát na jejich dodržování.

4.2.1 Pracovní vztahy

Jedná se o pracovněprávní vztahy mezi zaměstnavatelem a zaměstnancem podle zákoníku práce na základě pracovní smlouvy. Pracovní smlouva musí obsahovat druh vykonávané práce, místo výkonu práce a den nástupu do práce. Pro zajištění chodu fitness centra se nejčastěji využívá zaměstnávání na základě dohody o pracovní činnosti a dohody o provedení práce.

- Dohoda o pracovní činnosti slouží ke krátkodobějšímu zaměstnávání brigádníků. Rozsah práce nesmí přesahovat polovinu stanovené týdenní pracovní doby, tedy maximálně 20 hodin týdně.
- Dohoda o provedení práce je druh pracovněprávního vztahu, který je jednodušší než práce na dohodu o pracovní činnosti. Jedná se o konkrétní pracovní úkol např. cvičitel, instruktor. Rozsah práce je stanoven na 300 hodin pro jednoho zaměstnavatele v rámci jednoho kalendářního roku. U výdělku do 10 000 Kč měsíčně se neodvádí pojistné. (Česká komora fitness, 2012)

4.2.2 Odpovědnost za škodu

Fyzická nebo právnická osoba odpovídá za škody způsobené třetí osobě na zdraví, majetku i jinak. V rámci provozování fitness centra je potřeba vzít v úvahu odpovědnost za škodu podle občanského, obchodního a pracovního zákoníku.

Dle občanskoprávní odpovědnosti každý, kdo poruší právní povinnost a zaviní škodu za ni odpovídá. Fyzická osoba nese plnou odpovědnost za škodu způsobenou jinému provozní činností, odpovědnost způsobenou vadou přístroje, odpovědnost za vnesené, nebo odložené věci.

Dle obchodního zákoníku podnikatel nebo instruktor vstupuje do řady obchodněprávních vztahů. Např. provozovatel a instruktor, objednávky zboží atd. Jsou to právem upravené vztahy subjektů, které vznikají v souvislosti s jejich účastí v pracovním procesu.

Odpovědnost podle zákoníku práce je dána tím, že zaměstnavatel nese odpovědnost za škodu způsobenou zaměstnanci a zaměstnanec nese odpovědnost za škodu způsobenou zaměstnavateli. Celá tato problematika je podrobně upravena v zákoníku práce, který stanovuje jednotlivé druhy odpovědnostních vztahů.

Další odpovědností spadající do činnosti fitness center je odpovědnost trestněprávní. Zde se jedná například o zranění klienta, ke kterému došlo v průběhu cvičení tak, že instruktor přestal dohlížet na klienta. V krajním případě může být naplněna skutková podstata trestného činu ublížení na zdraví z nedbalosti (Česká komora fitness, 2012)

4.2.3 Další provozní zajištění

Do oblasti dalších provozních zajištění zahrnujeme následující:

Podnikateli vyplývá ze zákona mnoho dalších povinností. Provozovatel fitness centra je zaměstnavatelem, což znamená, že každému zaměstnavateli bez ohledu na předmět činnosti, nebo počet zaměstnanců vyplývá celá řada povinností ze zákona na úseku ochrany bezpečnosti a ochrany zdraví při práci. Do této kategorie spadá povinnost vytvářet bezpečné a zdraví neohrožující pracovní prostředí a pracovní podmínky, vyhotovit a vést záznam o pracovních úrazech, přijímat vhodná opatření k předcházení rizikům, odstraňovat je a minimalizovat.

Provozovatel má zákonnou povinnost zajistit požární ochranu ve všech prostorách, které jsou užívány k provozování činnosti. Tuto povinnost má provozovatel a nikoli majitel objektu.

Hygienické normy neupravují konkrétně podnikání v oblasti fitness, ale je nutno dodržet celou řadu hygienických norem v konkrétní situaci. Při provozu nesmí být překročeny normy hluku a vibrací, šatny, toalety a umývárny musí splňovat jednak stavebně technické tak hygienické normy ministerstva zdravotnictví.

Pokud je ve fitness centru rozhlasový či televizní přijímač, je povinností za každý přístroj platit koncesionářský poplatek ve výši 45 Kč (rozhlasový přijímač) 135 Kč (televizní přijímač) měsíčně (sankce je kromě zaplacení dlužného poplatku pokuta ve výši 5000 Kč, resp. 10 000 Kč). Dále má provozovatel ze zákona povinnost uzavřít licenční smlouvu s kolektivními správci – OSA (ochranný svaz pro hudební autory, který je zastupuje na poli autorského práva) a INTERGRAM (kolektivní správa pro výkonné umělce – hudebníci, zpěváci a výrobce zvukových a zvukově obrazových záznamů – CD, DVD nosiče...). Jedná se o legální způsob mediálního vysílání a šíření veřejnosti. (Česká komora fitness, 2012)

5 POWER PLATE

5.1 Přestavení stroje Power Plate

Power Plate je špičkový stroj, založený na principu vibrace a tzv. Akceleračního tréninku. Umožňuje posilování s nízkým rizikem zranění úponů a zároveň menším rizikem svalových zranění, přičemž v mnoha případech navíc velmi snižuje čas potřebný k dosažení vytyčených cílů.

Akcelerační trénink představuje změnu v přístupu k posilování, neboť dovoluje tělu posilovat s menším důrazem na hmotu, vysokou zátěžovost a přílišnou rychlost tréninku. Pomocí principů Akceleračního tréninku se cvičicí stroj Power Plate podílí na zlepšení sportovní a funkční výkonnosti, podporuje tělesnou kondici, tvaruje postavu a dokonce urychluje schopnost zotavení se po zranění.

Dle nezávislé studie Obesity facts (2010) Acceleration Training přináší výsledky za nerosrovnatelně kratší dobu, než bývá obvyklé. Změny na postavě jsou patrné při cvičení třikrát týdně v krátkých (maximálně 20-30 minutových) intervalech. Power Plate je vyhledáván i ze zdravotních důvodů, neboť urychluje rehabilitaci a zkracuje dobu rekonvalescence. (Sordello, 2011)

5.2 Výhody cvičení na Power plate

Trénink na POWER PLATE má mnoho výhod a může zprostředkovat zlepšení v následujících případech:

- zkrácená doba tréninku se stejnými výsledky (cca 30 minut)
- zvýšení svalové síly, výbušnosti a odrazových schopností
- pomoc redukce celulitidy
- zlepšení flexibility a rozsahu pohyblivosti
- zlepšení rovnováhy a koordinace
- zvýšení hustoty kostní tkáně
- zvýšení hladiny hormonů, zejména testosteronu, růstového hormonu a serotoninu

- zotavení a regenerace, zvýšení cirkulace krve, zlepšení nervosvalových funkcí (Sordello, 2011)
- Výzkum Dr. Horst a Dr. Moos (2010) dokazuje, že cvičení na vibračním stroji Power Plate pomáhá redukovat celulitidu. Může urychlit a zvýšit remodelaci kolagenního vlákna, zlepšuje prokrvení, podílí se na nárůstu svalové hmoty, pomáhá lidem zbavit se přebytečného tuku a tvaruje hýždě, stehna a lýtka. (Sordello, 2011)

5.3 Srovnání s běžným cvičením

Tab. 1 Srovnání běžného cvičení se cvičením na Power Plate (vlastní zpracování)

	Běžný trénink	Power Plate
Počet tréninků za týden	3	3
Délka tréninku	1,5 hodiny	30 minut
Počet opakování	3 série	1 série
Odpočinek po 1 cvičení	2 minuty	-
Doba zotavení	2 dny	2 dny
Zahřátí	15 minut	45 sekund
Zklidnění	10 minut	60 sekund
% využití svalových vláken	40 %	95 - 97 %

Zdroj: www.powerplatestudio.cz

5.4 Shrnutí teoretické části

V teoretické části jsou sepsány kroky, jež musí podnikatel vykonat, aby založil podnik se všemi právními a legislativními požadavky.

V první části práce byly popsány základní pojmy v podnikatelské sféře, tedy podnik a podnikatel, předmět podnikání a právní forma podnikání. Samostatnou kapitolu tvořil průzkum trhu a podnikatelský plán. Tyto dvě části jsou pro úspěch budoucího podniku stěžejní, a proto je nutno na jejich zpracování klást velký důraz. Pomocí dobře zpracovaného podnikatelského plánu jsme schopni vyhodnotit potenciální úspěch či neúspěch podniku. Analýza trhu je nezbytná pro identifikaci konkurence, zákazníků a pomůže také odhalit právní omezení ze strany státu.

V další části práce byly představeny služby jako takové, jelikož náplní diplomové práce je podnik v oblasti služeb.

V závěru byl představen trh fitness v České republice a také požadavky a právní předpisy na založení podniku v této oblasti. Poslední kapitola je věnována stroji Power Plate, kde je popsán princip jeho fungování a jeho přínosy.

II. PRAKTICKÁ ČÁST

6 ANALÝZA TRHU FITNESS

V současné době je fitness jedním z nejperspektivnějších oborů. Dříve bylo spojeno především s vrcholovým sportem, kondičními motivy a estetickým vzhledem. Dnes je tomu naopak. Řada klientů dnešních fitness center navštěvují tato místa např. z důvodu prevence bolesti zad, odbourání stresu a zlepšení celkového fyzického stavu. Návštěvy fitness center se staly součástí životního stylu a často i jakousi společenskou událostí.

6.1 Analýza odvětví v České republice

V současné době v České republice neexistuje oficiální registr, který by se zaměřoval na tuto oblast. V roce 2011 však vznikla Česká komora fitness, jež je registrem neoficiálním. Jejím hlavním předmětem činnosti je shromažďovat data, zastupovat fitness sektor a rozvíjet podmínky pro jeho úspěšný rozvoj. Cílem České komory fitness je nastavit podmínky spolupráce a komunikace mezi zaměstnavateli a vzdělavateli ve fitness sektoru v České republice. Pro jednotlivá opatření bude Česká komora fitness aktivně vytvářet platformu, v rámci které bude prostor pro spolupráci i s dalšími institucemi na regionální, krajské a celostátní úrovni.

Dle nezávislých odhadů může být v dnešní době v České republice kolem 800 funkčních fitness center. Přesné číslo však není dostupné. (Česká komora fitness, 2012)

6.2 Analýza trhu

Další kapitola bude věnována analýze trhu. Pozornost bude upřena na faktory ovlivňující podnik pomocí PEST analýzy, analýzu konkurentů a analýzu potencionálních zákazníků. Analýza zákazníků bude provedena na základě dotazníkového šetření.

6.2.1 PEST Analýza

Podstatou analýzy je najít faktory, které ovlivňují podnik. Avšak podnik samotný je není schopen žádným způsobem ovlivnit.

- **Politicko – legislativní faktory**

Tato část zahrnuje omezení ze strany vlády. Konkrétně do této oblasti spadá daňové zatížení a bezpečnostní opatření.

Daň z přidané hodnoty – Sazba DPH byla od ledna 2013 zvýšena o jeden procentní bod, tedy ze 14 % na 15 % u snížené sazby daně a z 20 % na 21 % u základní sazby daně. Důvodem je udržení schodku státního rozpočtu na plánované úrovni k poměru výkonu ekonomiky, která je bohužel roste méně, než se původně odhadovalo.

Daň z příjmů – Sazba daně z příjmu činí 15 % z daňového základu.

Milionářská daň - Pro roky 2013, 2014 a 2015 platí, že z příjmů, které přesahují strop vyměřovacího základu na sociální pojištění, zaplatíme navíc daňový příplatek ve výši 7 %. Přitom tento strop - tedy hranice pro daňový příplatek - je 48 násobek průměrné mzdy. Tato daň se tedy týká podnikatelů, jejichž měsíční příjem je vyšší než 100 000 Kč.

Uplatňování výdajů paušálem – Podnikatelé, jež vedou daňovou evidenci mohou uplatnit tzv. výdajový paušál, jež pro živnosti činí 60 % z příjmů. Důležité je však důkladně sledovat, zda skutečně vynaložené výdaje nejsou vyšší.

Zákon o ochraně spotřebitele – dle zákona je podnik povinen řádně informovat o charakteru poskytovaných služeb. Zákon také vymezuje poctivé poskytování služeb a nekalé praktiky.

Zákon o ochraně osobních údajů – Zákon ukládá povinnost vlastnit licenci k reprodukci hudebních děl ze zvukového nebo zvukově obrazového záznamu. Licenci poskytne ochranný svaz autorský a nezávislá společnost výkonných umělců a výrobců zvukových a zvukově obrazových záznamů.

- **Ekonomické faktory**

Ekonomické faktory jsou makroekonomické ukazatele jako je hrubý domácí produkt, nezaměstnanost, inflace a další.

Pozitivním zjištěním může být růst hrubých mezd v rámci celé republiky. Vezme-li v úvahu ovšem pouze Zlínský kraj, kde bude naše působiště, můžeme spatřit mírný pokles tohoto ukazatele o -0,1 %. Negativním zjištěním je růst nezaměstnanosti, jež je na úrovni 7,2 %. Dle statistických ukazatelů Zlínský kraj v roce 2012 patřil spolu s dalšími 7 kraji do skupiny, kde nezaměstnanost dosáhla hranice 10 %. Obava z nezaměstnanosti také nejvíce ovlivňuje obyvatelstvo. Přesto, že průměrný příjem domácností v loňském roce rostl, obyvatelé méně utrácejí a více šetří. Tento trend nejvíce pocítili drobní obchodníci a poskytovatelé služeb. Jakým směrem se budou úspory domácností ubírat je těžké v této chvíli

předvídat. Dle ministerstva financí lze v tomto i příštím roce bohužel očekávat další pokles ekonomiky.

- **Sociální a kulturní faktory**

Řeší se při ní demografické ukazatele, trendy životního stylu, etnické a náboženské otázky. Jsou vymezeny kulturní úrovně obyvatelstva. Patří sem především struktura obyvatelstva a vývoj populace.

Tab. 2: Složení obyvatelstva v ČR k 31.12.2011 (vlastní zpracování)

ČR, kraj, okres	Obyvatelstvo	v tom		z toho podle věku		
	celkem	muži	ženy	0 - 14	15 - 64	65 a více
ČR celkem	10 436 560	5 109 766	5 326 794	1 488 928	7 267 169	1 644 836
Hlavní město Praha	1 268 796	613 738	655 058	153 622	908 321	201 029
Středočeský kraj	1 289 211	637 252	651 959	199 300	895 024	190 911
Jihočeský kraj	628 336	308 296	320 040	91 119	435 187	100 000
Plzeňský kraj	570 401	282 137	288 264	79 469	396 468	92 734
Karlovarský kraj	295 595	145 483	150 112	42 159	207 480	44 538
Ústecký kraj	808 961	397 453	411 508	121 692	565 358	117 899
Liberecký kraj	432 439	211 537	220 902	64 597	301 267	64 949
Královéhradecký kraj	547 916	268 967	278 949	79 127	374 898	92 020
Pardubický kraj	511 627	252 310	259 317	75 093	352 543	82 330
Kraj Vysočina	505 565	250 196	255 369	73 798	347 663	82 741
Jihomoravský kraj	1 163 508	567 882	595 626	162 794	808 861	188 684
Olomoucký kraj	628 427	305 526	322 901	90 398	434 573	101 647
Zlínský kraj	579 944	282 500	297 444	82 267	399 942	96 398
Moravskoslezský kraj	1 205 834	586 489	619 345	173 493	839 584	188 956

Zdroj: ČSÚ

Tab. 3: Složení obyvatelstva v okresech Zlínského kraje k 31.12.2011 (vlastní zpracování)

	Obyvatelstvo celkem	muži	ženy	0 - 14	15 - 64	65 a více
Zlínský kraj	579 944	282 500	297 444	82 267	399 942	96 398
Kroměříž	105 569	51 319	54 250	14 705	72 930	17 716
Uherské Hradiště	141 467	68 936	72 531	19 839	97 614	23 756
Vsetín	142 420	69 770	72 650	20 904	98 163	22 981
Zlín	190 488	92 475	98 013	26 819	131 235	31 945

Zdroj: ČSÚ

V tabulce č. 2 můžeme vidět složení obyvatelstva v České republice na základě informací ze sčítání lidu, domů a bytů roku 2011. Zlínský kraj, kde bude mít provozovna sídlo, je co do počtu obyvatel na 8. místě. Pozitivním zjištěním je věkové složení obyvatelstva. Studio by mělo být určeno především pro ženy ve věku 15 - 64 let. Tato skupina je v kraji nejpočetněji zastoupenou. Proto by potenciálních zákazníků měl být dostatek. Pokud se podíváme na rozdělení obyvatelstva podle okresů v tabulce č. 3 vidíme, že okres Uherské Hradiště mají ženy větší zastoupení než muži a také skupina 15 - 64 let, jež je naší cílovou skupinou, je nejpočetněji zastoupena. Tato skutečnost je pro podnik velmi pozitivní.

Tab. 4: Počty obyvatel v okresech Zlínského kraje od roku 2010 (vlastní zpracování)

	2010			2011			2012		
	Celkem	muži	ženy	Celkem	muži	ženy	Celkem	muži	ženy
Kroměříž	108 055	52 697	55 358	107 317	52 260	55 057	106 995	52 099	54 896
Uherské Hradiště	144 203	70 396	73 807	143 814	70 353	73 461	143 494	70 173	73 321
Vsetín	145 464	71 251	74 213	145 033	71 292	73 741	144 675	71 143	73 532
Zlín	192 639	93 640	98 999	192 826	94 034	98 792	192 529	93 935	98 591

Zdroj: ČSÚ

V tabulce č. 4 je možno vidět, že počet obyvatel Zlínského kraje od roku 2010 klesá. Tento jev může být dán například stěhováním obyvatelů do jiných měst za pracovními příležitostmi. Počet obyvatel okresu Uherské Hradiště také klesá, ovšem úbytek obyvatelstva není nijak výrazný.

V dnešní době je kladen velký důraz na zdravý životní styl. Z tohoto důvodu také roste poptávka po zdravých potravinách, sportovního vybavení a také po službách v této oblasti, tedy fitness center a ostatních center pohybových aktivit.

- **Technické a technologické faktory**

Klasické nářadí a stroje používané ve fitness centrech neprošly významnou změnou, pouze co se týče používaných materiálů. Prudký rozvoj odvětví se však promítl ve vývoji nových stylů cvičení, strojů a pomůcek. Nákup nových strojů a pomůcek s sebou nese finanční zatížení podniku, nicméně je nezbytný pro udržení konkurenceschopnosti na trhu.

6.2.2 Porterova analýza

Následující kapitola bude věnována Porterově analýze pěti konkurenčních sil. Tato analýza patří do analýz vnitřního prostředí podniku což znamená, že tyto síly může podnik svou činností ovlivnit.

- **Analýza konkurence**

Na základě dostupných informací z internetu bylo zjištěno, že v Uherském Brodě a přilehlých obcích působí 5 hlavních konkurentů. Jsou zde i další zařízení, avšak jedná se o klasické fitness centra, které navštěvují hlavně muži, s cílem zvýšení objemu svalové hmoty.

Mezi hlavní konkurenty byli zařazeni:

- **Fit Hany Bany Uherský Brod**

Jedná se o zcela nové cvičební centrum pro ženy, které nabízí různé druhy cvičení. Obsahuje cardio zónu, vacushape, dream healthier a Power Plate. Mimo tyto služby mohou návštěvníci využít kosmetické a kadeřnické služby, solárium a masáže.

Mezi hlavní přednosti bych zařadila image značky. Fit Hany Bany spadá pod celorepublikovou síť dámských fitness center. Tato skutečnost zaručuje profesionální služby ve všech oblastech. Další výhodou spatřuji v nárazových akcích – přednášky o zdravé výživě a měření složení těla.

Otevírací doba je téměř shodná s námi zvolenou, ovšem výhodou pro klienty je rezervační portál. O rezervačním portálu v Power Plate studiu bude uvažováno až na základě počtu a zájmu klientů. Ceny jsou dle mého názoru trochu vyšší, protože pokud se zaměříme pouze na cvičení se strojem Power Plate zjistíme, že 1 lekce vyjde klienta na 110 Kč. Lekce jsou

vedeny pod dozorem certifikovaného trenéra. Konkurenční výhodou našeho studia může být skutečnost, že Fit Hany Bany vlastní pouze jeden stroj Power Plate, což znamená, že klientkám odpadá možnost cvičit současně s kamarádkou či rodinným příslušníkem.

- Studio Miriline

Studio Miriline působí v oblasti wellness v Uherském Brodě již několik let. Nabízenými službami jsou kosmetické služby, služby v oblasti tvarování postavy, wellness procedury, solárium a cardio zóna. V rámci cardio zóny mohou klienti mimo jiné využít i vibrační trenažér. Jedná se o stroj příbuzný Power Plate, ovšem nedosahuje takových kvalit jako pravý Power Plate, jelikož chybí patentovaná technologie trojrozměrných vibrací. Klienti však mohou snadno tyto dva stroje na základě jejich podobných funkcí zaměnit. Cena vibračního trenažéru je 70 Kč za 1 lekci (30 min). Z hlediska nižší účinnosti a menší pořizovací ceny vibračního stroje považují cenu jedné lekce za příliš vysokou.

Výhodou studia Miriline je dlouhodobější působení na trhu a s tím spojené vybudování stálé klientely. Další výhodou tohoto studia je také, že klienti mohou využít více procedur pod jednou střechou. Otevírací doba je téměř shodná s námi zvolenou.

- Fitcentrum BE FREE

Jako dalšího konkurenta jsem zařadila Fitcentrum BE FREE. Na začátku existence se jednalo pouze o klasické fitness centrum pro muže, postupem času však bylo rozšířeno o nabídku dalších služeb. Byla vytvořena samostatná sekce, ve které mohou klienti navštívit lekce alpiningu, masáže, ale i cardio zónu. V rámci cardio zóny byl zakoupen vibrační trenažér. Jedná se také o levnější variantu stroje Power Plate, stejně jako u Miriline studia, která ani zdaleka nedosahuje takových výkonových parametrů. Výhodou ovšem je, že při návštěvě cardio zóny není klient limitován časem stráveným cvičením a může cvičit to, na co má zrovna chuť. Nevýhodu spatřuji v samostatném cvičení, kdy není přítomen trenér. Samostatné cvičení na vibračních přístrojích totiž vyžaduje zkušenosti a základní pohybové schopnosti. Konkurenci spatřuji také v lekcích alpiningu, které jsou na podobné bázi. Jedná se o skupinové cvičení, kdy je pomocí chůze na pásu zpevňováno svalstvo celého těla. Tato forma pro klienty může být zajímavá, jelikož se jedná o zábavnou a účinnou formu cvičení podpořenou skupinovou motivací.

Otevírací doba je shodná s námi zvolenou. Jednorázové vstupné do Fitcentra je 70 Kč. V rámci vstupenky je možno navštívit cardio zónu na libovolnou dobu. Lekce alpiningu stojí 90 Kč za 50 minut cvičení.

- CPA Delfín

Fitness centrum v rámci krytého aquaparku Delfín je klasické fitness centrum s posilovacími stroji – lavice, rotoped, kladka a další. Důvodem, proč jsem zařadila mezi konkurenty toto zařízení je fakt, že dle dostupných informací jej navštěvují i ženy. Dalším důvodem je skutečnost, že toto centrum není tak hojně navštěvováno muži. Mimo cvičení na fitness strojích nabízí klientům solárium a možnost hry RICOCHET. Výhodu spatřuji v možnosti spojit cvičení s návštěvou aquaparku, kde může klient relaxovat a uvolnit svalstvo v sauně, bazénu či whirlpoolu. Velkou nevýhodou je však poloha, která je na okraji města a ne příliš moderní vybavení centra.

Otevírací doba je pouze v odpoledních hodinách od 14 – 21 hod. Cena jednorázové vstupenky činí 50 Kč.

- Indoor cycling Uherský Brod

Obliba spinningu je stále velká, neroste, ale myslím si, že zůstává na stejné úrovni. Jedná se o skupinové cvičení, při kterém se jede na speciálně upraveném kole za zvuku hudby. Tuto možnost využívají především milovníci cyklistiky během zimního období. Z tohoto důvodu uvažuji také o tomto zařízení jako o konkurenci. Výhodu spatřuji ve skutečnosti, že na kole jezdí téměř každý a proto pokud se jedinec chce udržovat i během zimních měsíců, spinning je dle mého názoru dobrým řešením. Nevýhodou jsou společné lekce mužů a žen. Z osobního průzkumu, který jsem provedla, je tato skutečnost pro ženy výrazně nežádoucí.

Cena lekce je 90 Kč. Otevírací doba se odvíjí od časů jednotlivých lekcí.

- Nově příchozí konkurence

Vstoupit do tohoto odvětví není moc velkým problémem. V době zdravého životního stylu lze očekávat, že vstup nových konkurentů nastane. Podnikatel musí uvážit, jakým směrem se bude ubírat, jelikož založení takového podniku vyžaduje investici velkého množství finančních prostředků.

- **Substituční produkty**

Jako substituty lze brát téměř všechny pohybové aktivity, jež člověk vykonává. Můžeme zmínit například běh, různé druhy kolektivních sportů nebo jízdu na kolečkových bruslích. V této kapitole lze ještě zmínit skupinové cvičení pořádané sportovními spolky nebo jednotlivci. Jedná se především o cvičení pilates a dnes velmi oblíbené zumbly. Výhodou těchto druhů cvičení je to, že je může cvičit prakticky každý bez ohledu věku a tělesné zdatnosti. Jako nevýhodu bych uvedla pevně stanovené časy lekcí, což každému jedinci nemusí vyhovovat.

- **Dodavatelé**

Výběr dobrého dodavatele je důležitou součástí při startu podniku. Jelikož se jedná o specifický produkt, možnosti výběru nebyly příliš velké. Firma Power Plate je prémiovou značkou, proto tyto stroje lze v České republice zakoupit pouze u výhradního dodavatele, jež je přímým distributorem. Společnost nabízející tyto produkty si pečlivě chrání svoji značku a z tohoto důvodu je dostupnost strojů omezená. Stroje Power Plate tak není možné zakoupit v běžné distribuční síti obchodů se sportovním vybavením, pouze prostřednictvím objednávky u výhradního distributora společného pro Českou a Slovenskou republiku. Díky této skutečnosti je cena zařízení ve srovnání s jinými zeměmi na vyšší úrovni. Proto po průzkumu zahraničního trhu z hlediska nákupu nových strojů bylo rozhodnuto, že nákup bude proveden u zahraničního partnera společnosti Power Plate ve Velké Británii. Po důkladném srovnání nabízených cen strojů bylo zjištěno, že tento zahraniční partner nabízí stejné podmínky jako distributor pro Českou republiku, ovšem cena strojů je výrazně nižší a to až o 30 % za kus. Celková úspora při nákupu tří strojů činí zhruba 90 000 Kč vč. zahrnutých nákladů na dopravu strojů. Doplňkové zboží jako plakáty, DVD, brožury a pomůcky ke cvičení jsou zahrnuty v ceně stroje. Tato výrazná úspora umožní investovat ušetřené prostředky do jiné oblasti.

Dále je nutno vybrat vhodného dodavatele na rekonstrukci prostor. Jedná se o hrubé stavební práce, omítky, podlahy, elektřinu, obkladačské práce a vodo-topo. Dodavatelé byli vybráni na základě dobrého doporučení nebo dobré zkušenosti z dřívější doby. Všichni dodavatelé působí jako OSVČ.

Produkty určené pro prodej v rámci cvičení – nápoje, energetické tyčinky a doplňky stravy budou ze začátku zajišťovány samostatně bez vazby na dodavatele.

6.2.3 SWOT Analýza

SWOT analýza je řazena mezi analýzy vnitřního a vnějšího okolí podniku. Pomocí kvalitně zpracované analýzy můžeme odhalit silné a slabé stránky projektu a také příležitosti a hrozby na trhu.

- Silné stránky
 - nabídka v současné době nejefektivnějšího cvičení
 - profesionální přístup personálu
 - nové prostory s moderním vybavením
 - individuální přístup ke klientům

Mezi silné stránky projektu bych zařadila především nabídku v současné době velmi oblíbeného a efektivního cvičení. Tyto služby budou poskytovány ve zcela nově zrekonstruovaných prostorech s moderním vybavením. Služba bude zabezpečována prostřednictvím profesionálně zaškolených trenérů, kteří ke každému klientovi přistupují individuálně a tudíž je zajištěna vysoká péče o zákazníky.

- Slabé stránky
 - Nezkušenost v oboru
 - Image značky Power plate studia
 - Podnikání v pronajatých prostorech
 - Vysoké počáteční náklady

Slabé stránky projektu spatřuji v nezkušenosti v oboru. Pro majitele se jedná o vůbec první podnikatelskou zkušenost. Rizikové jsou vysoké počáteční náklady, protože vybavení fitness centra vyžaduje velké investice a v případě neúspěchu může podnikatele zadlužit na dlouhou dobu. Slabou stránkou je image značky Power plate studia, které je zcela nově vznikajícím podnikem a nespadá pod žádný řetězec fitness center.

- Příležitosti
 - Rostoucí poptávka po službách v oblasti fitness
 - Rostoucí počet aktivně sportujících lidí
 - Rostoucí význam zdravého životního stylu

- Nenasycenost trhu

Hlavní příležitosti spatřuji především v rostoucí poptávce po službách v oblasti fitness a s tím spojeného růstu aktivně sportujících lidí a vyhledávání zdravého životního stylu. Příležitostí pro podnik je také nenasycenost trhu fitness.

- Hrozby
 - Příchod nových konkurentů
 - Odliv zákazníků z důvodů konkurence či změny preferencí
 - Daňové zatížení

Hrozbou pro podnik je příchod konkurence do odvětví, jelikož vstup do odvětví není obtížný a trh v této oblasti ještě není nasycen. Tato skutečnost s sebou nese riziko odlivu zákazníků ke konkurenci. Hrozbou je také změna zákaznických preferencí, při níž klienti mohou přejít na jiný druh cvičení, či přestat cvičit úplně.

6.2.4 Analýza zákazníků

Na strojích POWER PLATE je doporučováno cvičit po dosažení hranice 18 let, cvičení od 15 roku je umožněno pouze na základě souhlasu odpovědného zástupce. Dle dostupných informací by služby studia měly využívat především ženy a to v poměru 95 %. Do studia bude umožněno chodit i mužům, avšak nepředpokládá se příliš vysoká návštěvnost. Cvičení na strojích Power Plate mužské pohlaví využívá především pokud se jedná o vrcholové sportovce nebo osoby s doporučením od lékaře. Jedná se o zdravotnický certifikované zařízení, proto napomáhá zlepšení pohybového aparátu. Cílovou skupinou tedy budou ženy ve věku od 15 let. Horní hranice věku není omezena. Záleží pouze na aktuální kondici daného jedince. V následující tabulce můžeme vidět složení ženské populace v okrese Uherské Hradiště.

Tab. 5: Věkové složení obyvatelstva v okrese Uherské Hradiště (vlastní zpracování)

	2008		2009		2010	
Věk. skupina	Muži	Ženy	Muži	Ženy	Muži	Ženy
0 - 14	10 317	9 774	10 233	9 762	10 208	9 838
15 - 64	51 628	50 165	51 375	49 896	51 045	49 529
65 a více	8 739	13 910	8 911	14 210	9 143	14 440

Zdroj: ČSÚ

Z tabulky je zřejmé, že počet potencialních zákazníků v naší zvolené cílové skupině klesá. Ovšem pokud se podíváme na věkovou skupinu 0 – 14 let je naopak patrný vzrůstající trend. Na základě výše popsaných skutečností můžeme do budoucna očekávat, že skupina potencialních zákazníků bude přibližně konstantní.

6.2.5 Místo podnikání

Po průzkumu trhu s realitami bylo rozhodnuto, že podnikatelské aktivity budou probíhat v pronajatých prostorách. Kritériem výběru byla především cena nájemného, lokalita a velikost prostor. Pro provozování studia je nutná podlahová plocha nejméně 65 m². V lepším případě je požadována koupelna se sprchou nebo možnost vybudování.

Na základě posouzení možností byly do úzkého výběru vybrány dva vyhovující prostory.

- Dům služeb
 - Ulice Boženy Němcové č.p.2535, objekt leží dle katastrálního úřadu na pozemcích st. 29/1, 29/2 a 30/1
 - Rozměry provozovny jsou 65 m² a nachází se v 1. nadzemním podlaží. Jedná se o místnosti č. 118, 119 a 120.
 - Dům služeb je nově postavený multifunkční objekt, který nabízí pronájem prostor pro služby všech kategorií a také kancelářské prostory
 - Objektu nenáleží vlastní sociální zařízení, které je však majitel ochoten dobudovat na vlastní náklady.
 - Nájemné činí 210 028 Kč/rok
 - K provozovně náleží také 65 m² společných prostor. Nájemce je též povinen hradit úklid těchto společných prostor, který činí 120 Kč/měsíc/m²
 - Celková výše nájemného včetně úklidu tedy činí 25 203 Kč/měsíc. Tato cena nezahrnuje spotřebu energií.

Vybraný objekt splňuje předem stanovené kritéria. Nachází se v centru města Uherský Brod a u objektu je možnost parkování. Rozlohou je sice na spodní požadované hranici, avšak vyhovující. Výhodou je také to, že prostory jsou ihned k dispozici. V čem objekt však nespĺňuje očekávání je cena nájemného. Na velikost provozovny je cena měsíčního

nájemného příliš vysoká. K objektu jsou přidruženy společné prostory, o které nájemce nemá zájem. Nežádoucí položkou je také úklid těchto společných prostor.

- Prostory v rodinném domě

- Ulice Komenského č.p 2314, objekt leží dle katastrálního úřadu na pozemku 140/II
- Rozměr provozovny je 70 m² a nachází se v přízemí rodinného domu v jeho zadní části. Přední část je využívána též ke komerčním účelům.
- Prostory jsou ve velmi špatném stavu, jelikož byly využívány jako sklad. Je nutná celková rekonstrukce. Místnosti nenáleží vlastní sociální zařízení, které je pro provoz nezbytné. Tato skutečnost by se výrazně promítla v počátečních nákladech.
- Cena nájemného činí 8 000 Kč/měsíc bez energií.

Objekt splňuje kritéria rozlohy a umístění. Rodinný dům se nachází v centru města Uher-ský Brod a nabízené prostory převyšují požadovanou rozlohu. Problémem je však stav objektu. Prostory jsou v nevyhovujícím stavu a vyžadují celkovou rekonstrukci a změnu dispozice. Příznivá je cena nájemného, která je ve srovnání s jinými objekty v podobné lokalitě velmi přijatelná.

Po zvážení těchto variant jsme dospěli k názoru, že Power Plate studio bude vybudováno v přízemí rodinného domu. Na základě dohody s majitelem objektu bylo dohodnuto, že proběhne celková rekonstrukce prostor. Nájemce tuto rekonstrukci povede pod vlastním dohledem. Dohodou bylo stanoveno, že nájemné se bude odepisovat z ceny rekonstrukce do té doby, než bude rekonstrukce zcela odepsána. Pro provozovatele studia to znamená, že vynaloží náklady na rekonstrukci, avšak bude osvobozen od platby nájemného. Po odečtení nájemného z celkové ceny rekonstrukce bude cena měsíčního nájemného 8 000 Kč bez energií. Cenu rekonstrukce bude provozovatel prokazovat na základě skutečných nákladů za materiál a práci řemeslníků. Negativním dopadem této varianty bude pozdější termín otevření studia.

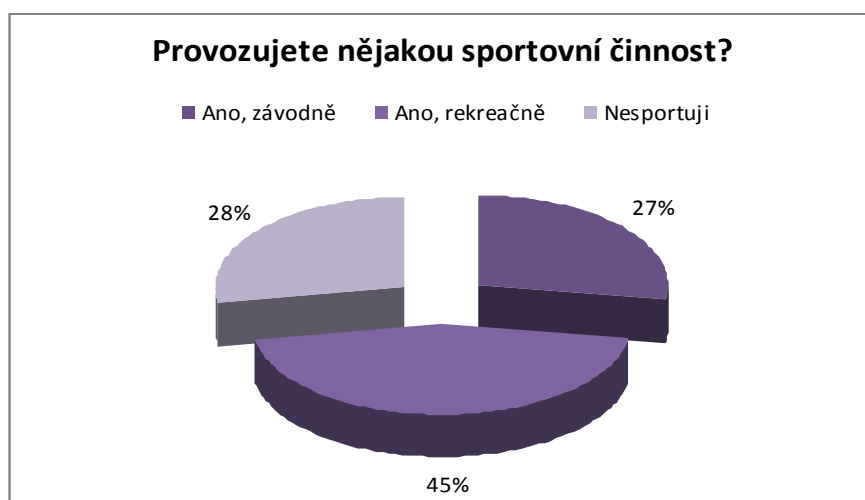
6.2.6 Dotazníkové šetření

Pro potřebu zjištění, zda by byl o tento projekt zájem byl sestaven krátký dotazník, který vyplnilo 230 respondentů. Dotazník byl šířen na základě osobního dotazování v ulicích města a přilehlých obcích. Při vyplňování jsme se zaměřili na cílovou skupinu zákazníků

15-64 let. Respondenty byly především ženy a to v poměru 90 % ku 10 % mužů. Celý dotazník je možno nalézt v příloze P I.

1. Provozujete nějakou sportovní činnost?

Provozujete nějakou sportovní činnost?	Absolutní četnost	Relativní četnost
Ano, závodně	63	27,4 %
Ano, rekreačně	103	44,8 %
Ne, nesportuji	64	27,8 %



Obr. 1: Podíl sportujících a nesportujících (vlastní zpracování)

První otázka byla zaměřena na zjištění, zda respondenti provozují nějakou pohybovou aktivitu. Z celkového počtu dotázaných celých 73 % uvedlo, že nějakou činnost provozuje. Z toho 27 % dokonce sportuje na závodní úrovni. Zbývajících 64 lidí nesportuje vůbec. Jako hlavní důvod uvedli, že nesportují ze zdravotních důvodů nebo nedostatku času.

2. Navštěvujete fitness centrum nebo podobné zařízení?

Navštěvujete fitness centrum?	Absolutní četnost	Relativní četnost
Ano	166	72,2 %
Ne	64	27,8 %

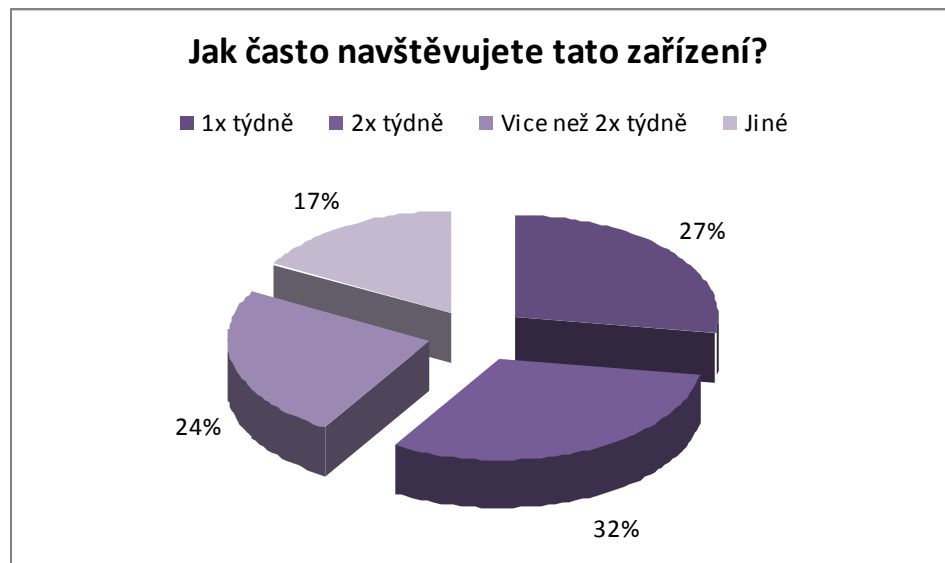


Obr. 2: Návštěva fitness centra (vlastní zpracování)

Na otázku, zda respondenti navštěvují fitness centrum nebo podobné zařízení, odpovědělo 72 % kladně, což představuje 166 lidí. Na doplňující otázku, z jakého důvodu navštěvují tato zařízení, převážná část uvedla udržení kondice, relaxaci a uvolnění od stresu.

3. Jak často navštěvujete fitness nebo podobné zařízení?

Jak často navštěvujete fitness?	Absolutní četnost	Relativní četnost
1x týdně	65	38,9 %
2x týdně	68	40,7 %
Více než 2x týdně	16	9,6 %
Jiné	18	10,8 %

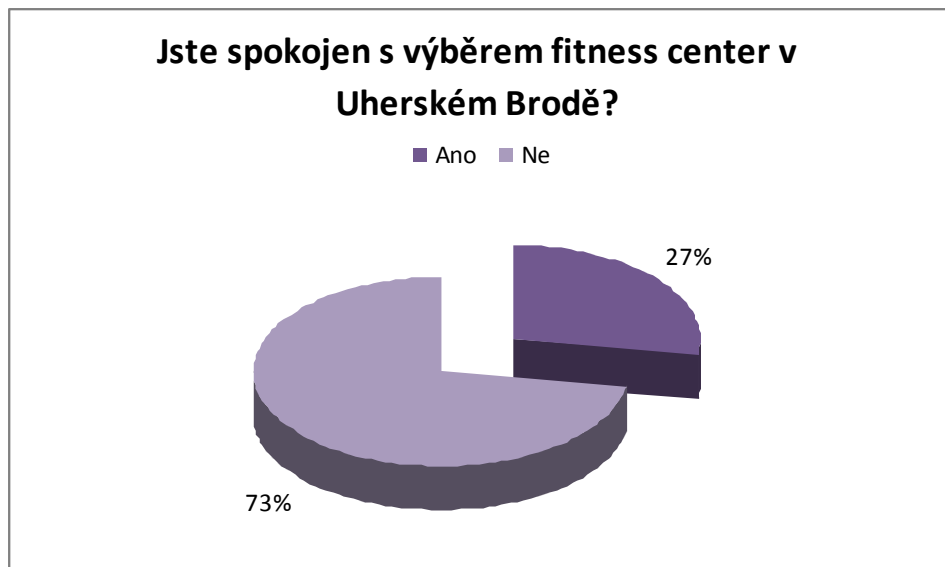


Obr. 3: Četnost návštěvy fitness center (vlastní zpracování)

Tuto otázku vyplňovali pouze respondenti, kteří na předchozí otázku odpověděli kladně (167). Nejvyšší oblibu má návštěva fitness centra 1x nebo 2x týdně. Odpověď jednou týdně zvolilo 65 dotázaných a 2x týdně 68 dotázaných. Tato skupina je pro nás velmi zajímavá, protože dotázaní jsou zvyklí chodit cvičit a mohli by se stát našimi zákazníky. Odpověď Více než 2x týdně zvolilo 16 dotázaných a možnost Jiné 18 dotázaných. U možnosti jiné se jednalo především o cvičení občas, které odpovídá frekvenci jednou nebo dvakrát do měsíce.

4. Jste spokojen/a s výběrem fitness center v Uherském Brodě?

Jste spokojen/a s výběrem fitness center v Uherském Brodě?	Absolutní četnost	Relativní četnost
Ano	63	27,4 %
Ne	167	72,6 %

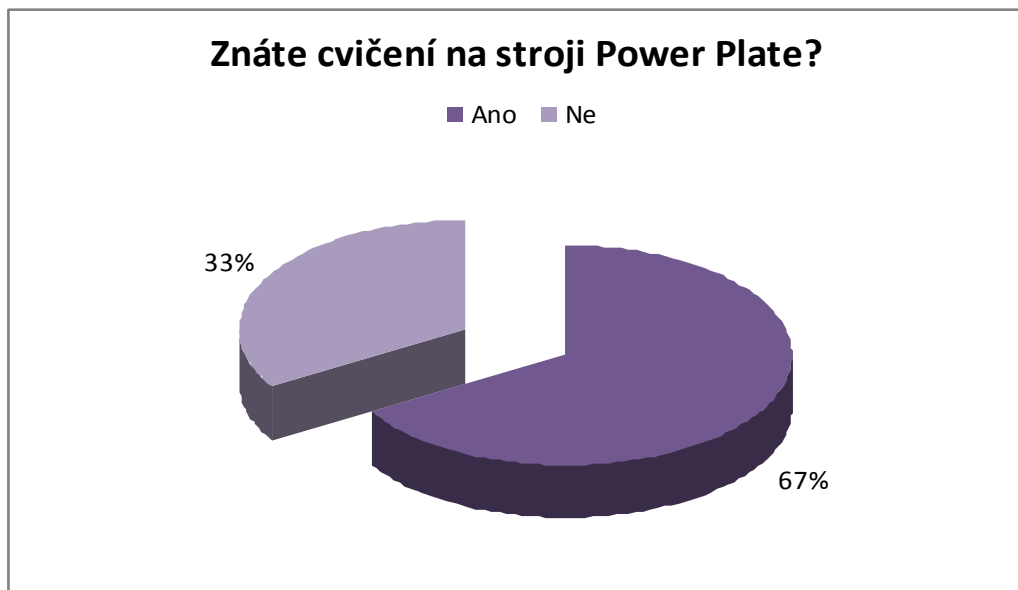


Obr. 4: Spokojenost s výběrem služeb (vlastní zpracování)

Pozitivním zjištěním je fakt, že celých 73 % dotázaných není spokojeno s výběrem fitness center v Uherském Brodě. Respondentům, kteří nejsou spokojeni s nabídkou, byla položena doplňující otázka z jakého důvodu. Nejvíce zastoupenou odpovědí byl malý výběr provozoven a nabídka stejného cvičení. Mnoho žen také uvedlo, že cvičení v klasické posilovně je příliš nebaví a rády by vyzkoušely něco jiného.

5. Znáte cvičení na stroji Power Plate?

Znáte cvičení na stroji Power Plate?	Absolutní četnost	Relativní četnost
Ano	153	66,5 %
Ne	77	33,5 %

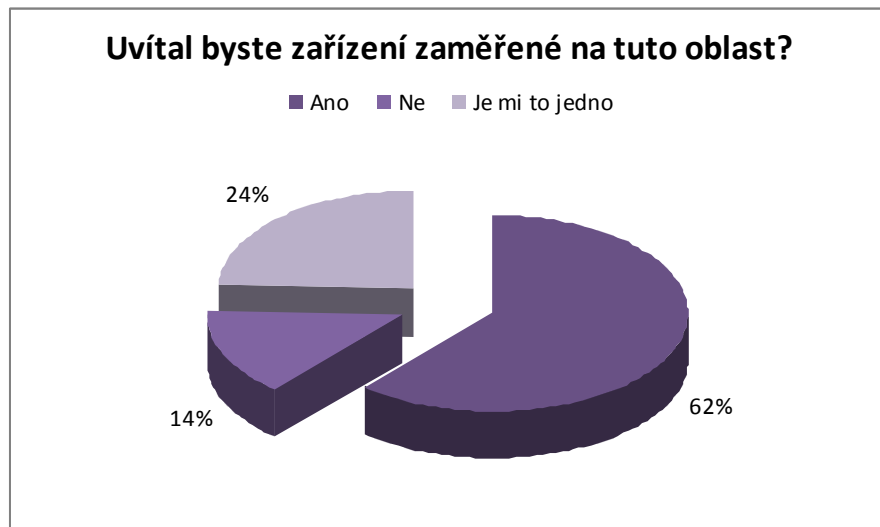


Obr. 5: Znalost stroje Power Plate (vlastní zpracování)

Z celkového počtu dotázaných zná cvičení na stroji Power Plate 153 lidí, což představuje hodnotu 67 %. O tomto druhu cvičení jsou informováni z magazínů a internetu. Pouze 10 lidí však tento druh cvičení již někdy vyzkoušelo. Toto zjištění by pro náš záměr mohlo být klíčové, jelikož bychom byli schopni klientům nabídnout něco nového, co na trhu chybí.

6. Uvítal/a byste v Uherském Brodě zařízení zaměřené na tuto oblast?

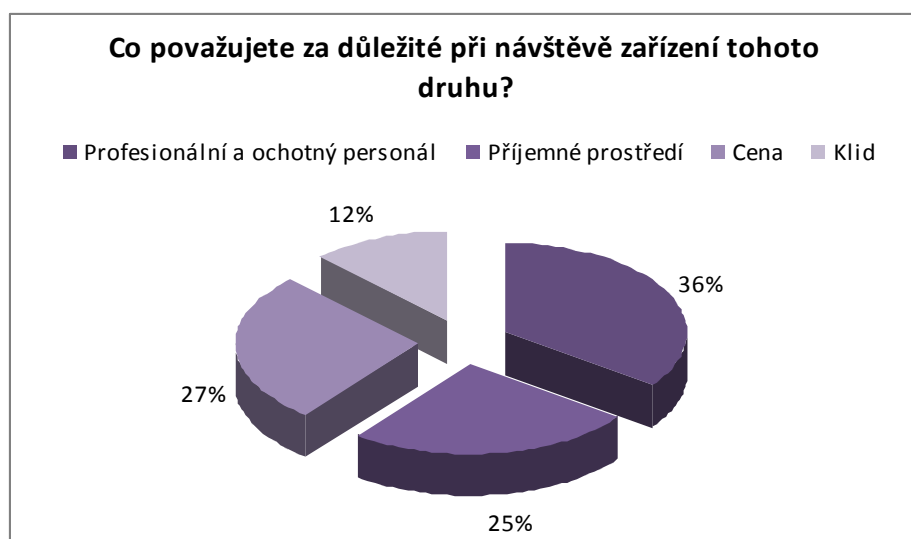
Uvítal/a byste zařízení tohoto typu v okolí?	Absolutní četnost	Relativní četnost
Ano	141	61,3 %
Ne	33	14,3 %
Je mi to jedno	56	24,4 %



Obr. 6: Zájem o nové zařízení v oblasti fitness (vlastní zpracování)

7. Co pokládáte za důležité při návštěvě zařízení tohoto druhu?

Co považujete za důležité při návštěvě fitness?	Absolutní četnost	Relativní četnost
Profesionální a ochotný personál	161	35,0 %
Příjemné prostředí	117	25,4 %
Cena	126	27,4 %
Klid	56	12,2 %
Jiné	0	0,0 %

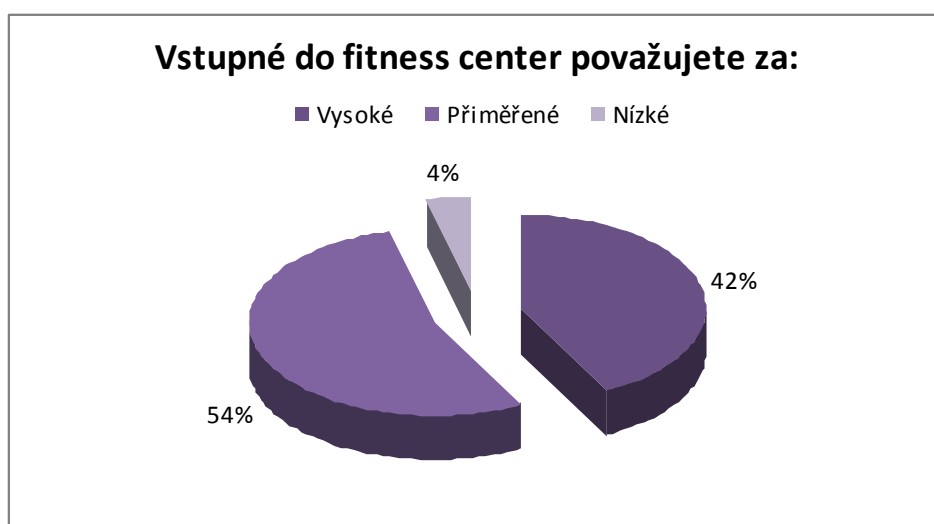


Obr. 7: Preference při návštěvě fitness (vlastní zpracování)

Cílem otázky č. 7 bylo zjistit, co klienti považují za důležité při návštěvě fitness center. Respondenti měli na výběr 4 možnosti, z nichž mohli označit dvě. Po analýze bylo zjištěno, že klienti považují za nejdůležitější profesionální a ochotný personál (35 %). Odpovědi cena a příjemné prostředí zvolila téměř stejně velká skupina a to 27 % a 26 %. Pro klienty není příliš důležitý klid při cvičení. Možnost jiné nezvolil žádný respondent.

8. Jednorázové vstupné do fitness centra považujete za:

Jednorázové vstupné do fitness centra považujete za:	Absolutní četnost	Relativní četnost
Vysoké	97	42,2 %
Přiměřené	124	53,9 %
Nízké	9	3,9 %

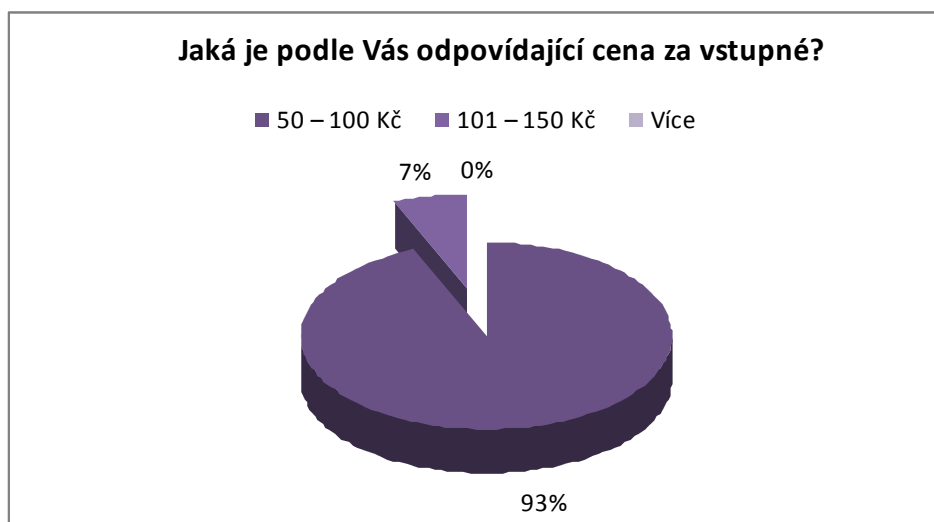


Obr. 8: Podíl odpovědí respondentů na výši vstupného (vlastní zpracování)

Otázka č. 8 byla zaměřena na cenu vstupného do fitness center. Příjemným zjištěním byl fakt, že celých 54 % dotázaných považuje vstupné za přiměřené. Pouze 9 dotázaných uvedlo, že ceny považuje za nízké. Pro zbylých 97 respondentů jsou ceny příliš vysoké. Proto bude velmi důležité nastavit cenovou politiku správným směrem, a to tak, aby cena vstupného byla přijatelná a dostupná pro větší okruh obyvatelstva.

9. Jaká je podle Vás odpovídající cena za jednorázové vstupné?

Jaká je podle Vás odpovídající cena za jednorázový vstup?	Absolutní četnost	Relativní četnost
50 - 100 Kč	215	93,5 %
101 - 150 Kč	15	6,5 %
Více	0	0,0 %

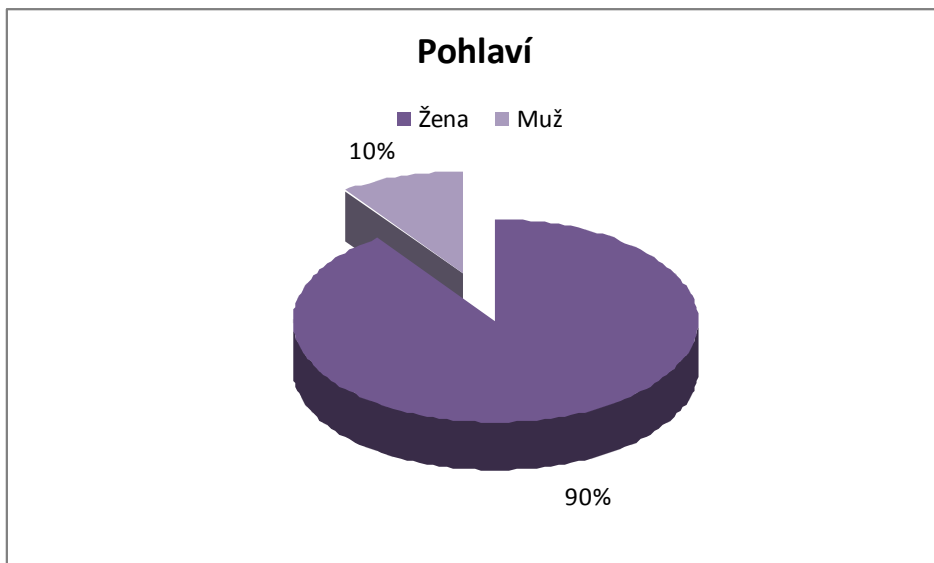


Obr. 9: Preferované ceny (vlastní zpracování)

Otázkou na dotazované bylo, jaká cena za jednorázový vstup je dle nich odpovídající. Dle očekávání bylo zjištěno, že nejvíce přijatelnou cenou je částka do 100 Kč. Tuto možnost označilo 215 respondentů, což představuje 93 % ze všech dotázaných. Pouze 15 dotázaných je ochotno zaplatit částku do 150 Kč. Více však není ochoten zaplatit žádný z dotázaných.

10. Jaké je Vaše pohlaví?

Jaké je Vaše pohlaví?	Absolutní četnost	Relativní četnost
Muž	23	10,0 %
Žena	207	90,0 %



Obr. 10: Složení respondentů dle pohlaví (vlastní zpracování)

Dotazníkového šetření se celkem účastnilo 230 respondentů. Z tohoto počtu, jak již bylo zmíněno výše, bylo celkem 207 žen a 23 mužů. Zaměřila jsem se především na ženy, a to z toho důvodu, že tento typ zařízení je ženami hojněji využíván. Především ženy jsou tedy potenciálními klientkami studia. Zařízení tohoto druhu jsou navštěvovány také muži, avšak ne v tak velkém počtu.

11. Věk respondentů

Aritmetický průměr	32,39
Medián	31
Modus	34
Směrodatná odchylka	9,67
Variační koeficient	29,84 %

Věk respondentů splňoval předem určenou cílovou skupinu 15 - 64 let. Aritmetickým průměrem jednotlivých dotazovaných byl věk 32,39 let. Mediánem, tedy hodnotou, která leží ve středu statistického souboru uspořádaného od nejmenšího po největší, byl věk 31 let. Nejčetnější hodnotou v souboru věk 34 let. Variační koeficient dosáhl hodnoty 29,84 % což znamená, že soubor není rozptýlen, tedy je stejnorodý.

6.2.7 Zhodnocení dotazníku

Dotazník, jež jsem sestavila pro průzkum trhu, čítal 11 otázek. Byl šířen osobním dotazováním v ulicích města Uherský Brod a přilehlých obcích. Počet vyplněných dotazníků se zastavil na čísle 230 respondentů.

Potenciálními zákazníky by měly být hlavně ženy. Z tohoto důvodu bylo osloveno především toto pohlaví a to v poměru 90 % ku 10 %. Již před vyplňováním byla stanovena naše cílová skupina a to ve věku 15 – 64 let. Všichni dotazovaní spadali do této kategorie. Z vyplněných dotazníků vyplynulo, že 72 % dotázaných provozuje nějakou sportovní aktivitu. Tento podíl odpovídá celkem 166 lidem z 230 dotázaných. Pouze 28 % nesportuje vůbec. Jako důvody uvedli špatný zdravotní stav a nedostatek času. Respondenti, kteří uvedli, že sportují zároveň navštěvují fitness centra nebo podobná zařízení. Nejčastěji je fitness centrum navštěvováno 1x nebo 2x týdně. Tuto možnost zvolilo celkem 133 respondentů. Příjemným zjištěním bylo, že 167 respondentů není spokojeno s nabídkou fitness center nebo podobných zařízení v okolí. Jako důvod nespokojenosti zmínili malý počet podniků a také to, že již existující podniky nabízí služby stejného charakteru. Z toho vyplývá, že by o námi zvolený projekt mohli mít zákazníci zájem. Toto tvrzení se potvrdilo při odpovědích na otázku, zda by respondenti zařízení tohoto typu uvítali. 141 dotázaných se vyjádřilo, že ano. Pouze 33 dotázaných takové zařízení nechce a 56 nevyjádřilo názor. Z celkového počtu dotázaných zná cvičení na stroji Power Plate 153 lidí, pouze 10 z nich však toto cvičení již vyzkoušelo. Ostatní uvedli, že cvičení znají z magazínů a internetu. Při návštěvě zařízení zákazníci považují za nejdůležitější profesionální personál, příjemné prostředí a také cenu. Respondenti uvedli, že ceny vstupného jsou přiměřené (124) nebo vysoké (97). Pouze 9 se vyjádřilo, že ceny vstupného jsou nízké. Na tuto otázku navazovala poslední otázka, ze které vyplynulo, že zákazníci jsou ochotni platit za vstupné do 100 Kč (215). Pouze 15 lidí je ochotno zaplatit víc než tuto částku, maximálně však 150 Kč.

Po vyhodnocení dotazníku jsem dospěla k názoru, že o tento druh podniku by mohl být v Uherském Brodě zájem a našel by si své zákazníky. Velkou pozornost musíme věnovat výběru personálu, který by měl být vysoce profesionální a také prostředí provozovny. Ceny námi stanovené by neměli přesáhnout 100 Kč, jelikož právě takovou částku jsou zákazníci ochotni za vstupné platit.

7 PROJEKTOVÁ ČÁST

Založit podnik není jednoduchý proces, proto je důležité před začátkem takového projektu určit, co přesně budeme poskytovat, co všechno k tomu budeme potřebovat, kde budeme službu nabízet a hlavně za jakou cenu. Odpovědi na otázky tohoto druhu jsme schopni částečně zodpovědět prostřednictvím poslání, vize a cílů podniku.

- Poslání podniku – vytvoření podniku v oblasti fitness, které bude uspokojovat potřeby svých klientů prostřednictvím poskytování služeb na nejvyšší úrovni
- Vize podniku – vizí podniku, je stát se stabilním studiem na poli fitness, které se odlišuje od konkurence službami a péčí o zákazníka.
- Krátkodobé cíle – proniknutí na trh fitness v Uherském Brodě, poskytování kvalitních služeb, získání a udržení klientů.
- Dlouhodobé cíle – vytvoření pevné pozice na trhu fitness zařízení a získání stabilní zákaznické základny.

7.1 Harmonogram projektu

V následující tabulce je zobrazen harmonogram činností s jejich předpokládanou délkou, které bude nutno provést, aby byl podnik připraven k otevření se všemi náležitostmi. Nejdelší časový úsek bude věnován rekonstrukci objektu podnikání. Jak již bylo zmíněno, jako místo podnikání byly zvoleny obchodní prostory, které svým stavem nevyhovují. Je nutná celková rekonstrukce objektu a změna dispozice.

Tab. 6: Harmonogram projektu (vlastní zpracování)

I. Stavební práce	Pořadí činnosti	doba trvání
- Bourací práce (bourání stávajících příček, zhotovení prostupů, zhotovení otvorů pro dveře a okna, zhotovení drážek pro ZTI a topení, odvoz a likvidace suti)	1.	7 dní
- Zdění příček (práce + materiál)	3.	5 dní
- Zhotovení omítek (práce + materiál)	8.	8 dní
- Dveře (dodávka + montáž)	18.	1 den
- Osazení oken (dodávka + montáž)	2.	2 dny
- Výmalba prostoru (práce + materiál)	15.	5 dní
- Podlaha (dodávka + položení + stěrka)	13.	6 dní
- Obklady WC, sprchy (práce + materiál)	14.	5 dní
- Kazetový podhled (práce + materiál)	11.	5 dní
II. Zařízení zdravotnické a topení		
Radiátory vč. rozvodů topné vody (dodávka + montáž)	7.	3 dny
Rozvody vody a odpadů (dodávka + montáž)	6.	2 dny
Zařizovací předměty (dodávka + montáž)	16.	1 den
III. Zařízení silno/slaboproudé elektrotechniky		
Rozvodná skříň vč. podružného měření (dodávka + montáž)	4.	1 den
Rozvody Cu kabelů (dodávka + montáž)	5.	2 dny
Vypínače, zásuvky (dodávka + montáž)	17.	1 den
Osvětlení (dodávka + montáž)	12.	1 den
IV. Zařízení vzduchotechniky		
Odtahový ventilátor (dodávka + montáž)	10.	1 den
Potrubní rozvody vč. distribučních elementů (dodávka + montáž)	9.	1 den
Společné		
Dokončovací práce	19.	5 dní

V tabulce výše, jsou uvedeny jednotlivé činnosti, které je nutno splnit, aby byl prostor připraven k užívání. V další kapitole projekt zpracují pomocí analýzy kritické cesty. Hlavním cílem je identifikace činností, které leží na kritické cestě, což znamená, že zpoždění těchto činností povede ke zpoždění celého projektu.

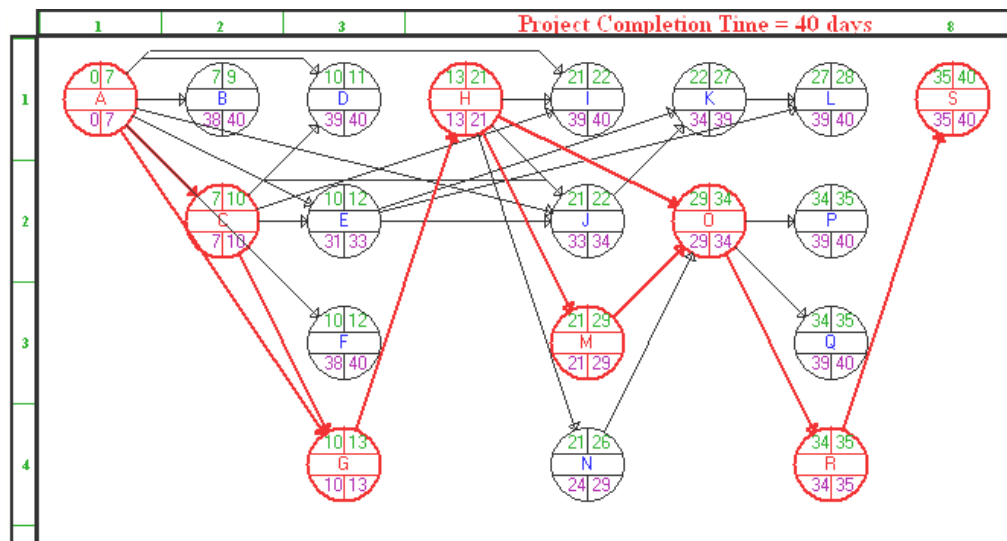
Tab. 7: Harmonogram projektu s navazujícími činnostmi (vlastní zpracování)

	Symbol činnosti	Název činnosti	Doba trvání (dny)	Předcházející činnost
1.	A	Bourací práce	7	-
2.	B	Osazení oken	2	A
3.	C	Zdění příček	5	A
4.	D	Rozvodná skříň	1	A,C
5.	E	Rozvody kabelů	2	A,C
6.	F	Rozvody vody a odpadů	2	A,C
7.	G	Radiátory	3	A,C
8.	H	zhotovení omítek	8	G
9.	I	Potrubní rozvody	1	A,C,H
10.	J	Odtahový ventil	1	A,C,E,H
11.	K	Kazetový podhled	5	E,J
12.	L	Osvětlení	1	E, K
13.	M	Podlaha	6	H
14.	N	Obklady WC, sprchy	5	H
15.	O	Výmalba	5	H,M, N
16.	P	Montáž zařízení	1	O
17.	Q	Vypínače, zásuvky	1	O
18.	R	Dveře	1	O
19.	S	Dokončovací práce	5	R

Tabulka č.7 zobrazuje jednotlivé činnosti, dobu trvání a jejich návaznosti. Pomocí programu WinQSB byl zhotoven síťový graf, kde můžeme vidět činnosti, jež leží na kritické cestě.

Tab. 8: Analýza kritické cesty pomocí WinQSB (vlastní zpracování)

07-25-2013 11:21:20	Activity Name	On Critical Path	Activity Time	Earliest Start	Earliest Finish	Latest Start	Latest Finish	Slack (LS-ES)
1	A	Yes	7	0	7	0	7	0
2	B	no	2	7	9	38	40	31
3	C	Yes	3	7	10	7	10	0
4	D	no	1	10	11	39	40	29
5	E	no	2	10	12	31	33	21
6	F	no	2	10	12	38	40	28
7	G	Yes	3	10	13	10	13	0
8	H	Yes	8	13	21	13	21	0
9	I	no	1	21	22	39	40	18
10	J	no	1	21	22	33	34	12
11	K	no	5	22	27	34	39	12
12	L	no	1	27	28	39	40	12
13	M	Yes	8	21	29	21	29	0
14	N	no	5	21	26	24	29	3
15	O	Yes	5	29	34	29	34	0
16	P	no	1	34	35	39	40	5
17	Q	no	1	34	35	39	40	5
18	R	Yes	1	34	35	34	35	0
19	S	Yes	5	35	40	35	40	0
	Project	Completion	Time	=	40	days		
	Number of	Critical	Path(s)	=	4			



Obr. 11: Síťová analýza pomocí programu WinQSB (vlastní zpracování)

Z tabulky a grafu můžeme vyčíst dobu trvání projektu, která je 40 dní. Na kritické cestě leží činnosti:

- A – Bourací práce
- C – Zdění příček
- G – Radiátory
- H – Zhotovení omítek
- M – Podlaha
- O – Výmalba
- R – Dveře
- S – Dokončovací práce

Pokud by se zpozdily činnosti ležící na kritické cestě, dojde ke zpoždění celého projektu. Proto je nutno na tyto činnosti brát zvláštní zřetel.

7.2 Založení podniku

7.2.1 Živnostenské oprávnění

Podnikání v oblasti fitness je živnostenským zákonem označeno jako živnost volná – „*Provozování tělovýchovných a sportovních zařízení a organizování sportovní činnosti*“. S tímto předmětem podnikání je držitel oprávněn pouze zabezpečovat provoz fitness včetně základního poradenství. Ve studiu budou lekce probíhat pod vedením trenéra. Poskytování trenérských služeb však již patří mezi živnosti vázané. Jelikož majitel nemá dostatečnou odbornou způsobilost, tato podmínka bude splněna na základě odborné způsobilosti zaměstnanců. Osoby, jež budou vézt klienty při cvičení, vlastní osvědčení o odborné způsobilosti pro vedení lekcí Power Plate. Tento certifikát lze získat absolvováním kurzu pro trenéry Power Plate.

Živnostenské oprávnění bude získáno na živnostenském úřadu v Uherském Brodě. Nejprve musí být vyplněn Jednotný registrační formulář, zaplacen správní poplatek a předloženy příslušné doklady. Prostřednictvím jednotného registračního formuláře lze učinit podání i k dalším úřadům, a to finančnímu úřadu a správě sociálního zabezpečení. Majitel bude podnikat při zaměstnání, tedy jako vedlejší činnost, z čehož vyplývá, že nebude platit zálohy na zdravotní pojištění. Na základě splnění těchto podmínek příslušný živnostenský úřad vydá živnostenské oprávnění. Podnikatelský subjekt je zapsán v živnostenském rejstříku.

- **Subjekt:** Fyzická osoba
- **Jméno a příjmení:** Ing. Josef VINTR
- **Předmět podnikání:** Výroba, obchod a služby neuvedené v přílohách 1 až 3 živnostenského zákona
- **Obory činnosti:**
 - Zprostředkování obchodu a služeb
 - Velkoobchod a maloobchod
 - Provozování tělovýchovných a sportovních zařízení a organizování sportovní činnosti
- **Druh živnosti:** Ohlašovací volná

Živnostenské oprávnění bylo vydáno i na Zprostředkování obchodu a služeb, jelikož se předpokládá prodej nápojů a doplňků stravy.

7.2.2 Náklady na založení živnosti

V následující tabulce jsou shrnuty položky a celkové náklady vynaložené pro založení živnosti.

Tab. 9: Náklady na založení živnosti (vlastní zpracování)

Položka	Cena (Kč)
Správní poplatek za vyřízení živnostenského oprávnění	1000
Poplatek za výpis z rejstříku trestů	100
Celkem	1 100 Kč

Podnikání na základě živnostenského oprávnění je nejjednodušší formou podnikání, z toho tedy vyplývá, že i náklady na založení jsou minimální. Náklady na založení živnosti činí 1100 Kč.

7.3 Předmět podnikání

Služba, kterou bude Power Plate studio poskytovat, je zaměřena na cvičení s pomocí přístroje Power Plate. Jedná se o cvičební stroj, který využívá zdokonalenou formu vibrací. Trojrozměrná vibrační technologie na níž je založena funkce Power Plate je v současnosti nejnovější užívanou cvičební technikou.

Lekce je stanovena na dobu 30 minut, během níž klient pod vedením trenéra zapojí do pohybu celé tělo. Pokud má individuální přání, tedy zapojení pouze určitých partií, je mu vyhověno. Maximální kapacita jedné lekce jsou 3 klienti, jelikož studio vlastní pouze tři zařízení. Výhodou je individuální přístup ke každému klientovi a soukromí během lekce. Maximální denní vytížení studia je 72 klientů.

Klienti musí dbát na svůj zdravotní stav. Cvičení na přístroji je doprovázeno vibracemi a s tím jsou spojeny kontraindikace pro tento druh cvičení. Cvičení není vhodné pro těhotné ženy, osoby se srdečními onemocněními či osoby s poruchou srážlivosti krve. Pokud klient některou z kontraindikací trpí, nemusí to automaticky znamenat, že je pro něj cvičení nevhodné. V těchto případech je nutná porada s ošetřujícím lékařem.

Cvičení na stroji Power Plate je vhodné pro muže i ženy jakéhokoliv věku a tělesné kondice. Je doporučováno pro osoby starší 18 let. Mladší návštěvníci jsou povinni cvičit pod dohledem zákonného zástupce, avšak minimální věk je 15 let.

7.3.1 Ceník služeb

V tabulce je uveden ceník za poskytované služby. Na začátku podnikatelské činnosti se předpokládá využití pouze jednorázových vstupů a vstupových permanentek.

Tab. 10: Ceník služeb (vlastní zpracování)

Ceník služeb	Cena (Kč)
Jednorázový vstup	80
Permanentka 10x vstup	750
Permanentka 20x vstup	1 400

Dle zájmu klientů jsou uvažovány také časové permanentky. Předpokládá se také zavedení akcí v podobě zvýhodněných vstupů a permanentek.

7.4 Místo podnikání

Prostory pro podnikání, tedy místo výkonu služby, se nachází v centru města Uherský Brod na Komenského ulici č. p. 2314, v přízemí rodinného domu. Spodní patro domu je využíváno celé ke komerčním účelům. V blízkosti se nachází veškerá občanská vybavenost a jsou zde lehce dostupná místa pro parkování.

Podnikatelský objekt, který má celkovou rozlohu 70 m², se skládá ze tří místností, přičemž každá je oddělena dveřmi. Hlavní místnost, jejíž rozloha je 50 m², je samotná místnost určená ke cvičení. Součástí je bar sloužící k obsluze klientů, dětský koutek a skříň s vybavením pro cvičení. Zbývající dvě místnosti tvoří šatna a sociální zařízení se sprchou a toaletou. Rozloha šatny je 9,3 m² a sociálního zařízení má velikost 10,7 m². V případě návštěvy mužů, bude využívána ještě jedna místnost, která bude sloužit jako šatna pro muže.

7.4.1 Rozpočet vybavení studia

Jak již bylo zmíněno, prostory jsou v nevyhovujícím stavu. Je nutný velký zásah do dispozice objektu a celková rekonstrukce. Půdorys nového řešení je součástí přílohy P IV. Nová

dispozice byla navržena projektovým inženýrem a respektuje všechny požadavky pro provoz fitness center. Řešení bylo schváleno Krajskou hygienickou stanicí Uherské Hradiště dle zákona jako vyhovující.

Smlouva o nájmu prostor bude uzavřena mezi majitelem objektu a nájemcem na dobu neurčitou. Platba nájemného bude probíhat dle popisu v kapitole č. 6.2.5

- Rekonstrukce interiéru

Nová dispozice s sebou nese celkovou změnu objektu. Byl nutný velký stavební zásah, který spočíval ve vybourání zdí a postavení nových. V celém objektu byly zhotoveny nové omítky, vytvořil se stropní podhled a byla položena nová podlaha. Sociální zařízení bylo vybudováno zcela nové. Položky stavebních úprav shrnuje tabulka č. 11

Tab. 11: Rozpočet rekonstrukce interiéru (vlastní zpracování)

I. Stavební práce	251 800,-
- Bourací práce (bourání stávajících příček, zhotovení prostupů, zhotovení otvorů pro dveře a okna, zhotovení drážek pro ZTI a topení, odvoz a likvidace suti)	31 000,-
- Zdění příček, nové omítky (práce + materiál)	43 000,-
- Dveře (dodávka + montáž)	14 500,-
- Osazení oken (dodávka + montáž)	19 800,-
- Výmalba prostoru (práce + materiál)	15 500,-
- Podlaha (dodávka + položení + stěrka)	62 000,-
- Obklady WC, sprchy (práce + materiál)	31 000,-
- Kazetový podhled (práce + materiál)	35 000,-
II. Zařízení zdravotechiky a topení	105 000,-
Radiátory vč. rozvodů topné vody (dodávka + montáž)	45 000,-
Rozvody vody a odpadů (dodávka + montáž)	12 000,-
Zařizovací předměty (dodávka + montáž)	48 000,-
III. Zařízení silno/slaboproudé elektrotechniky	57 700,-
Rozvodná skříň vč. podružného měření (dodávka + montáž)	11 000,-
Rozvody Cu kabelů (dodávka + montáž)	8 300,-
Vypínače, zásuvky (dodávka + montáž)	7 500,-
Osvětlení (dodávka + montáž)	18 800,-
Termostat (dodávka + montáž)	4 500,-
Elektronický vrátný (dodávka + montáž)	8 400,-
IV. Zařízení vzduchotechniky	17 400,-
Odtahový ventilátor (dodávka + montáž)	6 400,-
Potrubní rozvody vč. distribučních elementů (dodávka + montáž)	7 200,-
Hygrostat + časovač (dodávka + montáž)	3 800,-
Cena celkem I. + II. + III. + IV.	431 900,-

Z tabulky je patrné, že rekonstrukce objektu byla v celém rozsahu. Z tohoto důvodu také vyžadovala investování velkého množství finančních prostředků. Rekonstrukce nebyla řešena externí firmou, nýbrž jednotlivými řemeslníky, kteří podnikají v tomto oboru na základě živnostenského oprávnění. Tato varianta byla zvolena z důvodu úspory nákladů. Rekonstrukce bude odepisována, protože dle zákona brána jako technické zhodnocení, proto je odepisování umožněno. Rekonstrukce je zařazena do 5. odpisové skupiny a doba odepisování je stanovena na 30 let. Odpis v prvním roce činnosti činí 6 047 Kč, v dalších letech 14 685 Kč. Odpisový plán je zařazen v příloze P V.

- Vybavení interiéru

Pro zabezpečení provozu je nutno vynaložit finanční prostředky také do vybavení interiéru. Zde je jedná o bar pro obsluhu klientů, skříňky na oblečení, pomůcky pro cvičení, zrcadla a vybavení dětského koutku. Vyčíslení nákladů je zobrazeno v tabulce č 12

Tab. 12: Rozpočet drobného majetku (vlastní zpracování)

	Počet (ks)	Cena (Kč)
I.Nábytek		52 300
Skříňky	8	24 000
Lavička	2	2 400
Bar	1	7 000
Barová židle	2	3 400
Skříň na pomůcky	1	2 000
Zrcadlo	3	10 000
Dětský koutek	1	3 500
II.Technika		8 000
Mp3 přehrávač	1	5 000
Mobilní telefon	1	3 000
III.Pomůcky pro cvičení		4 550
Overball	6	720
Gymball	3	690
Karimatka	3	990
Činka	12	1 550
Expander	3	600
Cena celkem I+II+III		64 850 Kč

V tabulce č.12 je zobrazen rozpočet položek drobného majetku, který zahrnuje vybavení interiéru nábytkem, úložné prostory pro klienty, techniku a pomůcky potřebné ke cvičení. Největší položkou bylo vybavení šatny, tedy skříňky pro klienty, zrcadla a zhotovení baru, který je určen pro obsluhu klientů. Celková částka za drobný majetek činí 64 850 Kč.

- Strojní vybavení

Strojní vybavení studia je samostatnou položkou rozpočtu. Budou pořízeny celkem tři stroje Power Plate od zahraničního partnera společnosti Power Plate. Tato varianta byla zvolena z důvodu úspory nákladů, která při odběru tří strojů celkem činila 90 000 Kč.

Tab. 13: Strojní vybavení (vlastní zpracování)

	Počet (ks)	Cena (Kč)
Stroj Power Plate	3	255 000
Doprava	1	15 000
Celkem		270 000 Kč

V tabulce jsou uvedeny náklady na strojní vybavení. Ke strojům náleží i náklady na dopravu z Velké Británie, které činily 15 000 Kč za celou dodávku. Celkové náklady na strojní vybavení jsou tedy 270 000 Kč. Jelikož se jedná o dlouhodobý hmotný majetek, budou stroje odepisovány. Zařízení tohoto typu patří do 2. odpisové skupiny a doba životnosti je 5 let. Pro výpočet odpisů byla zvolena metoda rovnoměrného odepisování. Výpočet odpisů pro tři stroje je zobrazen v tabulce č. 14

Tab. 14: Výpočet odpisů strojního vybavení (vlastní zpracování)

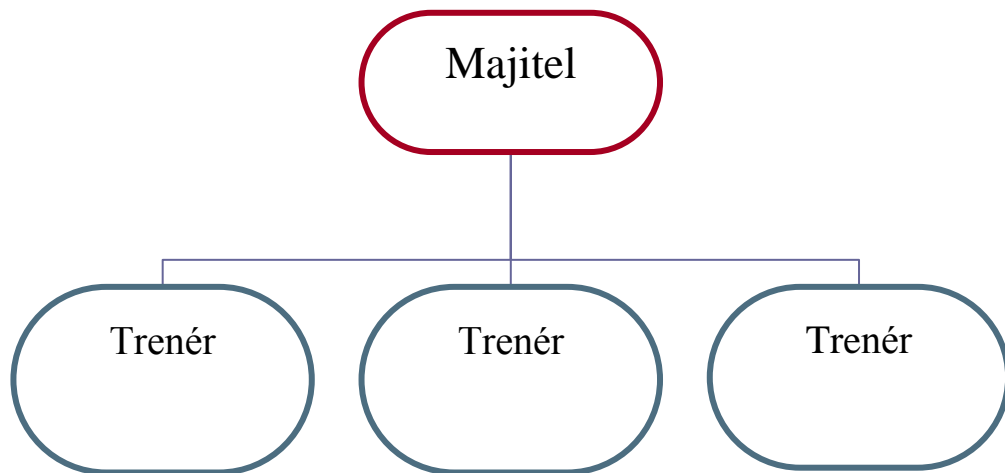
Pořadí	Vstupní cena	Roční odpis	Oprávký celkem	Zůstatková cena
1	270 000	29 700	29 700	240 300
2	270 000	60 075	89 775	180 225
3	270 000	60 075	149 850	120 150
4	270 000	60 075	209 925	60 075
5	270 000	60 075	270 000	0

Doba odepisování je stanovena zákonem na pět let, během tohoto období nebude docházet k technickému zhodnocení. Po pěti letech bude strojní zařízení zcela odepsáno.

7.5 Personální zabezpečení

Provoz studia bude zabezpečen majitelem a trenéry. Majitel zodpovídá za celý provoz studia, správu internetových stránek a stránky na sociální síti. Trenéři řeší záležitosti spojené s chodem studia, avšak vždy po domluvě s majitelem. Trenéři budou vybráni na základě výběrového řízení. Jelikož návštěvníky studia budou především ženy, mělo by se jednat o trenérky. Při výběrovém řízení budou uchazeči povinni prokázat své odborné schopnosti a to jak v podobě písemného certifikátu, tak v praktické rovině. Pokud kandidátka nevlastní certifikát o absolvování kurzu Power Plate, bude nucena tento kurz absolvovat. Kurz je pořádán v pražském fitness centru Holmes Place, jež je také výhradním dodavatelem strojů

Power Plate pro Českou republiku. Cena kurzu činí 10 000 Kč, jelikož stroje byly pořízeny přímo u společnosti Power Plate, je tento kurz poskytován zdarma. Celkem budou ve studiu působit 4 lidé. Organizační schéma studia je vyobrazeno níže.



Obr. 12: Organizační schéma Power Plate studia (vlastní zpracování)

Pracovní doba byla zvolena následovně:

- Pondělí – Pátek 8.00 – 20.00

Na začátku provozu bude studio otevřeno pouze v pracovních dnech, víkendový provoz bude zvažován na základě poptávky ze strany klientů. Lekce budou probíhat pouze na základě předchozí objednávky klientů. V praxi to znamená, že klient se objedná telefonicky nebo osobně dle svých časových možností. Objednávky jsou zaznamenány do objednávkového formuláře. Pokud bude na lekci přihlášen pouze jeden klient, lekce probíhá standardním způsobem.

Obsluha studia, tedy trenérky, budou placeny hodinovou sazbou. Zaměstnány budou na základě dohody o pracovní činnosti, avšak musí být zachován zákonem stanovený rozsah práce, tedy 20 hodin týdně. Následující tabulka zobrazuje maximální měsíční náklady na zaměstnance. Jejich reálná výše se bude odvíjet od návštěvnosti studia.

Tab. 15: Výpočet mzdy (vlastní zpracování)

	Hodinová sazba	Počet hodin/měsíc	Mzda/měsíc
Trenér 1	70 Kč	60	5 600 Kč
Trenér 2	70 Kč	60	5 600 Kč
Trenér 3	70 Kč	60	5 600 Kč
		Celkem:	16 800 Kč

Z tabulky je zřejmé, že maximální možné měsíční náklady na zaměstnance činí 16 800 Kč. Tato částka odpovídá skutečnosti, kdy je využita celá kapacita studia.

7.6 Marketingová strategie

Hlavním cílem marketingové strategie je, aby zákazníci získali podvědomí o novém projektu. Celý marketingový proces se bude soustřeďovat na získání tržního podílu.

7.6.1 Marketingový mix

Marketingový mix reprezentuje kroky, které firma dělá, aby vzbudila poptávku po produktu. Skládá se ze čtyř parametrů výrobek, cena, propagace a distribuce.

- Výrobek – je tomto případě poskytovaná služba, tedy poskytování služby v oblasti fitness, která byla blíže popsána v kapitole 7.3
- Cena – úroveň cen byla stanovena na základě očekávání potenciálních zákazníků tak, aby vyhovovala co největšímu okruhu spotřebitelů
- Distribuce – představuje přemístění služeb k zákazníkovi, tedy místo podnikání. Detailní popis místa podnikání je možno nalézt v kapitole 7.4
- Propagace – je nejdůležitějším prvkem marketingového mixu. Zabývá se propagací služby. Je tedy velmi důležité stanovit, jakým způsobem bude propagace probíhat. Náklady určené k propagaci služby bývají na vysoké úrovni, proto této části je třeba věnovat zvláštní zřetel. Propagace studia byla zvolena:
- Internet - webové stránky a stránka na sociální síti

- Letáková akce – roznos letáků v Uherském Brodě a přilehlých obcích, letáky jsou vyhotoveny na základě vlastního návrhu, tištěny v počtu 7000 ks externí firmou. Roznos bude též zabezpečen externí firmou.
- Reklama na světelné tabuli – světelná reklama na náměstí v Uherském Brodě na dobu 3 měsíce
- Vizitky – vyhotovení vizitek na základě vlastního návrhu externí firmou v počtu 500 Ks
- Razítko – bude vyhotoveno jedno razítko s logem firmy externí firmou
- Světelná tabule, polepy dveří a logo podniku – zajišťováno externí firmou, na základě vlastního návrhu.

7.6.2 Marketingové náklady

V tabulce jsou zahrnuty marketingové náklady před startem podnikání:

Tab. 16: Rozpočet marketingových nákladů (vlastní zpracování)

Druh nákladu	Částka
Webové stránky + webhosting	12 000 Kč
Letáky	21 000 Kč
Vizitky	1000 Kč
Razítko	500 Kč
Reklama na světelné tabuli	7 500 Kč
Označení podniku	15 000 Kč
Celkové náklady na marketing	59 000 Kč

7.7 Rozpočet

V tabulce č.17 je zobrazen rozpočet finančních prostředků potřebných k zahájení podnikatelské činnosti.

Tab. 17: Celková potřeba finančních prostředků při pro zahájení podnikání (vlastní zpracování)

Položka	Částka (Kč)
Založení živnosti	1 100
Rekonstrukce prostor	431 900
Vybavení interiéru	64 800
Strojní vybavení	270 000
Personální zabezpečení	16 800
Marketing	59 000
Celkem	843 600 Kč

Z tabulky je patrné, že počáteční náklady na zajištění podnikatelské činnosti jsou relativně vysoké. Podnik je nucen získat svou činností klientskou základnu, aby co nejdříve generoval zisk.

7.8 Plán tržeb

Plánované tržby byly stanoveny na 3 roky. Ve výpočtu byly zohledněny vlivy působící na výši tržeb. V případě fitness center se jedná především o faktor sezónnosti. V letních měsících není o indoorové aktivity takový zájem. Naopak v období po Vánočních svátcích a před začátkem letní sezóny je předpokládán nárůst klientů. Předpokládané tržby na první tři roky činnosti zobrazuje tabulka 18. Celá tabulka předpokládaných tržeb je přiložena v příloze P VI.

Tab. 18: Předpokládané tržby za první 3 roky činnosti (vlastní zpracování)

Fáze	Tržby (Kč)
1.ROK činnosti	474 160
2.ROK činnosti	624 880
3.ROK činnosti	661 600

V tabulce jsou uvedeny předpokládané tržby podniku za první tři roky činnosti. Jedná se o tržby pouze z poskytovaných služeb. Tržby za prodej zboží, tedy za prodej doplňků stravy nejsou zohledněny.

7.9 Finanční plán

Součástí finančního plánu je rozvaha a výkaz zisků a ztrát. Tyto doklady jsou součástí přílohy. Účetním obdobím byl zvolen podnikem kalendářní rok, jelikož start činnosti je plánován na začátek roku .

7.9.1 Rozvaha

Rozvaha je jedním ze základních výkazů účetní závěrky. Podává obraz o majetku podniku a zdrojích jeho krytí.

V následující tabulce je zobrazena rozvaha sestavená k počátečnímu dni založení podniku. Rozvaha byla sestavena na první tři roky podnikatelské činnosti. Další roky jsou uvedeny v příloze P VII.

Tab. 19: Rozvaha podniku ke dni zahájení činnosti (vlastní zpracování)

STÁLÁ AKTIVA	766 700	VLASTNÍ KAPITÁL	850 000
Strojní vybavení	270 000	Základní kapitál	850 000
Rekonstrukce budovy	431 900		
Drobný majetek	64 800		
OBĚŽNÁ AKTIVA	83 300	CIZÍ ZDROJE	0
Finanční majetek	70 300		
Zásoby	13 000		
AKTIVA CELKEM	850 000	PASIVA CELKEM	850 000

Z rozvahy je patrné, že podnikatel k založení podnikatelské činnosti nevyužil cizích zdrojů. Veškerý majetek studia je tvořen pouze ze zdrojů vlastních, které použil na nákup strojů, rekonstrukci prostor, drobný majetek, zásoby a zbylé finanční prostředky uložil do pokladny. Využití cizích zdrojů by bylo pro majitele výhodné, jelikož působí finanční páka, která zvyšuje rentabilitu vlastního kapitálu použitím cizích zdrojů. Majitel studia však využití cizích zdrojů odmítl.

7.9.2 Výkaz zisků a ztrát

Výkaz zisků a ztrát ukazuje, jakého hospodářského výsledku jednotka dosáhla za sledované období.

V tabulce jsou uvedeny hospodářské výsledky za první tři roky činnosti. Výkaz v celém znění je zahrnut v příloze P VIII.

Tab. 20: Výkaz zisků a ztrát za první 3 roky činnosti (vlastní zpracování)

	1.ROK	2.ROK	3.ROK
HV za účetní období	19 690	129 216	183 940

Výsledek hospodaření již v prvním roce činnosti vykazuje kladnou hodnotu. Tento fakt je dán poptávkou po tomto druhu služeb ze strany zákazníků a především nezatížení podnikatele splácet úvěr, jelikož celý majetek studia je kryt z vlastních zdrojů.

7.10 Rizika projektu

Podnikatelská činnost v tržním prostředí s sebou nese nebezpečí ekonomického neúspěchu, který může vést k porušení finanční stability podniku, v nejhorším případě k úpadku. Proto bude v poslední kapitole zpracována analýza rizik projektu.

- Pokles poptávky

Nejvýznamnějším rizikem je, pokles poptávky po službách. Tento jev je způsoben změnou chování spotřebitelů. Může se jednat například o změnu spotřebitelských preferencí nebo substituování služby jinou. Pokles poptávky může mít pro podnik fatální důsledky.

- Nezkušenost v podnikání

Pro majitele studia se jedná o první podnikatelskou zkušenost, s čímž souvisí riziko v podobě neznalosti tržního prostředí. Při neznalosti může docházet ke zpoždění termínů a nebo příliš vysokým investicím do začátku podnikání.

- Nově přichozí konkurence

Jako v každé oblasti podnikání je rizikem příchod nového konkurenta do odvětví. Jelikož vstup do odvětví je relativně snadný a poptávka po službách tohoto druhu stále roste, může

se očekávat vstup nového konkurenta. Proto je nutné vytvořit klientskou základnu, poskytovat služby na kvalitní úrovni a udržet si zákazníky.

- Personální zabezpečení

Velkým rizikem je obsazení pozic trenérů. Zde je nezbytné mít šťastnou ruku a vybrat na pozice trenérů vhodné kandidáty. Jedná se o každodenní práci s lidmi, kteří své zkušenosti, ať už kladné či záporné, předávají dál. Pokud bude mít podnik kladné reference ze strany klientů, povede to k nárůstu poptávky po službách Power Plate studia.

- Sezónnost

Tento faktor výrazně ovlivňuje tržby podniku především během letních měsíců. O indoorové aktivity není takový zájem, jelikož klienti mohou substituovat aktivity venkovními činnostmi. Bylo by tedy vhodné, během letních měsíců, udržet klienty marketingovými aktivitami.

7.11 Zhodnocení projektu

Projekt, který byl předmětem projektové části, se zabýval založením podniku v oblasti služeb Power Plate studia v Uherském Brodě. Zařízeních tohoto typu existuje v České republice celá řada, avšak v Uherském Brodě chybí. Hlavním cílem podniku je vytvořit dostatečnou klientskou základnu a poskytovat služby na vysoké úrovni. Důvodem je snadný vstup do odvětví a s tím spojená nově přichozí konkurence.

Jak již bylo řečeno výše, vstup do tohoto oboru podnikání není složitý, avšak pro založení podniku je nutno podniknout mnoho kroků, které vedou ke zdárnému založení fitness centra. Otevření Power Plate studia vyžaduje vysokou počáteční investici do prostorů, strojního vybavení a marketingu. Důležitým faktem je i obstarání loajálního a profesionálního personálu, který je pro práci s lidmi nezbytný.

Nejvyšší částku při otevření studia tvoří rekonstrukce interiéru, důvodem jsou nevyhovující prostory vybrané pro vykonávání činnosti. Výše nákladů na opravu byla stanovena na 431 900 Kč. Velkou položkou je též nákup strojního vybavení, které bylo vyčísleno na částku 270 000 Kč. Jedná se o profesionální stroje Power Plate, jež pracují na patentované technologii trojrozměrných vibrací. Pořizovací cena je relativně vysoká, avšak je zaručena vysoká kvalita.

Celý podnikatelský záměr je řešen pouze z vlastních zdrojů majitele, takže nedochází k zadlužení a případným problémům se splácením úvěru. Nevýhodou je však fakt, že při využití cizích zdrojů kapitálu působí finanční páka, která zvyšuje rentabilitu vlastního kapitálu. Podnikatel však využití cizích zdrojů odmítl.

Pro účely projektu byl sestaven plán tržeb na první tři roky činnosti, který bral v úvahu nejrizikovější faktor a to sezónnost. Dále byly sestaveny účetní výkazy rozvaha a výkaz zisků a ztrát také na období 3 let. Z výkazů vyplynulo, že podnik již v prvním roce činnosti bude dosahovat kladného hospodářského výsledku a to ve výši 19 690 Kč. V dalších letech má hospodářský výsledek vzrůstající trend.

Poslední kapitola byla věnována analýze rizik, ve které bylo identifikováno 5 hlavních rizik projektu. Jedná se o již zmíněnou sezónnost, pokles poptávky ze strany spotřebitelů, podnikatelská nezkušenost majitele, nově příchozí konkurenci a personální zabezpečení. Správná identifikace rizik, následná analýza a vyhodnocení vedou k úspěšnému a konkurenceschopnému podniku.

ZÁVĚR

Vlastnit úspěšný a prosperující podnik je pro mnohé splněným snem. Avšak než tento cíl nastane, je nutno projít dlouhou cestu. Založení podniku je spojeno s mnoha riziky, které není každý jedinec ochoten podstoupit. Je velmi důležité znát celou problematiku spojenou se založením podniku. Důležitým faktem je identifikace předmětu podnikání. Určení správného směru podnikání s sebou nese předurčení, zda podnik bude či nebude úspěšný.

Cílem diplomové práce byla analýza podnikatelského záměru založení Power Plate studia v Uherském Brodě. K tomu nám pomohly teoretické východiska, ve kterých bylo popsáno, co vše je třeba učinit, abychom podnik mohli založit.

Z analýzy trhu, pomocí analýz vnitřního a vnějšího prostředí, bylo zjištěno, že podnik má šanci na úspěch. Byly sestaveny analýzy konkurentů, PEST analýza, SWOT analýza a dotazníkové šetření, které zobrazovalo mínění potenciálních zákazníků. Jelikož bylo zhodnoceno, že podnik má potenciál, přistoupili jsme k sestavení samotného projektu založení.

Projektová část byla zpracována chronologicky od počátečních činností. Zahrnovala harmonogram projektu, volbu právní formy, potřebné finanční prostředky, personální zabezpečení a také finanční plány. V závěru byla zhodnocena ještě hlavní rizika pro projekt.

SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY

BLAŽKOVÁ, Martina. Marketingové řízení a plánování pro malé a střední firmy. 1. vyd. Praha: Grada, 2007, 278 s. ISBN 978-80-247-1535-3

DVOŘÁČEK, Jiří a Peter SLUNČÍK. Podnik a jeho okolí: jak přežít v konkurenčním prostředí. Vyd. 1. V Praze: C.H. Beck, 2012, xvii, 173 s. ISBN 978-80-7400-224-3

FORET, Miroslav. Marketing pro začátečníky. 1. vyd. Brno: Edika, 2012, viii, 184 s. ISBN 978-80-266-0006-0

FOTR, Jiří. Podnikatelský plán a investiční rozhodování. 2., přeprac. a dopl. vyd. Praha: Grada, 1999, 214 s. ISBN 80-7169-812-1

HESKOVÁ, Marie. Teorie, management a marketing služeb. České Budějovice: Vysoká škola evropských a regionálních studií, 2012, 183 s. ISBN 978-80-87472-25-5

JAKUBÍKOVÁ, Dagmar. Strategický marketing. 1. vyd. Praha: Grada, 2008, 269 s. ISBN 978-80-247-2690-8

KONEČNÝ, Jiří. Podniková ekonomika. Vyd. 1. Zlín: Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně, 2010, 134 s. ISBN 978-80-7318-771-2

KOZEL, Roman, Lenka MYNÁŘOVÁ a Hana SVOBODOVÁ. Moderní metody a techniky marketingového výzkumu. 1. vyd. Praha: Grada, 2011, 304 s. ISBN 978-80-247-3527-6

MACHKOVÁ, Hana, Petr KRÁL a Markéta LHOTÁKOVÁ. International marketing: theory, practices and new trends. Ed. 1st. V Praze: Oeconomica, 2010, 191 s. ISBN 978-80-245-1643-1

NOVOTNÝ, Jiří a Petr SUCHÁNEK. Nauka o podniku I.: distanční studijní opora. Vyd. 1. Brno: Masarykova univerzita, 2004, 164 s. ISBN 8021033339

SORDELLO, Jérôme. Mon entraînement sur Power Plate. 1.vyd.Barcelona: Amphora, 2011, 160 s. ISBN 978-85180-806-6

SRPOVÁ, Jitka a Václav ŘEHOŘ. Základy podnikání: teoretické poznatky, příklady a zkušenosti českých podnikatelů. 1. vyd. Praha: Grada, 2010, 427 s. ISBN 978-80-247-3339-5

SRPOVÁ, Jitka. Podnikatelský plán. Vyd. 1. Praha: Oeconomica, 2007, 242 s. ISBN 978-80-245-1263-1

STAŇKOVÁ, Pavla, Růžena VORLOVÁ a Ilona VLČKOVÁ. Marketing obchodu a služeb: studijní pomůcka pro distanční studium. Vyd. 2., upr. Zlín: Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně, 2010, 156 s. ISBN 978-80-7318-927-3

SYNEK, Miloslav. Podniková ekonomika. 4., přeprac. a dopl. vyd. V Praze: C.H. Beck, 2006, xxv, 475 s. ISBN 80-7179-892-4

ŠTĚPÁNOVÁ, Silvie. Zakládáme a provozujeme živnost: podnikání podle živnostenského zákona. Vyd. 1. Brno: Computer Press, 2007, x, 210 s. ISBN 978-80-251-1735-4

ŠVANDOVIČ, Zuzana. Úvod do marketingové strategie. Vyd. 1. Liberec: Technická univerzita v Liberci, 2005, 98 s. ISBN 80-7083-918-x

VAŠTÍKOVÁ, Miroslava. Marketing služeb: efektivně a moderně. 1. vyd. Praha: Grada, 2008, 232 s. ISBN 978-80-247-2721-9

VEBER, Jaromír a Jitka SRPOVÁ. Podnikání malé a střední firmy. 2., aktualiz. a rozš. vyd. Praha: Grada, 2008, 311 s. ISBN 978-80-247-2409-6

VEJDĚLEK, Jiří. Jak založit nebo převzít podnik. Vyd. 1. Praha: Grada, 1997, 229 s. ISBN 80-7169-234-4

VOSOBA, Pavel. Dokonalé služby: co chtějí zákazníci. 1. vyd. Praha: Grada, 2004, 164 s. ISBN 8024708477

ZÁMEČNÍK, Roman, Zuzana TUČKOVÁ a Petr NOVÁK. Podniková ekonomika I. Vyd. 1. Zlín: Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně, 2008, 295 s. ISBN 978-80-7318-701-9

ZEMÁNEK, Pavel a Jiří KONEČNÝ. Malé a střední podnikání. Vyd. 1. Zlín: Univerzita Tomáše Bati, Fakulta logistiky a krizového řízení, 2012, 122 s. ISBN 978-80-7454-114-8

Internetové zdroje

Anti Cellulite Untersuchung, 2003, [online], [cit. 2013-07-20].]. Dostupné z: <http://www.powerplate.com/resources/doc/research/published-studies/weight-cellulite-reduction/de/anti-cellulite-untersuch.pdf>

ČESKÁ KOMORA FITNESS, 2012. [online], [cit. 2013-07-20]. Dostupné z: <http://ceskakomorafitness.cz/>

ČESKO, 1991. Zákon č. 513 ze dne 5. listopadu 1991 obchodní zákoník. In: Sbírká zákonů České republiky. částka 98, s. 2474-2565. Dostupný z:

<http://aplikace.mvcr.cz/archiv2008/sbirka/1991/sb098-91.pdf.%20ISSN%201211-1244>

ČESKÝ STATISTICKÝ ÚŘAD, 2011. Klasifikace ekonomických činností [online], aktualizováno dne 15.7.2011 [cit. 2013-07-20]. Dostupné z:

http://www.czso.cz/csu/klasifik.nsf/i/klasifikace_ekonomickyh_cinnosti_%28cz_nace%29

FIREMNÍ FINANCE, 2010. Živnostenské oprávnění [online], [cit. 2013-07-20]. Dostupné z:
<http://firmy.finance.cz/zpravy/finance/289543-jakou-zivnost-zvolit-pro-fitness-a-sportovni-centrum/>

Obesity facts, 2010, [online], [cit. 2013-07-20].]. Dostupné z:
<http://www.powerplate.com/resources/doc/research/published-studies/weight-cellulite-reduction/en/effect-of-long-term-whole-body-vibration-training-on-visceral-adipose-fat-tissue.pdf>

SEZNAM POUŽITÝCH SYMBOLŮ A ZKRATEK

Č.p.	Číslo popisné
ČSÚ	Český statistický úřad
OSVČ	Osoba samostatně výdělečně činná
ZTI	Zdravotně technické instalace

SEZNAM OBRÁZKŮ

<i>Obr. 1: Podíl sportujících a nespportujících (vlastní zpracování)</i>	46
<i>Obr. 2: Návštěva fitness centra (vlastní zpracování)</i>	47
<i>Obr. 3: Četnost návštěvy fitness center (vlastní zpracování)</i>	48
<i>Obr. 4: Spokojenost s výběrem služeb (vlastní zpracování)</i>	49
<i>Obr. 5: Znalost stroje Power Plate (vlastní zpracování)</i>	50
<i>Obr. 6: Zájem o nové zařízení v oblasti fitness (vlastní zpracování)</i>	51
<i>Obr. 7: Preference při návštěvě fitness (vlastní zpracování)</i>	51
<i>Obr. 8: Podíl odpovědí respondentů na výši vstupného (vlastní zpracování)</i>	52
<i>Obr. 9: Preferované ceny (vlastní zpracování)</i>	53
<i>Obr. 10: Složení respondentů dle pohlaví (vlastní zpracování)</i>	54
<i>Obr. 11: Síťová analýza pomocí programu WinQSB (vlastní zpracování)</i>	59
<i>Obr. 12: Organizační schéma Power Plate studia (vlastní zpracování)</i>	67

SEZNAM TABULEK

<i>Tab. 1 Srovnání běžného cvičení se cvičením na Power Plate (vlastní zpracování)</i>	31
<i>Tab. 2: Složení obyvatelstva v ČR k 31.12.2011(vlastní zpracování).....</i>	36
<i>Tab. 3: Složení obyvatelstva v okresech Zlínského kraje k 31.12.2011(vlastní zpracování)</i>	37
<i>Tab. 4: Počty obyvatel v okresech Zlínského kraje od roku 2010 (vlastní zpracování)</i>	37
<i>Tab. 5: Věkové složení obyvatelstva v okrese Uherské Hradiště(vlastní zpracování)</i>	43
<i>Tab. 6: Harmonogram projektu (vlastní zpracování)</i>	57
<i>Tab. 7: Harmonogram projektu s navazujícími činnostmi (vlastní zpracování)</i>	58
<i>Tab. 8: Analýza kritické cesty pomocí WinQSB (vlastní zpracování).....</i>	58
<i>Tab. 9: Náklady na založení živnosti (vlastní zpracování)</i>	61
<i>Tab. 10: Ceník služeb (vlastní zpracování).....</i>	62
<i>Tab. 11: Rozpočet rekonstrukce interiéru (vlastní zpracování).....</i>	64
<i>Tab. 12: Rozpočet drobného majetku (vlastní zpracování)</i>	65
<i>Tab. 13: Strojní vybavení (vlastní zpracování)</i>	66
<i>Tab. 14: Výpočet odpisů strojního vybavení (vlastní zpracování).....</i>	66
<i>Tab. 15: Výpočet mzdy (vlastní zpracování)</i>	68
<i>Tab. 16: Rozpočet marketingových nákladů (vlastní zpracování)</i>	69
<i>Tab. 17: Celková potřeba finančních prostředků při pro zahájení podnikání (vlastní zpracování)</i>	70
<i>Tab. 18: Předpokládané tržby za první 3 roky činnosti (vlastní zpracování).....</i>	70
<i>Tab. 19: Rozvaha podniku ke dni zahájení činnosti (vlastní zpracování)</i>	71
<i>Tab. 20: Výkaz zisků a ztrát za první 3 roky činnosti (vlastní zpracování)</i>	72

SEZNAM PŘÍLOH

P I	Dotazník
P II	Jednotný registrační formulář
P III	Provozní řád Power Plate studia
P IV	Půdorys nového řešení
P V	Odpisový plán rekonstrukce
P VI	Plán tržeb
P VII	Rozvaha
P VIII	Výkaz zisků a ztrát

PŘÍLOHA P I: DOTAZNÍK

DOTAZNÍK:

Dobrý den,

jmenuji se Darina Bartková a jsem studentkou 2. ročníku magisterského studijního oboru Fakulty managementu a ekonomiky Univerzity T. Bati ve Zlíně. Ráda bych Vás požádala o vyplnění krátkého dotazníku, který je určen obyvatelům Uherského Brodu a přilehlých obcí a týká se jejich zájmu o nový podnik v oblasti služeb – Power Plate studio. Dotazník je anonymní a jeho výsledky budou sloužit pro zpracování diplomové práce.

1. Provozujete nějakou sportovní činnost?

- Ano, závodně
- Ano, rekreačně
- Ne

2. Navštěvujete fitness centrum nebo podobné zařízení?

- Ano
- Ne

Pokud jste odpověděli ne, pokračujte otázkou 5

3. Jak často?

- 1 x týdně
- 2 x týdně
- Více než 2 x týdně
- Jiné

4. Jste spokojen s výběrem fitness center v Uherském Brodě?

- Ano
- Ne
- Pokud ne, uveďte důvod

5. Znáte cvičení na stroji Power Plate?

- Ano
- Ne



6. Uvítal byste zařízení zaměřené na tuto oblast v Uherském Brodě?

- Ano
- Ne
- Je mi to jedno

7. Co považujete za důležité při návštěvě zařízení tohoto druhu? (zvolte dvě možnosti)

- Profesionální a ochotný personál
- Příjemné prostředí
- Klid
- Cena
- Jiné (doplňte).....

8. Jednorázové vstupné do fitness center považujete za:

- Vysoké
- Přiměřené
- Nízké

9. Jaká je podle Vás odpovídající cena za jednorázový vstup do fitness center a podobných zařízení?

- 50 – 100 Kč
- 100 – 150 Kč
- Více

10. Můžete uvést něco, co Vám v posilovnách chybí?

.....

11. Jaké je Vaše pohlaví ?

- Muž
- Žena

12. Jaký je Váš věk?

.....

PŘÍLOHA PII: JEDNOTNÝ REGISTRAČNÍ FORMULÁŘ



JEDNOTNÝ REGISTRAČNÍ FORMULÁŘ

FYZICKÁ OSOBA

podací razítko

ČÁST A - PODNIKATEL

01 Podnikatel

a) titul	b) jméno	c) příjmení	d) titul
e) pohlaví ¹⁾ žena / muž ²⁾	f) rodné příjmení	g) všechna dřívější příjmení	
h) rodinný stav	i) místo narození	j) okres	
k) stát	l) státní občanství	m) datum narození	n) rodné číslo
o) identifikační číslo	p) obchodní firma (jen u osob zapsaných do obchodního rejstříku)		

02 Bydliště

a) název ulice	b) číslo popisné	c) číslo orientační	d) PSČ
e) název obce	f) část obce		
g) okres	h) stát		

03 Místo podnikání

a) místo podnikání trvale shodné s bydlíštěm ²⁾ ANO / NE ³⁾			
b) název ulice	c) číslo popisné	d) číslo orientační	e) PSČ
f) název obce	g) část obce		
h) okres	i) stát		

04 Pobyt na území ČR (pro zahraniční osoby) ³⁾

a) název ulice	b) číslo popisné	c) číslo orientační	d) PSČ
e) název obce	f) část obce		
g) okres	h) povolený pobyt do		

05 Předmět podnikání (u živnosti volně vyznačte čísla oborů činnosti na seznamu)

- ve smyslu § 45 resp. § 50 živnostenského zákona ohlašují živnost resp. žádám o koncesi

pořadové číslo 1.	
-------------------	--

06 Provozovna

a) název ulice	b) číslo popisné	c) číslo orientační	d) PSČ
e) název obce	f) část obce	g) okres	
h) název provozovny	i) umístění provozovny		
j) datum zahájení provozování živnosti v provozovně	k) provozovna podléhající kolaudaci		ANO / NE ³⁾
l) předměty podnikání provozované v provozovně dle poř. čísla / u živnosti volně číslo oboru			

07 Odpovědný zástupce

a) titul	b) jméno	c) příjmení	d) titul
e) státní občanství	f) rodné příjmení	g) datum narození	h) rodné číslo
i) místo narození	j) okres	k) stát	l) pohlaví ¹⁾ žena / muž ²⁾

¹⁾ vyplní pouze fyzická osoba, která nemá přiděleno rodné číslo

²⁾ vyplní pouze osoba, která má adresu místa podnikání shodnou s adresou bydliště

³⁾ vyplní pouze osoba, která má povolený pobyt

08 Bydliště odpovědného zástupce

a) název ulice	b) číslo popisné	c) číslo orientační	d) PSČ
e) název obce	f) část obce		
g) okres	h) stát		

09 Pobyt odpovědného zástupce na území ČR (pro zahraniční osoby)

a) název ulice	b) číslo popisné	c) číslo orientační	d) PSČ
e) název obce	f) část obce	g) okres	

10 Datum ustanovení do funkce odpovědného zástupce

--

11 Ustanovení odpovědného zástupce pro předměty podnikání
(pořadové číslo předmětu podnikání)

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------

ČÁST B - OZNÁMENÍ SPRÁVĚ SOCIÁLNÍHO ZABEZPEČENÍ

- oznamuji ve smyslu zákona č. 582/1991 Sb., následující skutečnosti SSZ v			
a) datum zahájení samostatné výdělečné činnosti		b) přihlašuji se k dobrovolné účasti na nemocenském pojištění OSVČ od	
c) účast na důchodovém spoření	ANO / NE ¹⁾	od:	do:

ČÁST C - OZNÁMENÍ ZDRAVOTNÍ POJIŠTOVNĚ

- oznamuji ve smyslu zákona o veřejném zdravotním pojištění zahájení výkonu samostatné výdělečné činnosti zdravotní pojišťovně v			
a) název zdravotní pojišťovny			b) druh (kód) ZP
c) číslo bankovního účtu / směrový (identifikační) kód			d) výše zálohy
e) datum zahájení samostatné výdělečné činnosti			

ČÁST D - OZNÁMENÍ PRACOVNÍHO MÍSTA

- oznamuji ve smyslu zákona o zaměstnanosti volné pracovní místo / obsazení volného pracovního místa ¹⁾ ÚP v			
a) místo výkonu práce	b) název profese	c) dle KZAM	d) vznik / obsazenost ¹⁾ ke dni
e) pracovní právní vztah na dobu určitou / neurčitou ¹⁾	f) pracovní doba	g) počet míst	h) výše mzdy
i) požadované vzdělání, praxe			j) zveřejňovat ANO / NE ¹⁾
k) kontaktní osoba na pracovišti	l) poznámky: nabízené výhody, speciální požadavky apod.		

ČÁST E - VYBERTE PROVÁDĚNÉ ÚKONY V JEDNOTLIVÝCH ČÁSTECH

a) pro živnostenský úřad <input type="checkbox"/> počet příloh	b) pro SSZ <input type="checkbox"/> počet příloh	c) pro zdrav.pojišťovnu <input type="checkbox"/> počet příloh
d) pro finanční úřad <input type="checkbox"/> počet příloh	e) pro Úřad práce <input type="checkbox"/> počet příloh	

ČÁST F – ADRESA PRO DORUČOVÁNÍ

a) název ulice	b) číslo popisné	c) číslo orientační	d) PSČ
e) název obce	f) část obce	g) okres	
h) adresu použít i pro následující řízení ANO / NE ¹⁾			

ČÁST G – DOPLŇUJÍCÍ ÚDAJE

a) telefon	b) datová schránka	c) e-mail
------------	--------------------	-----------

jméno podatele	příjmení podatele	vlastnoručný podpis
V	dne	

PŘÍLOHA PIII: PROVOZNÍ ŘÁD POWER PLATE STUDIA

Provozní řád Power Plate studia Uherský Brod

Provozovatelem Power Plate studia Uherský Brod je fyzická osoba Ing. Josef VINTR, adresou Okružní 1547, 688 01 Uherský Brod, na základě Smlouvy o užívání nebytových prostor s fyzickými osobami Ing. Josefem Bartkem a Evou Bartkovou, Komenského 2314, 688 01 Uherský Brod.

I. Údaje o provozovateli

Provozovatel

Ing. Josef VINTR

Okružní 1547

688 01 Uherský Brod

II. Všeobecné údaje

Tento provozní řád slouží k zajištění pořádku, bezpečnosti a ochrany uživatelů a návštěvníků PPS. Všichni návštěvníci studia jsou povinni seznámit se s provozním řádem, řídit se jím a dodržovat. Vstupem do objektu studia za účelem využití nabízených služeb zákazník potvrzuje, že akceptuje provozní řád.

Název a sídlo Power Plate studia

PowerPlate studio POP

Komenského 2314

688 01 Uherský Brod

Vytápění - vytápění PPS s regulovatelnou teplotou

Větrání - výklopná okna a vzduchotechnika

Osvětlení - zářivkové

Místnosti studia

- šatna
- WC, koupelna
- Místnost pro cvičení

Studio je napojeno na veřejný vodovod pitné vody a ohřev je prováděn vlastním plynovým kotlem

Posilovací stroje jsou značky POWER PLATE

Úklid

Provozovatel a jím určené osoby nesou odpovědnost za dodržování pořádku a čistoty v Power Plate studiu. Úklid všech prostor se provádí bezprostředně po znečištění jinak nejméně jedenkrát denně a to v době uzavření studia. Úklidem se rozumí vysátí a umytí podlah a skříňek saponátem, utření prachu na nábytku, recepčním pultu a okenních parapetech. Nářadí se desinfikuje otíráním vlhkým hadříkem s roztokem dezinfekčního prostředku po každém použití. Hygienické zařízení se uklízí denně dle potřeby, jedenkrát denně s použitím dezinfekčních prostředků. Odpadkový koš se vyprazdňuje minimálně jedenkrát denně s následnou očistou a dezinfekcí.

III. Provozní podmínky a popis sportovní činnosti

Power Plate studio je určeno k rekreačnímu sportovní vyžití veřejnosti.

Otevřeno je denně, včetně většiny svátků. Pokud je změněna pracovní doba, je to včas oznámeno na recepci a webových stránkách zařízení.

Návštěvník musí dosáhnout minimálně věku 15 let. Je-li mladší, je mu vstup povolen pouze v doprovodu osoby starší 18 let. Tato osoba přebírá plně odpovědnost za bezpečí nezletilého návštěvníka.

Power Plate studio je v provozu dle platného aktuálního časového rozvrhu, který musí být dodržován. O případných změnách a mimořádných termínech uzavření je návštěvník vždy informován na recepci a webových stránkách studia.

Každá návštěva Power Plate studia je na vlastní nebezpečí, provozovatel neodpovídá za způsobené zdravotní problémy a škody.

V prostorách Power Plate studia je zakázáno kouřit. Je také zakázáno provozovat sportovní aktivity v případě nemoci, zranění, pod vlivem alkoholu, omamných látek či léků. Provozovatel je v těchto případech oprávněn znemožnit či neumožnit návštěvníkovi výkon sportovních aktivit.

Pro potřeby první pomoci je v prostorech studia lékárnička vybavená dle platných předpisů. K převlékání a odložení oblečení slouží výhradně šatna a v ní šatní uzamykatelné skříňky. Odkládání oblečení a jiných větších věcí (např. batohů či kabel) mimo prostor šatny je zakázáno. Provozovatel neodpovídá za škodu na vnesených věcech cvičenců do prostor sportovního centra. Nedoporučujeme nechávat si v šatních skříňkách cenné věci (peníze, doklady, klíče od auta apod.). Za případné ztráty neručíme. Cennosti lze uschovat u obsluhy studia na recepci. Jednotlivé lekce je potřeba předem řádně objednat. Zrušit rezervaci lze nejpozději 24 hodin před začátkem rezervované lekce. Pokud návštěvník řádně nezruší rezervovanou lekci, provozovatel má právo si účtovat storno poplatek až do výše běžné lekce. Provozovatel není odpovědný za dětský koutek v prostorech studia. Za dítě nese odpovědnost rodič či jeho zákonný zástupce.

Návštěvník Power Plate studia je dále povinen:

- řídit se pokyny zaměstnance provozovny
- se při vstupu prokázat platnou permanentkou nebo si koupit jednorázový vstup
- ke cvičení používat čistou sportovní obuv a z hygienických důvodů nezapomínat používat ručník
- nerušit ostatní při tréninku, být slušný a ohleduplný vůči všem návštěvníkům Power Plate studia

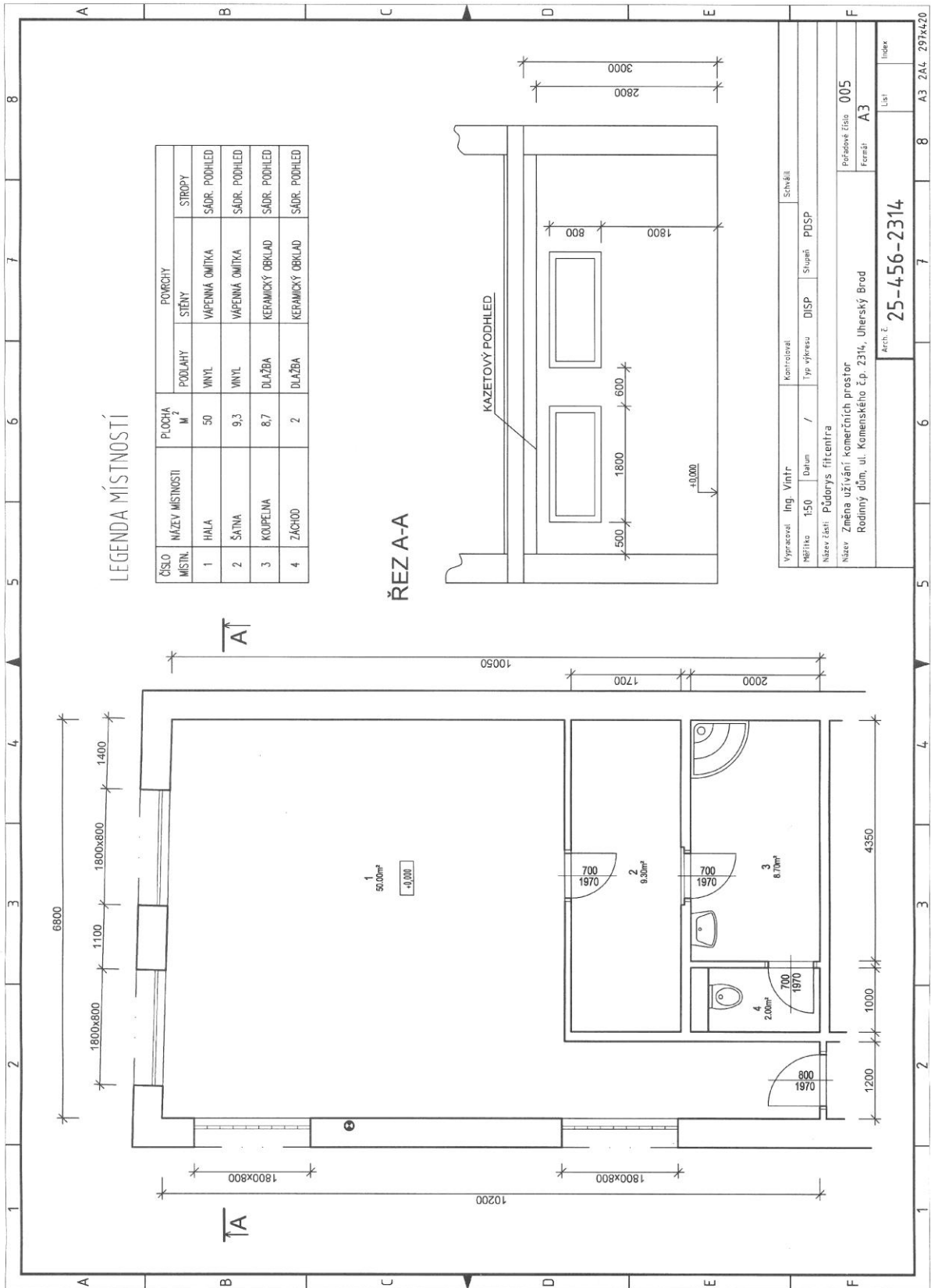
- cvičit na Power Plate pouze pod dozorem osobního trenéra
- používat cvičební stroje a ostatní vybavení studia v souladu s jeho určením
- neprodleně nahlásit zaměstnanci zjištěné závady a jiné technické nedostatky provozovny
- neexperimentovat na cvičebních strojích, v případě nevědomosti požádá personál Power Plate studia o pomoc

Návštěvník provozovny, který nedodržuje provozní řád může být vykázán z prostor Power Plate studia.

V Uherském Brodě

Ing. Josef Vintř

PŘÍLOHA P IV: PŮDORYS PROSTOR POWER PLATE STUDIA



PŘÍLOHA P V: ODPISOVÝ PLÁN REKONSTRUKCE

ROK	VSTUPNÍ CENA	ROČNÍ ODPIS	OPRÁVKY CELKEM	ZŮSTATKOVÁ CENA NA KONCI
1	431 900	6 047	6 047	425 853
2	431 900	14 685	20 732	411 168
3	431 900	14 685	35 417	396 483
4	431 900	14 685	50 102	381 798
5	431 900	14 685	64 787	367 113
6	431 900	14 685	79 472	352 428
7	431 900	14 685	94 157	337 743
8	431 900	14 685	108 842	323 058
9	431 900	14 685	123 527	308 373
10	431 900	14 685	138 212	293 688
11	431 900	14 685	152 897	279 003
12	431 900	14 685	167 582	264 318
13	431 900	14 685	182 267	249 633
14	431 900	14 685	196 952	234 948
15	431 900	14 685	211 637	220 263
16	431 900	14 685	226 322	205 578
17	431 900	14 685	241 007	190 893
18	431 900	14 685	255 692	176 208
19	431 900	14 685	270 377	161 523
20	431 900	14 685	285 062	146 838
21	431 900	14 685	299 747	132 153
22	431 900	14 685	314 432	117 468
23	431 900	14 685	329 117	102 783
24	431 900	14 685	343 802	88 098
25	431 900	14 685	358 487	73 413
26	431 900	14 685	373 172	58 728
27	431 900	14 685	387 857	44 043
28	431 900	14 685	402 542	29 358
29	431 900	14 685	417 227	14 673
30	431 900	14 673	431 900	0

PŘÍLOHA P VI: PLÁN TRŽEB

1.ROK	Leden	Únor	Březen	Duben	Květen	Červen	Červenec	Srpen	Září	Říjen	Listo- pad	Prosinec
Počet dní v měsíci	31	28	31	30	31	30	31	31	30	31	30	31
Počet nepracovních dní	8	8	9	9	8	9	9	8	10	8	8	10
Svátky	1	0	0	1	2	0	2	0	1	0	0	3
Celkem pracovních dní	22	20	22	20	21	21	20	23	19	23	22	18
Návštěvnost (den)	10	15	20	25	27	25	22	20	25	30	35	30
Návštěvnost (měsíc)	220	300	440	500	567	525	440	460	475	690	770	540
Cena za lekci	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80
Tržby za jednotlivé měsíce	17600	24000	35200	40000	45360	42000	35200	36800	38000	55200	61600	43200
Celkem tržby												474 160 Kč

2.ROK	Leden	Únor	Březen	Duben	Květen	Červen	Červenec	Srpen	Září	Říjen	Listo- pad	Prosinec
Počet dní v měsíci	31	28	31	30	31	30	31	31	30	31	30	31
Počet nepracovních dní	8	8	10	8	8	10	8	9	9	8	9	9
Svátky	1	0	0	1	2	0	1	0	0	1	0	3
Celkem pracovních dní	22	20	21	21	21	20	22	22	21	22	21	19
Návštěvnost (den)	25	30	33	37	40	35	25	20	30	33	35	30
Návštěvnost (měsíc)	550	600	693	777	840	700	550	440	630	726	735	570
Cena za lekci	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80
Tržby za jednotlivé měsíce	44000	48000	55440	62160	67200	56000	44000	35200	50400	58080	58800	45600
Celkem tržby												624 880 Kč

3.ROK	Leden	Únor	Březen	Duben	Květen	Červen	Červenec	Srpen	Září	Říjen	Listo- pad	Prosinec
Počet dní v měsíci	31	28	31	30	31	30	31	31	30	31	30	31
Počet nepracovních dní	8	8	10	8	9	9	8	10	8	8	10	8
Svátky	1	0	0	1	2	0	0	0	0	1	1	3
Celkem pracovních dní	22	20	21	21	20	21	23	21	22	22	19	20
Návštěvnost (den)	25	35	40	40	40	30	25	20	35	40	35	30
Návštěvnost (měsíc)	550	700	840	840	800	630	575	420	770	880	665	600
Cena za lekci	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80
Tržby za jednotlivé měsíce	44000	56000	67200	67200	64000	50400	46000	33600	61600	70400	53200	48000
Celkem tržby												661 600 Kč

PŘÍLOHA P VII: ROZVAHA

	1.ROK	2.ROK	3.ROK
AKTIVA CELKEM	869 690	998 906	1 163 156
STÁLÁ AKTIVA	730 953	636 193	541 433
DHM - stroj netto	240 300	180 225	120 150
brutto	270 000	240 300	180 225
korekce	29 700	60 075	60 075
DHM - rekonstrukce netto	425 853	411 168	396 483
brutto	431 900	425 853	411 168
korekce	6 047	14 685	14 685
Drobný DM	64 800	44 800	24 800
OBĚŽNÁ AKTIVA	138 737	362 713	621 723
zásoby	13 000	15 500	15 500
finanční majetek	125 737	347 213	606 223
- účty v bankách	100 000	300 000	550 000
- pokladna	25 737	47 213	56 223
PASIVA CELKEM	869 690	998 906	1 163 156
VLASTNÍ KAPITÁL	869 690	998 906	1 163 156
Základní kapitál	850 000	850 000	850 000
HV z minulých let	0	19 690	129 216
HV běžného období	19 690	129 216	183 940
CIZÍ ZDROJE	0	0	0
úvěr	0	0	0

PŘÍLOHA P VIII: VÝKAZ ZISKŮ A ZTRÁT

	1.ROK	2.ROK	3.ROK
Tržby z prodeje zboží	30 000	35 000	35 000
Náklady na prodané zboží	15 000	20 000	20 000
Obchodní marže	15 000	15 000	15 000
Výkony	474 160	624 880	661 600
Tržby z prodeje výrobků a služeb	474 160	624 880	661 600
Výkonová spotřeba	229 000	202 000	202 000
Spotřeba materiálu a energie	76 000	80 000	80 000
Služby	143 000	112 000	112 000
Reprezentace	10 000	10 000	10 000
Přidaná hodnota	260 160	437 880	474 600
Osobní náklady	201 600	201 600	201 600
Odpisy	33 947	74 760	74 760
Provozní výsledek hospodaření	24 613	161 520	198 240
Finanční výnosy	0	0	0
Finanční náklady	0	0	0
Finanční výsledek hospodaření	0	0	0
Daň z příjmů za běžnou činnost (20%)	4 923	32 304	14 300
HV za běžnou činnost	19 690	129 216	183 940
Mimořádné výnosy	0	0	0
Mimořádné náklady	0	0	0
Mimořádný výsledek hospodaření	0	0	0
HV za účetní období	19 690	129 216	183 940