

Abstrakt

Tato diplomová práce se soustředí na vypracování studie proveditelnosti s důrazem na zjištění ekonomické proveditelnosti konkrétního projektu. V teoretické části jsou detailně popsány klíčové pojmy týkající se projektového řízení a studie proveditelnosti. Praktická část práce je věnována konkrétnímu projektu založení kosmetického centra v Praze. Cílem této práce bylo navrhnout celý projekt a následně posoudit jeho schválení či zamítnutí na základě metod hodnocení ekonomické efektivnosti, časového plánování a analýzy trhu.

Klíčová slova

Studie proveditelnosti, projektové řízení, projekt, analýza trhu, ekonomická efektivnost, časové plánování, kosmetické centrum

Úvod

Kosmetická průmyslová odvětví se neustále zvyšují ve své popularitě a konkurenceschopnosti. S rychlým růstem kosmetického trhu a zvyšujícím se zájmem o péči o pleť a krásu se stává vytvoření vlastního kosmetického centra pro mnoho podnikatelů lákavou možností. Nicméně, před investicí do kosmetického centra je třeba pečlivě zvážit různé faktory, jako jsou náklady, tržní potenciál, konkurence a dostupné zdroje. Tato diplomová práce se zaměřuje na provedení studie proveditelnosti pro založení kosmetického centra, která poskytne důkladnou analýzu a posouzení faktorů ovlivňujících úspěch tohoto podnikání.

Abstract

This thesis focuses on the elaboration of a feasibility study with the aim of determining the economic feasibility of the project. The theoretical part provides a detailed analysis of key concepts related to project management and feasibility studies. The practical part of the thesis is dedicated to a specific project - the establishment of a cosmetic center in Prague. The objective was to design the entire project and subsequently assess its approval or rejection using methods of economic efficiency evaluation, time planning, and market analysis.

Keywords

Feasibility study, project management, project, market analysis, economic efficiency, time planning, cosmetic centre



Výsledky

Souhrnná analýza konkurence

	Náš salon	Only Beauty	Studio Style	Kvítek	Tóc viêt	
Nabízené služby	Kadeřnictví	+	-	+	-	-
	Účesy	+	-	+	-	-
	Make-up	+	-	-	-	-
	Manikúra	+	+	+	+	+
	Pedikúra	+	+	+	+	+
	Obočí	+	+	-	-	-
	Kosmetické služby	+	+	-	+	-
	Lymfodrenáž	+	-	-	-	-
	Masáže	-	+	-	+	-
	Tetování	-	-	-	-	+
Laser	-	+	-	-	-	
Další služby	-	+	-	-	-	
Dobrá lokalita	Ano	Ano	Ano	Ne	Ano	
Design	Stylový	Stylový	Slabý	Střední	Stylový	
Marketing	Slabý	Silný	Slabý	Slabý	Silný	
Ceny	Vysoké	Vysoké	Nizké	Nizké	Nizké	
Otevírací doba	Po-Pá: 9:00-17:30, Út-Čt: po domluvě	Po-Pá: 8:00-20:00, So-Ne: 9:00-19:00	Po-Pá: 8:00-20:00, So-Ne: po domluvě	Po-Pá: 8:00-19:00, So-Ne: uzavřeno	Po-Pá: 9:30-19:00, So-Ne: 10:00-16:00, Ne: uzavřeno	
Celkem bodů	10,5	11	6,5	5,5	7,5	

SWOT analýza

	Silné stránky Strengths	Slabé stránky Weaknesses
Vnitřní původ	<ul style="list-style-type: none"> Široká škála služeb zahrnující péči o vlasy, obočí, make-up, manikúru, pedikúru, kosmetické procedury a péče o tělo. Unikátní nabídka služeb: komplexní rychlá express úprava na důležité události do 3 hodin včetně make-upu, účesy, manikúru a pedikúru. Kvalifikovaný a zkušený tým odborníků zajišťující profesionální služby. Moderní, luxusní a atraktivní interiér, který vytváří příjemnou atmosféru pro zákazníky. Poloha: Salon bude sídlit v centru Prahy 3 a umožní tak oslovit širokou škálu potenciálních zákazníků, včetně místních obyvatel a turistů. 	<ul style="list-style-type: none"> Nízká znalost značky: Jelikož jsme novým hráčem na trhu, nemáme tak silnou pověst jako někteří naši konkurenti. Budeme muset vynaložit úsilí na propagaci a zvyšování povědomí o našem salonu. Vysoké počáteční náklady: platba za „odstupné“, pronájem, personál, materiály, drobnou rekonstrukci. Omezená kapacita: Náš salon bude disponovat omezeným počtem křesel, což může ovlivnit naši schopnost obsloužit větší počet zákazníků najednou. Potřeba investovat do marketingu a propagace, aby se zvýšila viditelnost salonu pro získání nových zákazníků. Omezený počet pracovních míst.
	Příležitosti Opportunities	Hrozby Threats
Vnější původ	<ul style="list-style-type: none"> Rozrůstající se trh s krásou: Kosmetický trh se stále stává oblíbeným mezi zákazníky, což nám poskytuje příležitost získat si svůj podíl na této rostoucí poptávce. Spolupráce s módními událostmi a akcemi: Vzhledem k našemu zaměření na rychlou přípravu na důležité události, můžeme vytvořit partnerství s módními akcemi, svatbami a jinými společenskými událostmi, čímž získáme nové zákazníky. Online marketing: internet a sociální média nabízejí širokou škálu možností pro propagaci našeho salonu a oslovení cílové skupiny zákazníků; spolupráce s módními blogery pro zvýšení povědomí o salonu. Rostoucí trend na osobní styl vytváří poptávku po našich službách. Možnost rozšíření nabídky o další kosmetické a wellness služby podle poptávky zákazníků. Využití stávající zákaznické spokojenosti a pozitivní zpětné vazby pro získání nových zákazníků. 	<ul style="list-style-type: none"> Silná konkurence: Na Praze 3 existuje již několik kosmetických center a salonů, které nabízejí podobné služby, což může vystavit nás konkurenčnímu tlaku. Hospodářské podmínky: Ekonomické výkyvy mohou ovlivnit finance zákazníků, a tak i naši tržní poptávku. Negativní zákaznické zkušenosti: Negativní zpětná vazba od zákazníků může poškodit naši pověst a snížit zájem o naše služby. Možnost nepředvídatelných tržních změn. Sezónní fluktuace poptávky. Potenciální ztráta zákazníků, pokud nebudou poskytovány vysoké standardy služeb a kvality. Vstup nových konkurentů.

Očekávaný příjem dle obsazenosti salonu během roku v realistické variantě

Realistická varianta Rok 2023	Útorek	Prostředek										
Obsazenost salonu (%)	35	35										
Očekávaný příjem při střední ceně za maximální počet služeb	366573	366573										
Celkem za rok 2023 (Kč.)	733 146											
Realistická varianta Rok 2024	leden	únor	březen	duben	květen	červen	červenec	srpen	září	říjen	listopad	prosinec
Obsazenost salonu (%)	50	50	70	70	90	90	100	100	100	100	70	85
Očekávaný příjem při střední ceně za maximální počet služeb	523677	523677	733147	733147	942618	942618	1047354	1047354	1047354	1047354	733147	890250
Celkem za rok 2024 (Kč.)	10 211 697											
Realistická varianta Rok 2025	leden	únor	březen	duben	květen	červen	červenec	srpen	září	říjen	listopad	prosinec
Obsazenost salonu (%)	60	60	80	80	100	100	100	100	100	100	80	95
Očekávaný příjem při střední ceně za maximální počet služeb	628412	628412	837883	837883	1047354	1047354	1047354	1047354	1047354	1047354	837883	994986
Celkem za rok 2025 (Kč.)	11 049 583											

Cash flow projektu

Realistický	2023	2024	2025
Investice	-755 859	0	0
Tržby	527 276	8 979 871	9 820 253
Výdaje	396 616	2 883 696	3 099 696
Provozní CF	-625 199	6 096 175	6 720 557
Kumulované CF	-625 199	5 470 976	12 191 533
Realistický	2023	2024	2025
Investice	-755 859	0	0
Tržby	742 146	10 274 197	11 118 333
Výdaje	396 616	2 883 696	3 099 696
Provozní CF	-410 329	7 390 501	8 018 637
Kumulované CF	-410 329	6 980 172	14 998 809
Optimistický	2023	2024	2025
Investice	-755 859	0	0
Tržby	960 618	10 755 639	11 763 126
Výdaje	396 616	2 883 696	3 099 696
Provozní CF	-191 857	7 871 943	8 663 430
Kumulované CF	-191 857	7 680 086	16 343 516

Pro realistickou variantu:

CF realistický = 2023: 279 879, 2024: 5 986 305, 2025: 6 495 095

Diskontní sazba 11 %

ČSH realistický = - 755 859 + 10 944 510 = 10 188 651 Kč

IRR realistický = 10.84 %

Doba návratnosti realistický = 0,15 roku

Výkaz zisku a ztrát

	2023 (11.-12.)		2024		2025		
	Náklady	Výnosy	Náklady	Výnosy	Náklady	Výnosy	
Pesimistická varianta	- provozní = 106 616	tržby ze služeb = 523 616	= 639 696	= 8 954 871	= 639 696	= 9 792 753	
	- mzdové = 290 000	tržby kosmetiky = 3 600	= 2 244 000	= 25 000	= 2 460 000	= 27 500	
	Celkem: 396 616	Celkem: 527 276	2 883 696	8 979 871	3 099 696	9 820 253	
	Výsledek hospodaření před zdaněním (EBIT)	= 130 660	= 6 096 175	= 6 720 557			
	Daň z příjmu právnické osoby	= 24 826	= 1 158 273	= 1 276 905			
	Výsledek hospodaření po zdanění	= 105 834	= 4 937 901	= 5 443 651			
	Realistická varianta	- provozní = 106 616	tržby ze služeb = 942 618	= 639 696	= 10 211 697	= 639 696	= 11 049 583
		- mzdové = 290 000	tržby kosmetiky = 9 000	= 2 244 000	= 62 500	= 2 460 000	= 68 750
		Celkem: 396 616	Celkem: 742 146	2 883 696	10 274 197	3 099 696	11 118 333
		Výsledek hospodaření před zdaněním (EBIT)	= 345 530	= 7 390 501	= 8 018 637		
Daň z příjmu právnické osoby		= 65 650	= 1 404 195	= 1 523 541			
Výsledek hospodaření po zdanění		= 279 879	= 5 986 305	= 6 495 095			
Optimistická varianta		- provozní = 106 616	tržby ze služeb = 942 618	= 639 696	= 10 630 639	= 639 696	= 11 625 626
		- mzdové = 290 000	tržby kosmetiky = 18 000	= 2 244 000	= 125 000	= 2 460 000	= 137 500
		Celkem: 396 616	Celkem: 960 618	2 883 696	10 755 639	3 099 696	11 763 126
		Výsledek hospodaření před zdaněním (EBIT)	= 564 002	= 7 871 943	= 8 663 430		
	Daň z příjmu právnické osoby	= 107 160	= 1 495 669	= 1 646 051			
	Výsledek hospodaření po zdanění	= 456 841	= 6 376 273	= 7 017 378			

Závěr

Na základě provedené finanční analýzy a celkového hodnocení projektu lze konstatovat, že projekt je životaschopný a rentabilní. Z výsledků plyne, že kosmetické centrum má velký potenciál na českém trhu a existuje perspektiva rozšíření do dalších lokalit v budoucnosti. Závěrem tedy lze doporučit projekt k realizaci.