

Expanze na slovenský trh – Kavárna Zrnko

Strategický plán pro otevření první pobočky české kavárenské sítě
na Slovensku

STAV	Aktivní
VERZE	1
CELKEM SEKČÍ	6
AUTOR	ProfiPlans Team

STRUKTURA PLÁNU

● Cíle	1
● Analýza	1
● Strategie	1
● Akční kroky	1
● Rizika	1
● Shrnutí	1

Obsah

CÍLE

1. Cíle expanze

ANALÝZA

2. Analýza slovenského trhu

STRATEGIE

3. Strategie vstupu

AKČNÍ KROKY

4. Implementační plán

RIZIKA

5. Rizika expanze

SHRNUTÍ

6. Finanční plán a shrnutí

Cíle

Definované cíle a výstupy plánu.

1

Cíle expanze

Proč Slovensko

- Kulturní a jazyková blízkost (minimální lokalizace) - Rostoucí trh specialty kávy (+15 % ročně)
- Nižší konkurence než v ČR - Testovací trh před další expanzí (Polsko, Maďarsko)

Strategické cíle (18 měsíců)

Obchodní cíle - **Otevřít 1. pobočku** v Bratislavě do Q3 2026 - **Break-even** do 12 měsíců od otevření - **Měsíční tržby:** 800 000 Kč po stabilizaci - **Zákaznická základna:** 2 000 věrnostních členů

Značkové cíle - Povědomí o značce v Bratislavě: 20 % cílové skupiny - Hodnocení na Google: 4.5+ hvězd - Mediální pokrytí: 10 článků v prvním roce

Milníky

| Datum | Milník | |-----|-----| | Q1/26 | Právní setup, výběr lokace | | Q2/26 | Podpis nájmu, začátek rekonstrukce | | Q3/26 | **Grand opening** | | Q4/26 | Optimalizace provozu | | Q2/27 | Break-even | | Q4/27 | Rozhodnutí o 2. pobočce |

No-go kritéria

Expanzi zastavíme, pokud: - Nenajdeme vhodnou lokaci do 6 měsíců - Celková investice přesáhne 5M Kč - Regulační překážky jsou neřešitelné

Analýza

Rozbor současného stavu a prostředí.

2 Analýza slovenského trhu

Velikost trhu

- **Trh s kávou SR:** 180 mil. EUR (2025) - **Specialty segment:** 25 mil. EUR (+15 % YoY) - **Bratislava:** 45 % celkového trhu - **Počet kaváren v BA:** ~350 (z toho ~40 specialty)

Konkurenční analýza

Přímí konkurenti (specialty)

| Kavárna | Lokace | Cena espressa | Silné stránky | | Gorila |
Centrum | 2,80 € | Tradice, brand | Coffeein | Více poboček | 2,50 € | Dostupnost | | The Barn
(pop-up) | Variabilní | 3,50 € | Hipster appeal |

Mezera na trhu - Chybí: Moderní design + lokální pražírna + konzistentní kvalita - Příležitost: "Premium affordable" segment (2,90-3,20 €)

Cílová skupina

Primární: Young professionals (25-40) - Příjem: 1 500-3 000 €/měsíc - Hodnoty: kvalita, estetika, Instagram-worthy - Návyky: 2-3x týdně kavárna, pracují z kaváren

Sekundární: Studenti VŠ (20-25) - Cenově citliví, ale ocení kvalitu - Vysoká frekvence, nižší útrata

PESTLE analýza

Political: Stabilní, pro-business **Economic:** Růst HDP 2,5 %, inflace klesá **Social:** Rostoucí coffee culture **Tech:** Mobilní platby běžné **Legal:** Podobné jako ČR (EU) **Environmental:** Zájem o sustainability

Strategie

Strategie k dosažení cílů.

3 Strategie vstupu

Model vstupu: Company-owned

****Zdůvodnění:**** - Kontrola nad kvalitou a brandem - Vyšší marže dlouhodobě - Učení před případným franchisou

Lokace

Kritéria - Pěší zóna nebo blízko office buildings - Plocha: 80-120 m² - Nájem: max 4 000 €/měsíc - Viditelnost z ulice

Preferované oblasti 1. ****Staré Město**** – turisté + locals 2. ****Ružinov (business district)**** – office workers 3. ****Mlynské Nivy**** – nový development

Positioning

****"Zrnko – Kvalita, kterou cítíte"****

- Vlastní pražírna (z ČR) - Transparentní sourcing - Lokální dezerty od slovenských dodavatelů
- Scandi-industrial design (kontinuita s CZ)

Cenová strategie

Produkt	Cena (€)	vs. konkurence
Espresso	2,90	Prémiový, férový
Flat white	3,90	Na úrovni
Dezert	3,50-4,50	Mírně vyšší
Snídaňové menu	8,90	Konkurenční

****Target average ticket:**** 6,50 €

Marketing mix

****Pre-launch (3 měsíce před):**** - Instagram teaser kampaň - Spolupráce s BA influencery (5-10) - PR: lifestyle média

****Launch:**** - Grand opening event - "Prvních 100 káv zdarma" - Loyalty program od dne 1

****Ongoing:**** - Lokální eventy (cupping sessions) - Partnerství s coworkingy - Google Ads na "káva Bratislava"

Akční kroky

Konkrétní kroky pro realizaci.

4 Implementační plán

Fáze 1: Příprava (Q1 2026)

Leden - ☐ Založení s.r.o. na Slovensku - ☐ Otevření firemního účtu (Tatra banka) - ☐ Právní audit (GDPR, pracovní právo, hygiena) - ☐ Najít realitního makléře specializovaného na gastro

Únor - ☐ Prohlídky lokací (min. 10) - ☐ Finanční model pro každou variantu - ☐ Jednání s dodavateli (káva, mléko, dezerty)

Březen - ☐ **Výběr finální lokace** - ☐ Vyjednávání nájemní smlouvy - ☐ Architektonická studie - ☐ Rozpočet rekonstrukce

Fáze 2: Realizace (Q2 2026)

Duben - ☐ Podpis nájemní smlouvy - ☐ Stavební povolení (pokud potřeba) - ☐ Výběrové řízení na stavební firmu - ☐ Nábor: Store manager (SK)

Květen - ☐ Zahájení rekonstrukce - ☐ Objednávka vybavení (kávovar, nábytek) - ☐ Nábor: 4 baristé - ☐ Spuštění sociálních sítí (IG, FB)

Červen - ☐ Dokončení rekonstrukce - ☐ Instalace vybavení - ☐ Školení týmu v ČR (1 týden) - ☐ Soft opening (friends & family)

Fáze 3: Launch (Q3 2026)

Červenec - ☐ **GRAND OPENING** (1. týden) - ☐ Intenzivní marketing push - ☐ Denní monitoring provozu - ☐ Sběr zpětné vazby

Srpen–Září - ☐ Optimalizace směn a menu - ☐ First 60-day review - ☐ Úpravy na základě dat

Fáze 4: Stabilizace (Q4 2026 – Q2 2027)

- ☐ Dosažení provozní stability - ☐ Break-even analýza - ☐ Plánování 2. lokace (go/no-go) - ☐
Knowledge transfer do playbooku

Rizika

Identifikovaná rizika a opatření.

5

Rizika expanze

Kritická rizika

R1: Nenalezení vhodné lokace ****Dopad:**** Kritický | ****Pravděpodobnost:**** Střední

****Mitigace:**** - Spolupráce s více makléři - Flexibilita v oblasti (ne jen centrum) - Deadline: pokud do 6/2026 nemáme smlouvu 'přehodnotit

R2: Překročení rozpočtu rekonstrukce ****Dopad:**** Vysoký | ****Pravděpodobnost:**** Vysoká

****Mitigace:**** - 20% rezerva v rozpočtu - Fixní cena se stavební firmou - Fázovaný přístup (must-have first)

Vysoká rizika

R3: Pomalý náběh tržeb ****Indikátor:**** Tržby pod 400k/měsíc po 3 měsících

****Mitigace:**** - Agresivnější marketing - Úprava cen/menu - Pop-up akce v okolí

R4: Problémy s personálem ****Mitigace:**** - Konkurenční mzdy + tipy - Slovenský store manager (znalost trhu) - Backup plán: posily z ČR

R5: Regulatorní překážky ****Mitigace:**** - Právní due diligence předem - Lokální účetní a právník - Buffer v timeline

Finanční riziko

****Worst case scenario:**** - Investice: 4,5M Kč - Měsíční ztráta při neúspěchu: 150k Kč - Max. exposure před uzavřením: 6,3M Kč

****Stop-loss:**** Pokud po 18 měsících není cesta k profitabilitě 'exit

Kontingenční plán

****Exit strategie:**** 1. Prodej pobočky lokálnímu operátorovi 2. Sublease prostoru 3. Odprodej vybavení

Shrnutí

Závěrečné shrnutí a harmonogram.

6 Finanční plán a shrnutí

Investiční rozpočet

Jednorázové náklady

| Položka | Částka (Kč) | |-----|-----| | Rekonstrukce a fit-out | 2 200 000 | | Vybavení (kávo-
var, nábytek) | 800 000 | | Zásoby (opening stock) | 150 000 | | Marketing pre-launch | 200 000
| | Právní a admin náklady | 100 000 | | Kauce (3 měsíce) | 300 000 | | Rezerva (20 %) | 750 000
| | ****Celkem investice**** | ****4 500 000 Kč**** |

Měsíční provozní náklady

| Položka | Částka (Kč) | |-----|-----| | Nájem | 100 000 | | Mzdy (6 FTE) | 250 000 | | Suroviny
(30 % tržeb) | 240 000 | | Energie, služby | 40 000 | | Marketing | 30 000 | | Ostatní | 20 000 | |
****Celkem měsíčně**** | ****680 000 Kč**** |

Projekce tržeb

| Měsíc | Tržby | Náklady | Výsledek | |-----|-----|-----|-----| | 1-3 | 500k | 680k | -180k | | 4-6 |
650k | 680k | -30k | | 7-9 | 750k | 700k | +50k | | 10-12 | 800k | 700k | +100k |

****Break-even:**** Měsíc 10-12 ****Roční tržby (po stabilizaci):**** 9,6M Kč ****Cílová EBITDA
marže:**** 12-15 %

ROI kalkulace

- ****Investice:**** 4,5M Kč - ****Roční EBITDA (rok 2):**** 1,2M Kč - ****Payback period:**** 3,5-4 roky -
****5-year NPV (10% discount):**** 1,8M Kč

Klíčové rozhodnutí

****Go/No-Go kritéria pro Q1:**** - Lokace s nájemem do 4 000 € - Celková investice do 5M Kč -
Store manager nalezen - Žádné regulační blokery

Tento dokument je vzorový plán z ProfiPlans.com

ProfiPlans

AI facilitované strategické plánování