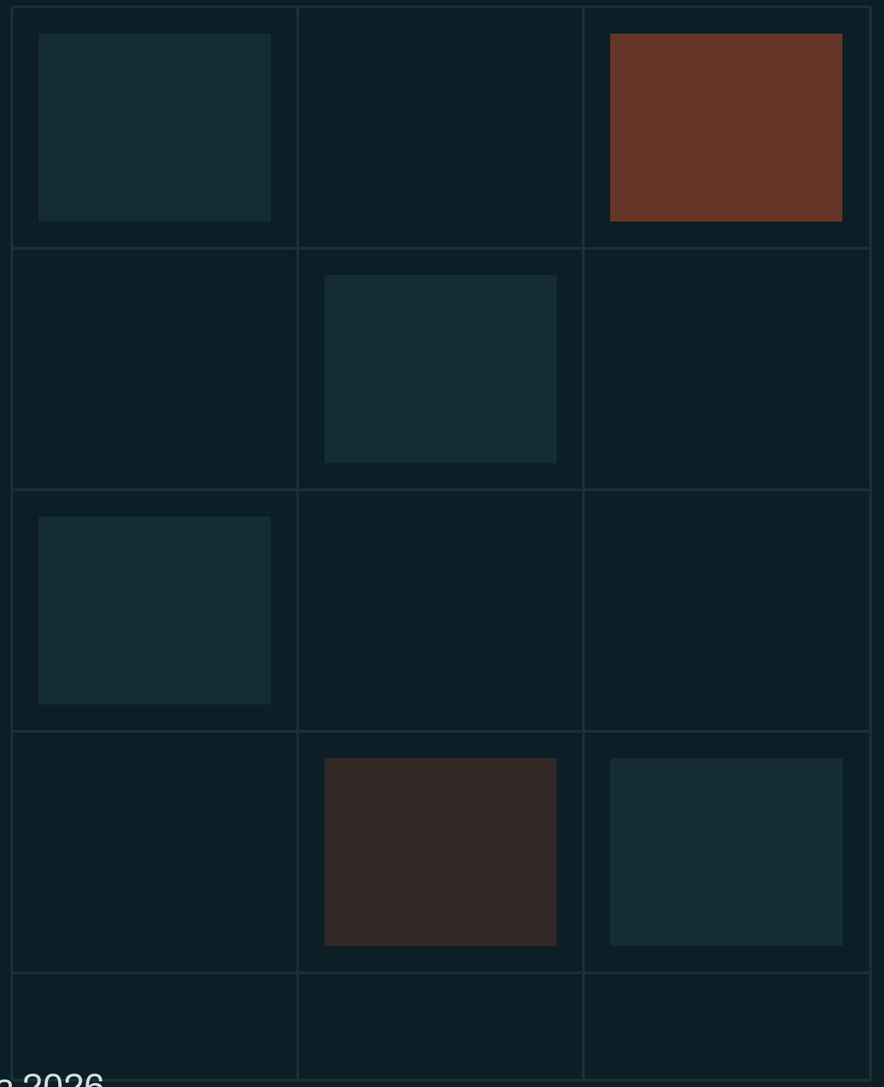
HARBOR TOOLS · NÁVRH NOVÉHO PODNIKANIA

Stockline

Skladový softvér pre malé výrobné podniky — žiadame schválenie prvej fázy vo výške 400 tis. $.



PRE
Schvaľovacia porada vedenia

PREDKLADÁ
Tím nových produktov, Harbor Tools

DÁTUM
7. novembra 2026

PROGRAM PORADY

Šesť krokov od trhu k rozhodnutiu — porada je navrhnutá na 25 minút.

1 **Trh**

120 000 cieľových podnikov, 8 % penetrácia, 240 mil. $ ročne

2 **Problém zákazníka**

90 minút denne, 3 % výnosov v chýbajúcich zásobách

3 **Pozícia Stockline**

Porovnanie s veľkým ERP a s tabuľkami

4 **Plán výnosov**

Z 60 na 600 zákazníkov, zisk v treťom roku

5 **Investícia a harmonogram**

1,2 mil. $ na tri roky, pilot už v novembri

6 **Rozhodnutie**

Schválenie prvej fázy 400 tis. $

92 % malých výrobných podnikov ešte nemá skladový softvér — trh je otvorený, nie obsadený.

120 000

cieľových výrobných podnikov

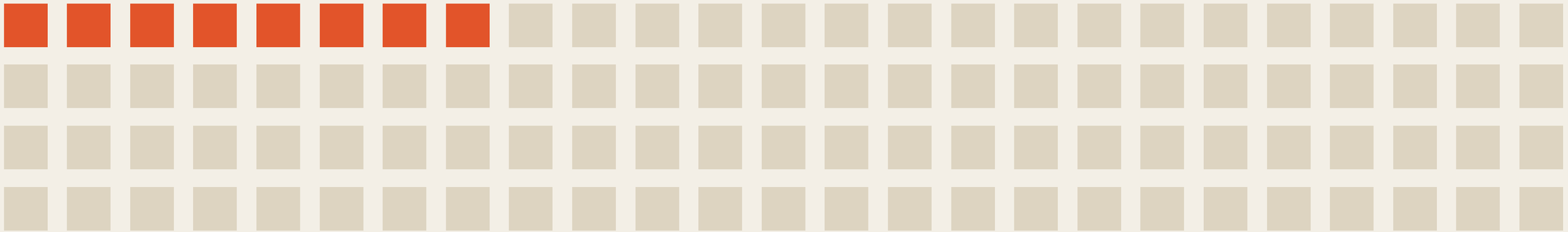
8 %

dnešná penetrácia skladového softvéru

240 mil. $

ročná veľkosť trhu

KAŽDÝ ŠTVORČEK = 1 % CIEĽOVÝCH PODNIKOV



Už používa softvér (8 %) Zatiaľ bez softvéru (92 %)

Zásoby sa dnes riadia ručne — a stojí to deň práce týždenne aj 3 % výnosov.

90 minút

denne strávi personál kontrolou stavu zásob

Obchádzky po hale, ručné počítanie, telefonáty do skladu.

3 %

výnosov stratených pre chýbajúce zásoby

Zastavená linka, expresné dodávky, odložené objednávky.

76 %

personálu riadi zásoby v tabuľkách

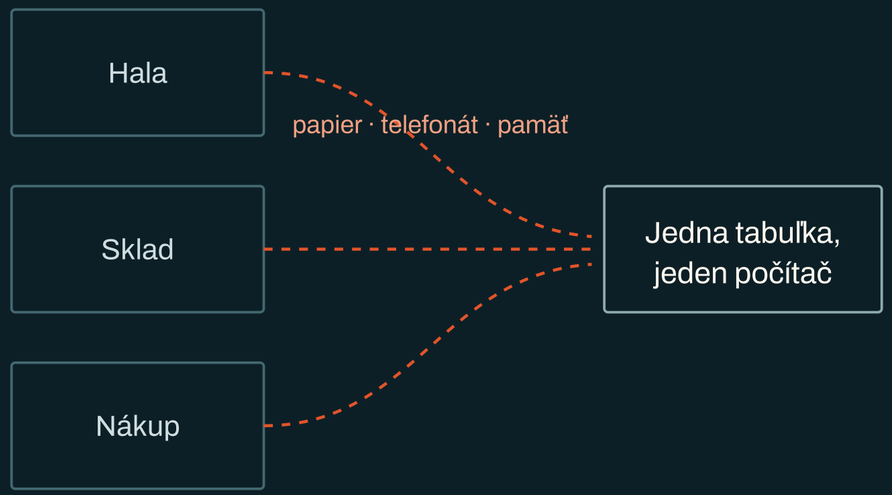
Súbor žije na jednom počítači a aktualizuje ho jeden človek.

AKO Z TABUĽKY VZNIKNE ZASTAVENÁ LINKA

Zápis len v tabuľke → Stav sa zistí až pri obchôdzke → Objednávka príde pozde → Výroba stojí

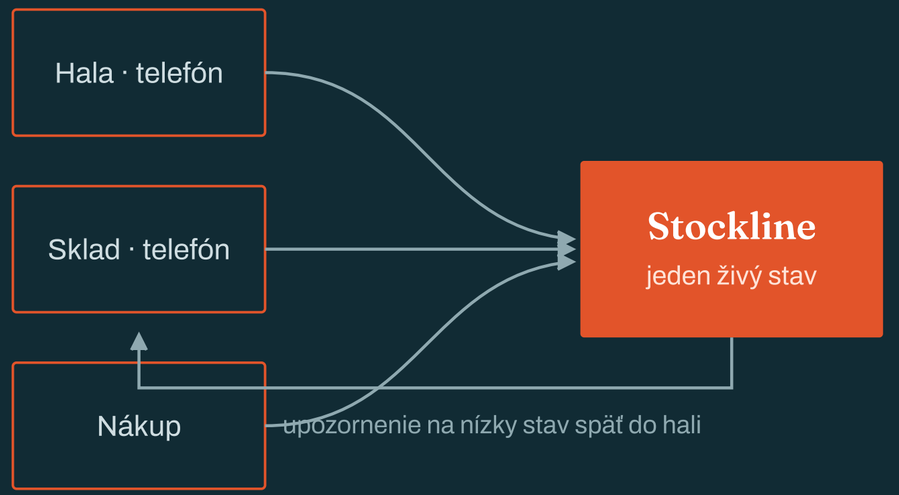
Stockline presúva evidenciu zásob z počítača v kancelárii do telefónu vo výrobnej hale.

DNES · TABUĽKA



Každá zmena musí prejsť cez jedného človeka, takže stav je presný len ráno.

SO STOCKLINE



Zápis robí ten, kto materiál vyberá, a stav vidí nákup v tej istej sekunde.

Stockline je jediná možnosť s cenou tabuľky a schopnosťami ERP.

KRITÉRIUM	STOCKLINE	VEĽKÉ ERP	TABUĽKY
Mesačná cena	**200 $**	2 000 $	0 $
Čas zavedenia	2 týždne	6 mesiacov	ten istý deň
Zadávanie vo výrobnej hale	telefón	len stolný počítač	len stolný počítač
Integrácia so strojmi	áno	áno	nie

Desatina ceny ERP

200 $ oproti 2 000 $ mesačne je rozdiel, ktorý malý podnik schváli bez porady.

Dva týždne, nie pol roka

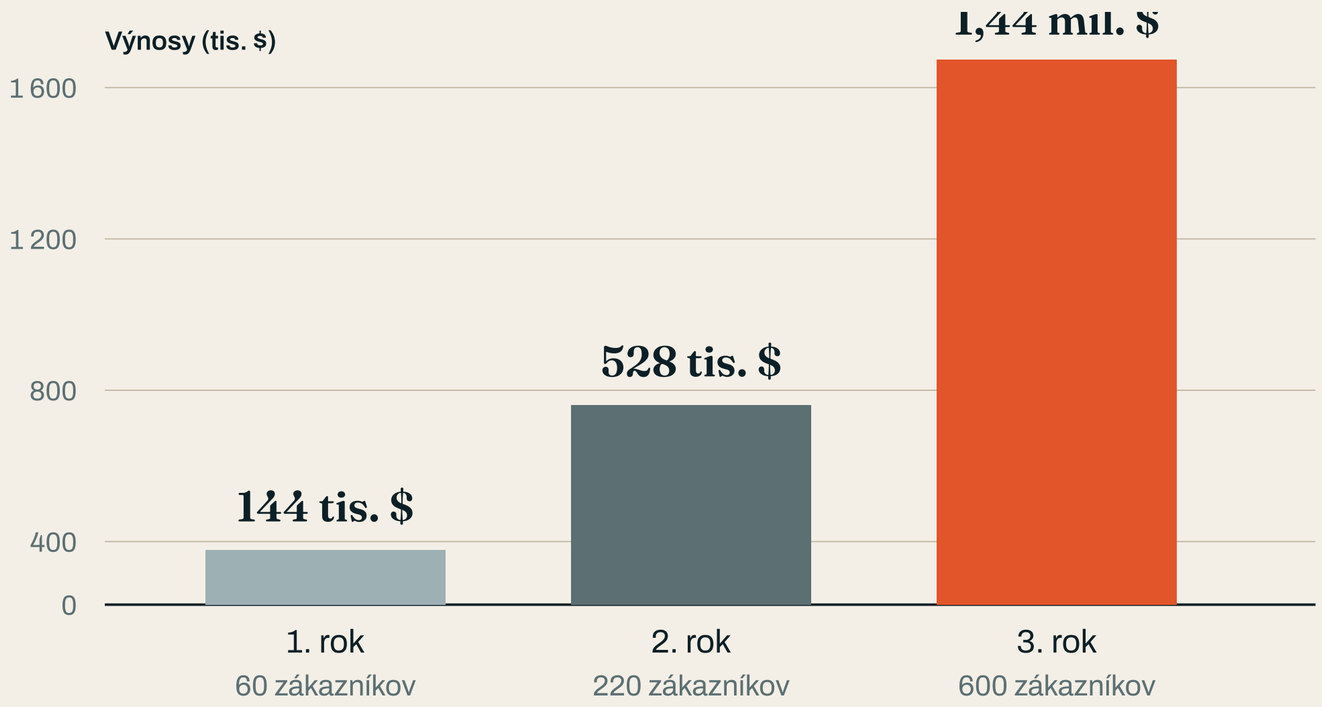
Zavedenie sa zmestí do jedného mesiaca bez projektového tímu.

Jediný s telefónom aj strojmi

Tabuľky neponúkajú integráciu so strojmi, ERP zasa zadávanie priamo v hale.

Porovnanie podľa štyroch kritérií, ktoré zákazníci uvádzajú pri rozhodovaní.

Z 60 zákazníkov na 600 za tri roky — a v treťom roku prvý ziskový rok.



ZISK

3. rok

Prvý rok so ziskom v rámci jedného roka.

PREDPOKLADANÝ ODCHOD ZÁKAZNÍKOV

5 % ročne

Plán počíta s touto mierou vo všetkých troch rokoch.

CENA

200 $ / mesiac

Rovnaká cena vo celom pláne, rast je rastom počtu zákazníkov.

Celá investícia je 1,2 mil. $ na tri roky — dnes rozhodujete len o prvej fáze.

PRVÁ FÁZA · NA SCHVÁLENIE DNES

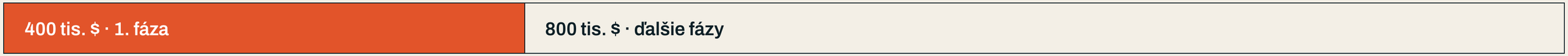
400 tis. $

Pokrýva pilot u troch zákazníkov, vyhodnotenie a všeobecné vydanie produktu.

ZVYŠNÉ FÁZY · SAMOSTATNÉ ROZHODNUTIA

800 tis. $

Uvoľňujú sa až po vyhodnotení pilotu a po dosiahnutí cieľa 100 zákazníkov; každá fáza sa predkladá znova.



Spolu 1,2 mil. $ na tri roky. Dnešné rozhodnutie predstavuje tretinu celkovej sumy.

Riziko je ohraničené

Ak sa pilot nepotvrdí vo februári, v hre zostáva len prvá fáza.

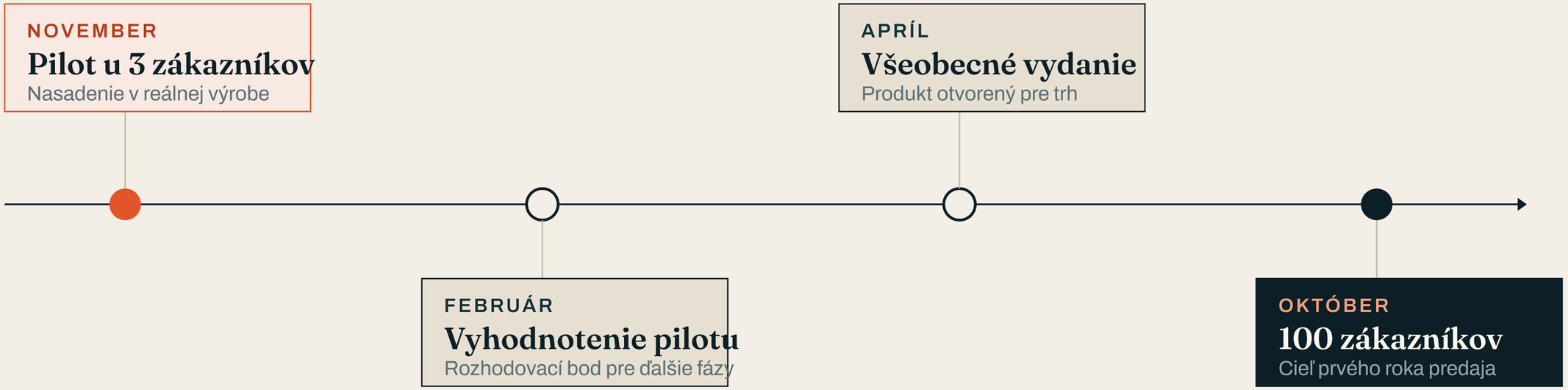
Peniaze idú za dôkazom

Každá ďalšia fáza nasleduje až po doručenom míľniku.

Návratnosť v treťom roku

Výnos 1,44 mil. $ v treťom roku a prvý ziskový rok.

Prvý míľnik je o necelý mesiac: pilot s tromi zákazníkmi už v novembri.



Medzi pilotom a všeobecným vydaním sú len dva míľniky, takže sa dá reagovať rýchlo: ak vyhodnotenie vo februári nedopadne dobre, apríl sa neotvára.

Cieľ 100 zákazníkov v októbri je kontrolný bod pre plán 60 zákazníkov v prvom roku a prípravu na druhý rok.

ZHRNUTIE

Päť tvrdení, na ktorých stojí celý návrh.

1. **Trh je otvorený: 120 000 podnikov, penetrácia iba 8 %, ročne 240 mil. $.**
2. **Problém je drahý: 90 minút denne, 3 % výnosov a 76 % ľudí v tabuľkách.**
3. **Stockline stojí 200 $ mesačne, nasadí sa za 2 týždne a funguje v telefóne.**
4. **Plán vedie k 600 zákazníkom a 1,44 mil. $ výnosov s ziskom v treťom roku.**
5. **Dnešné rozhodnutie je ohraničené: prvá fáza 400 tis. $ z celkových 1,2 mil. $.**

Najbližší míľnik: pilot u troch zákazníkov v novembri.

Prvý kontrolný bod: vyhodnotenie pilotu vo februári.

Predpoklad plánu: odchod 5 % zákazníkov ročne.

Žiadame schválenie prvej fázy vo výške 400 tis. $.

Schválenie dnes znamená, že pilot u troch zákazníkov začne v novembri a vedenie dostane vyhodnotenie vo februári.

SCHVAĽOVANÁ SUMA

400 tis. $

Prvá z troch fáz celkovej investície 1,2 mil. $.

ČO SA TÝM KUPUJE

3 piloti

Pilot, vyhodnotenie a všeobecné vydanie v apríli.

CIEĽ PRVÉHO ROKA

60 zákazníkov

Výnosy 144 tis. $ a 100 zákazníkov v októbri.

✓ **Prosíme o schválenie prvej fázy na dnešnej porade.**