

Gympel
Innovative
Society

**Priebežná
správa
GIS, JA Firma**

Gymnázium, Dubnica nad Váhom
Učiteľ: Adriana Vančová

OBSAH

1. Zhrnutie	3
Základné informácie o firme (3)	
Príhovor prezidentky (3)	
2. Ľudské zdroje	4
Úloha a činnosť oddelenia ľudských zdrojov (4)	
Aktivity firmy (4)	
Dianie a angažovanie firmy (4)	
3. Marketing	5
Marketingová stratégia (5)	
Propagácia (5)	
Predaj (6)	
Doterajšie aktivity oddelenia marketingu (6)	
4. Výroba	7
Výrobné oddelenie (7-8)	
5. Financie	9
6. Budúcnosť	10

ZHRNUTIE

➤ ZÁKLADNÁ CHARAKTERISTIKA FIRMY

Obchodné meno	GIS, JA Firma
Sídlo	Gymnázium, Školská 2, 018 41 Dubnica nad Váhom
Kontakt	https://sk-sk.facebook.com/GympelInnovativeSociety https://www.instagram.com/gympel_innovative_society http://gympelinnovativesociety.is-best.net

➤ PRÍHOVOR PREZIDENTKY

Vážení akcionári,

Naša študentská firma GIS funguje už niečo cez 5 mesiacov. Počas ktorých sme sa snažili uskutočniť všetky naše ciele.

Založenie JA Firmy GIS je plne v kompetencii Združenia študentov aplikovanej ekonómie Gymnázia v Dubnici nad Váhom, ktorá vznikla na základe Zmluvy o združení podľa Občianskeho zákonníka § 829 a následná zmluva bola riadne zaregistrovaná v JA SR pod poradovým číslom 060/2017- 2018.

Začali sme podnikat' ako 26 členná spoločnosť. Počas piatich mesiacov sme na naučili svoju kreativitu využiť naplno a spoločne sme dosiahli všetky ciele, ktoré sme si dali. Po valnom zhromaždení sme sa do plnení našich cieľov pustili naplno. Začali sme imatrikuláciami pre prvákov našej školy, neskôr nasledovala imatrikulačná party pre žiakov našej školy, ale aj pre blízke okolie. Organizovali sme aj mnoho ďalších akcií ako študentský ples, vianočná party a trhy na našej škole. Naším cieľom bol aj náš merch oblečenia a doplnkov. V súčasnosti pracujeme na organizácii ďalšej akcie.

Vďaka všetkým týmto veciam sme sa naučili pohybovať vo svete podnikania a naučiť sa niečo z každého oddelenia. Naším hlavným a najväčším cieľom bol produkt. POLEJMA!

POLEJMA! Je zariadenie do domácnosti, ktoré má za úlohu upozorniť nás na nedostatok vody potrebnú pre rastliny. Vďaka svietiacej diodke nikdy nezabudneme na naše rastliny.

Za ochotu a pomoc pri riešení problémov by som chcela poďakovať našej pani riaditeľke Mgr. Adriane Vančovej, ktorej rady nám boli vždy nápomocné. Taktiež našim konzultantom, najmä firme MARPEX za pomoc s výrobou produktu a za cenné rady. Zároveň by som sa chcela poďakovať členom GIS, ktorí sa aktívne zapájali do chodu firmy.

Tereza Mladošová- prezidentka spoločnosti GIS

ĽUDSKÉ ZDROJE

➤ ÚLOHA A ČINNOSŤ ODDELENIA ĽUDSKÝCH ZDROJOV

Cieľom personálneho oddelenia našej firmy bolo najmä udržanie správnej motivácie a podnikovej morálky. Taktiež sme sa zameriavali na zabezpečenie efektívneho chodu firmy a riešenie prípadných konfliktov. Snažili sme sa zabezpečiť príjemné pracovné prostredie a zároveň stmelovať kolektív.

Ako všetky reálne firmy ani tá naša nebola výnimkou v oblasti problému motivácie všetkých zamestnancov firmy. Niektorí pracovníci sa zapájali aktívnejšie, niektorí sa stali pasívnymi.

Kontrola samotného plnenia si pracovných povinností spadala pod oddelenie ľudských zdrojov, i keď dozor na vykonávanie práce dohliadali v jednotlivých oddeleniach príslušní viceprezidenti. Pri hodnotení zamestnancov mzdami sa prihliadalo na aktivitu počas pravidelných firemných stretnutí, a taktiež aktivít mimo stretnutí, ako napr. účasť na spoločnosťou organizovaných akciách, výpomoc počas týchto akcií, pomoc pri samotnom organizovaní. Cena práce bola ohodnotená 0,30€/hodina pre zamestnancov s nižšou pozíciou a 0,50€ pre manažment.

➤ AKTIVITY FIRMY

Niekoľkí členovia pracovného tímu sa zúčastňovali viacerých doplnkových programov organizovaných JA Slovensko. Medzi tieto programy patrilo napr. Workshop prezentačných zručností, Innovation Camp Brno, Innovation Camp Košice. Zúčastnení sa na každej akcii umiestnili a priniesli si hodnotné ceny. Okrem iného, získali mnoho nových a využiteľných informácií, ktoré ďalej sprostredkovali zvyšku firmy. Naším cieľom bolo tieto informácie uviesť do praxe.

➤ DIANIE A ANGAŽOVANOSŤ VO FIRME

Motivácia časti pracovného tímu klesala priamo úmerne s dĺžkou fungovania firmy. Ako dôvod uvádzame iné voľnočasové aktivity zamestnancov, a bezpochybné pribúdajúce školské povinnosti. Avšak zakaždým sme našli pracovité a kreatívne jadro spoločnosti, ktoré sa podieľalo na všetkých aktivitách. V konečnom dôsledku sa nám vždy podarilo úspešne zvládnuť organizované podujatia. Ako viceprezidentka pre ľudské zdroje aj napriek klesajúcej motivácii hodnotím činnosť zamestnancov veľmi pozitívne a konštatujem dobrú spoluprácu.

MARKETING

➤ MARKETINGOVÁ STRATÉGIA

V predchádzajúcich mesiacoch sme sa zameriavali na zviditeľnenie firmy a oboznámenie spotrebiteľov s ponúkaným výrobkom a službami firmy GIS. Naším ďalším cieľom bola účasť na akciách organizovaných firmou JA Slovensko, ako napríklad školenie manažmentu, Workshop prezentačných zručností, Innovation Camp Brno, Innovation Camp Košice. Uvedené ciele hodnotíme za splnené. Avšak ako prioritu a najpodstatnejší cieľ sme považovali a stále považujeme participáciu na Ja Veľtrhu podnikateľských talentov, jej úspešné zavŕšenie a prípadný postup na Medzinárodnú súťaž Company of the Year.

➤ PROPAGÁCIA

Propagácia je jedna z najdôležitejších oblastí marketingu. Pre marketingový tím bolo prioritou osloviť ľudí pútavou, originálnou a jedinečnou reklamou. Cieľom reklamy bolo propagovať firmu GIS na trhu a oboznámiť populáciu ponúkaným produktom i službami a následne ich podnietiť ku kúpe.

Venovali sme sa najmä propagácií tzv. online marketingu. Ako nástroj sme zvolili sociálne siete. Primárnym nástrojom bol Facebook, na ktorom sme na firmu, jej produkt a služby upozorňovali pomocou nami vytvorenej firemnej stránky. Stránka obsahovala relevantné informácie o študentskej firme i jej aktivitách. Ako ďalší sprostredkovateľ informácií sme využili Instagram, ktorý sa v dnešnej dobe pýši väčšou popularitou ako predchádzajúci spomenutý nástroj. Na instagramovom účte sme pravidelne zverejňovali fotografie s jednoduchým, výstižným a zaujímavým popisom, ktorý mal upozorniť na organizovanú akciu.

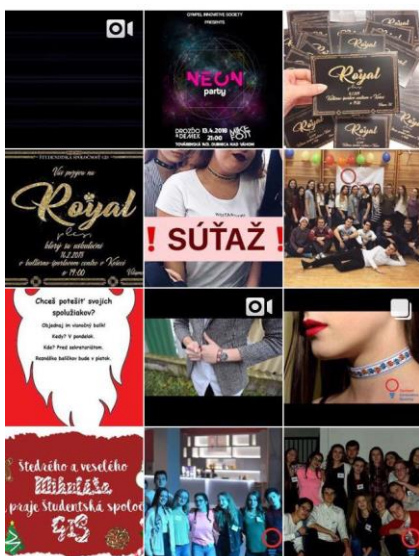
Pri organizovaných akciách sme využívali možnosti propagácie plagátmi a letákmi. Trochu nekonvenčný prostriedok, ktorý sa nám podarilo použiť bola reklamná obrazovka na námestí v meste, kde naša firma pôsobí.

Najmä pre nevzdelanosť v oblasti marketingu a propagácie ako takej, bolo na nás, členoch reklamného oddelenia sa s prekážkami popasovať. Snažili sme sa zosúladiť so základmi marketingu, čo sa nám podarilo.

GYMPEL INNOVATIVE SOCIETY
PRESENTS



Továrenská 1413, 018 41 Dubnica nad Váhom

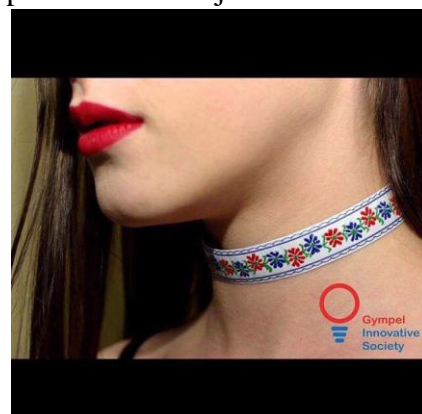


➤ PREDAJ

Predajnú aktivitu firmy Gympel Innovative Society predstavoval najmä merch so slovenskou tematikou. Chokre a ponožky sa stali hitom študentov dubnického gymnázia. Dôvodom merchu je práve fakt, ktorý poukazuje na rané štádium firmy, kedy sme nedisponovali nosným výrobkom.

Ako spoločnosť sme pokračovali v tradícii predávania vianočných darčekových balíčkov, ktoré obsahovali rôzne pochutiny, a taktiež vyššie spomínaný merch. Keďže sme organizovali aj podujatia dostupné širokej verejnosti, nezaobišli sme sa bez predaja vstupných lístkov.

Predaj nosného produktu plánujeme zahájiť po promo akcii pre učiteľov a žiakov, ktorá sa uskutoční na našej škole.



➤ DOTERAJŠIE AKTIVITY ODDELENIA MARKETINGU

Marketingové oddelenie disponovalo nasledovnými cieľmi: grafický návrh a prevedenie loga firmy, vytvorenie a riadenie činnosti profilov na sociálnych sieťach, udržiavanie firemného styku s verejnosťou, komunikácia so zákazníkmi, budovanie vysokého povedomia o firme, grafické návrhy plagátov a ďalších reklamných predmetov, a následné zabezpečenie ich tlače.

Škola sa dozvedela o firme GIS skrz vianočné trhy, kde mali stánok aj piati zástupcovia našej firmy. BioJarmok Gymnázia v Dubnici nad Váhom taktiež pomohol spoločnosti upútať pozornosť. Predvianočný večierok bol určený pre žiakov osemročného štúdia a opäť pomohol GIS-u rozšíriť jeho povedomie.

Širšie vedomie o študentskej spoločnosti sme vybudovali najmä vďaka udalostiam organizovaných pre širokú verejnosť. Medzi ne patrili imatrikulácie prvákov, imatrikulácia party, študentský ples. V pláne zostáva organizácia rozlúčkovej párty, ktorá sa bude konať v apríli tohto roku.

VÝROBA

➤ ODDELENIE VÝROBY

Naša študentská spoločnosť *Gympel Inovative society* sa usilovne venovala nášmu inovatívnemu produktu POLEJMA!, na ktorom pracovalo jeden člen oddelenia výroby spolu s viceprezidentom. Na vývoji nášho produktu sa však nepodieľalo len oddelenie výroby, ale aj veľká časť firmy, nakoľko nové nápady k realizácii produktu a snahu vypomôcť mali viacerí členovia i mimo oddelenia výroby. Pri vývoji nášho produktu POLEJMA! sme spolupracovali s viacerými ľuďmi z firmy Marpex a to s pánom M. Osúchom, ml. a s pánom Jaroslavom Balážom. Naším ďalším konzultantom bol Jaroslav Červienka, ktorý nám pomohol pri finalizácii produktu.

Gympel Inovative Society JA počas svojej činnosti ponúkala svojim zákazníkom rozličné druhy výrobkov vysokej kvality a výhodnej ceny, za čo sa nám dostalo pozitívnej odozvy. Naša JA firma prišla na trh s nasledujúcimi službami a výrobkami:

- Imatrikulácie
- Imatrikulačná party
- Vianočné trhy, kde sme predstavili naše výrobky ako wafle a mikulášske darčekové balenia a ponožky.
- Chokre
- Študentský ples
- POLEJMA!

Imatrikulácie

Naša JA firma tradične pripravovala pre študentov prvého ročníka a prímu imatrikulácie. Zvykom takisto býva zahaliť celú slávnosť do vhodnej témy a my sme si zvolili prostredie slovenskej dediny.

Priebeh imatrikulácii pozostával z radu súťažných disciplín, pri ktorých sa hodnotili jednotlivé výkony tried, ktoré boli nakoniec zhodnotenú a odmenené.

Imatrikulačná party

Ako mladá firma sme sa rozhodli zväčšiť povedomie o našej firme ďalším kontaktom s verejnosťou, tentokrát vo verejnej podobe. Ešte v duchu nedávnych imatrikulácii sme usporiadali party, ktorá veľmi pomohla našej spoločnosti, a to tak že sme sa stali dôveryhodnejšími v očiach našich potenciálnych zákazníkov. To nám citeľne pomohlo pri našej nasledujúcej akcii a pri propagácii našich prvoradých a druhoradých produktov.

Účast na trhoch

Na gymnáziu v Dubnici nad Váhom sa každoročne koná vianočný trh. Na tomto trhu sme ponúkli občerstvenie a ponožky ozdobené znakmi slovenskej dediny.

POLEJMA!

Vlajkovým produktom našej spoločnosti sa po dlhom čase vo vývoji stal POLEJMA!. Tento senzor vlhkosti je všestranným pomocníkom pre mladých i starých, najmä v dnešnom zaneprázdnenom svete. Prijemným spôsobom (určeným dlhým testovaním na publiku a potenciálnych zákazníkoch, ako aj podrobným prieskumom verejnej mienky) pripomenie zákazníkovi potrebu poliať jeho rastlinu.

Senzor zistí, či je pôda suchá, a keď je suchá tak oznámi tento fakt rozsvietením kontrolky. Čo sa výdrže týka je schopný zostať v stave schopnom fungovať niekoľko mesiacov.

Chokre

Naším prvým skutočne úspešným produktom boli slovensky štylizované chokre. Tieto ručne vyrobené štýlové šperky sa nám podarilo spropagovať veľmi úspešne, čo sa prejavilo na predaji. Pri predaji sme tiež spustili vlastnú reklamnú kampaň.

Študentský ples

Druhou spoločenskou akciou ktorú usporiadala naša spoločnosť bol študentský ples z názvom ROYAL PLES. Tento ples sa niesol v elegantom duchu, finančne i spoločensky dopadol veľmi pozitívne. K úspechu dopomohol najmä kvalitný program, tombola, fotograf a bar. Ples bol začatý príhovorom prezidentky a viceprezidentky marketingu, neskôr nasledovala zábava prostredníctvom tanca. Po nej nasledoval program tanečnej skupiny xyz ktorá ho odtancovala bravúrne. Zvyšok večera sa niesol v tanečnom duchu až do ranného ukončenia ktoré prebehlo pokojne.

FINANCIE

Finančné hospodárenie firmy ku dňu 10.03.2018					
Akcie a produkty	Predpokladaný náklad	Predpokladaný výnos	Priebežný náklad	Priebežný výnos	Hrubý zisk
Imatrikulácie	250,00 €	550,00 €	193,00 €	562,50 €	369,50 €
Imatrikulačná párty	1 477,20 €	1 500,00 €	1 362,28 €	2 317,04 €	954,76 €
Ponožky	200,00 €	240,00 €	186,00 €	165,00 €	-21,00 €
Vianočné trhy	95,00 €	120,00 €	83,31 €	44,90 €	-38,41 €
Študentský ples	3 385,20 €	3 590,00 €	3 416,75 €*	4 661,00 €	1 244,25 €
Chocker a náramok	30,00 €	80,00 €	120,47 €	380,00 €	259,53 €
Prevádzkové náklady	0,00 €	0,00 €	302,25 €	0,00 €	-302,25 €
Spolu	5 187,40 €	5 530,00 €	5 471,06 €	7 567,94 €	2 096,88 €

*bez mzdových nákladov

Finančné oddelenie sa podieľa na správnom chode firmy najmä spravovaním finančných záznamov (finančný denník) taktiež správou pokladne, kontrolou aktuálnej straty alebo zisku, účtovníctvom a tiež sa podieľa na tvorbe miezd zamestnancov. Pri tvorbe miezd sme ako finančné oddelenie úzko spolupracovali aj s oddelením ľudských zdrojov.

Hlavným cieľom finančnej stratégie bolo vytvoriť kvalitné produkty a akcie za prijateľné ceny, ktoré zároveň zabezpečovali aj zisk firmy, aby firma neustále finančne prosperovala. Podľa názoru finančného oddelenia sa stratégia darí, nakoľko takmer všetky akcie a predávané produkty vykazovali zisk.

Z hľadiska doterajšieho výnosu boli pre našu firmu najvýhodnejšie akcie: Imatrikulačná párty, študentský ples.

POLEJMA!

Cenu produktu POLEJMA! sme stanovili na základe celkových počiatkových

POLEJMA!	
Náklady na výrobu	7,45€
Predajná cena	8,50€

nákladov zahŕňajúcich nielen náklady na všetky potrebné súčiastky a mzdy zamestnancov ale aj náklady na propagáciu produktu. Vzhľadom na úspešnosť produktu môžeme očakávať zvýšenie firemného zisku alebo zníženie

predajnej ceny, nakoľko cena nákladov by sa mala znižovať od počtu vyrobených kusov.

BUDÚCNOSŤ

Nakoľko veríme, že produkt POLEJMA! je inovatívny produkt s dobrou perspektívou do budúcnosti, plánujeme produkt rozšíriť do viacerých prevedení a začať spoluprácu s vybraným záhradkárstvom. Ďalej plánujeme rozšíriť aj oddelenie marketingu GIS v online marketingu o platenú inzerciu na sociálnych sieťach. Plánujeme taktiež viac spropagovať aj webstránku našej firmy.