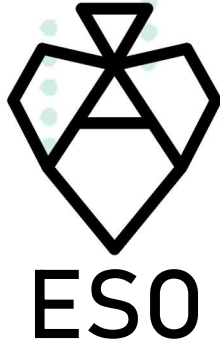


# PRIEBEŽNÁ SPRÁVA

ESO, JA FIRMA

# ZHRNUTIE

## Názov JA Firmy:



## Kontakt:

firmaeso1@gmail.com  
facebook.com/esostudentskaspolocnost  
instagram.com/eso\_studentska\_spolocnost

## Finančné výsledky:

(k 3.4.2019)  
Príjmy: 8 278.51 €  
Výdavky: 8 018.52 €

## Produkt:

Najnáročnejšou časťou lyžovačky je často presun od auta k zjazdovke s lyžami v ruke. Naša firma sa preto rozhodla priniesť produkt, ktorý túto činnosť uľahčí. Lyžiarsky doplnok OdneSki umožňuje niesť lyže prevesené cez plece a keď sa práve nepoužíva, zmestí sa do každého vrečka.



## Obsah:

Zhrnutie	1
Mílniky firmy	2
Produkt	3
Podujatia	4
Marketing	5
Financie	7
Ľudské zdroje	8
Budúcnosť	9

## Marketing:

Na propagáciu produktu a kontakt s našimi zákazníkmi sme využili najmä stránky na Facebooku a Instagrame. Vykonali sme prieskum trhu, ktorý nám ukázal, aký je záujem o náš produkt a akú sumu by zaň boli zákazníci ochotní zaplatiť. OdneSki sme následne uviedli do predaja na našej škole, pričom v budúcej lyžiarskej sezóne bude produkt dostupný taktiež v predajniach obchodov InterSport a prostredníctvom výrobcu lyží Forest Skis.

## Ciele firmy:

1. Priniesť produkt, ktorý uľahčí lyžiarom prenos lyží na svah.
2. Zachovať malé rozmery produktu.
3. Udržať dostupnú cenu pre zákazníkov.

*„Malé, praktické a dômyselné. Musím konštatovať, že OdneSki fungujú naozaj spoľahlivo.“*

Martin Šuran, lyžiarsky inštruktor



VZNIK ESA

JANUÁR

Prvotný nápad produktu OdneSki

FEBRUÁR

Prvý prototyp a funkčný model



MAREC

Spolupráca s výrobcom lyží Forest Skis

MAREC/APRÍL

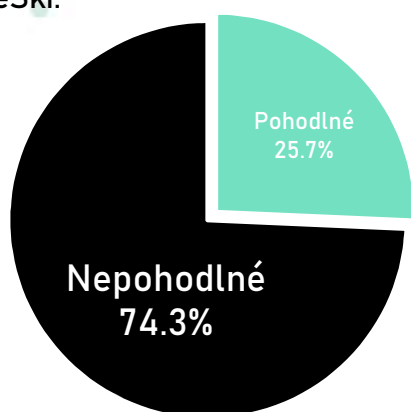
Prvý predaný kus, spolupráca s InterSport

JA VEĽTRH



# PRODUKT

Prioritou JA firmy ESO bol vývoj, výroba a následný predaj produktu. Podľa našich prieskumov až takmer 75% ľudí považuje prenášanie lyží v rukách za otravné, namáhavé či dokonca iritujúce. Po mesiacoch premýšľania a dizajnovania sme prišli na riešenie tohto problému, ktorým je produkt OdneSki.



## Prenášanie lyží k lanovke je pre mňa

Primárnym produktom našej firmy je šikovný lyžiarsky doplnok OdneSki, ktorý spája komfort, praktickosť a inováciu, čím nejednému lyžiarovi spríjemňuje život.

Základom nášho výrobku sú pásový popruh, mikroporézna guma a suchý zips. Výrobný proces začína prípravou materiálu. To zahŕňa strihanie a rezanie dielov na potrebný rozmer. Zošitím pripravených častí následne vzniká produkt spájajúci to najlepšie z funkčnosti pásky a vaku na lyže. Skladá sa z dvoch pásov, ktoré suchým zipsom spájajú obe lyže do jedného celku, popruhu, ktorý umožňuje niesť lyže prevesené cez plece a gumičiek, slúžiacich na uchytenie lyžiarskych paličiek.

Jednou z výhod OdneSki je komfort, ktorý ponúkajú pri prenášaní lyží. Lyže a paličky sa jednoducho spoja, prevesia cez rameno a tým pádom sú ruky ponechané voľné. Dĺžka popruhu je flexibilná a každý zákazník si ho môže jednoducho nastaviť podľa vlastných preferencií. Ďalšou, veľmi podstatnou, výhodou nášho produktu je jeho kompaktnosť, vďaka ktorej doslova strčí všetky vaky na lyže do vrečka. Ak sa OdneSki práve nepoživajú, dajú sa zložiť do malých rozmerov tak, že sa zmestia do každého vrečka lyžiarskej bundy či nohavíc.

Doteraz vyrábame náš produkt v 2 farebných variantoch a to čierne alebo biele s čiernymi prvkami. V budúcnosti máme v pláne kolekciu rozšíriť o ďalšie zaujímavé farebné kombinácie. Taktiež plánujeme vyrábať detskú verziu OdneSki a verziu pre freeride lyžiarov, ktorá bude slúžiť predovšetkým na dlhšie trasy, pri ktorých je potrebné prenášať lyže na chrbte.



## Finálna verzia produktu OdneSki

Proces výroby doposiaľ prebieha v kruhu členov firmy ESO, avšak v súčasnosti hľadáme vhodný externý podnik, ktorý by dokázal vyrábať OdneSki vo väčšom množstve.

# PODUJATIA

Okrem nášho produktu sme sa venovali aj rôznym kultúrnym podujatiam či spoločenským udalostiam. Ako je u JA firiem na našej škole zvykom, organizovali sme imatrikulácie prvákov, s nimi spojenú imatrikulačnú párty a študentský ples. Tieto podujatia slúžia okrem iného na zvýšenie povedomia o našej firme a navýšenie počiatočného kapitálu na vývoj a výrobu produktu.

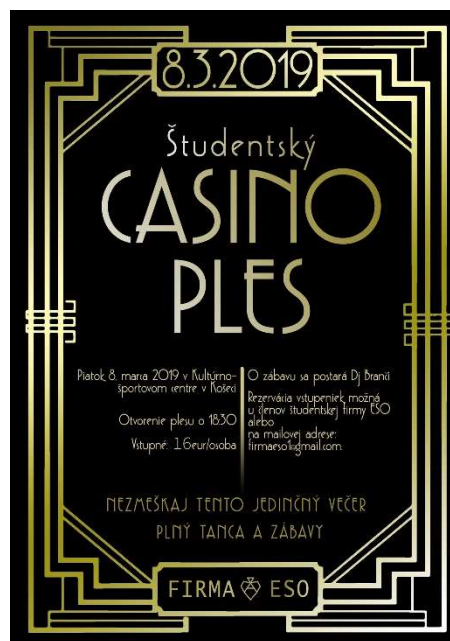


**Imatrikulačná párty**

Cieľom imatrikulácií je privítať nových prvákov a uviesť ich do kultúry tvorenej aktuálnymi študentmi školy. Tohoročné imatrikulácie sa niesli v téme kasína, s čím súvisela zápleтка imatrikulačného príbehu. Prvácke triedy sa následne predstavili s krátkym programom a museli splniť niekoľko zábavných úloh. Naše imatrikulácie boli učiteľmi ohodnotené ako pekné a dôstojné. O deň neskôr sa čerstvo imatrikulovaní prváci rovnako ako všetci študenti zokolia prišli zabaviť na veľmi úspešnú

Imatrikulačnú párty, kde spolu prišlo takmer 800 ľudí.

Ďalšia, medzi študentami veľmi obľúbená udalosť, ktorú sme usporiadali bol študentský ples.



**Casino ples**

Ples bol rovnako ako imatrikulácie ladený do témy kasína a od nej sa odvíjal aj dress code tohto podujatia. Na plese taktiež nechýbal DJ, ktorý po celý čas vytváral perfektnú atmosféru a preto nebol tanečný parket nikdy prázdny. Zúčastnení mali zabezpečenú večeru, po ktorej ich zabával pripravený program. Na plese sme mohli vidieť tanečné, spevácke ba aj akrobatické vystúpenia našich hostí. Počas večera sa tradične konala aj tombola so zaujímavými cenami od rôznych sponzorov. Toto podujatie vyvolalo v našich zákazníkoch mimoriadne pozitívne reakcie.

# MARKETING

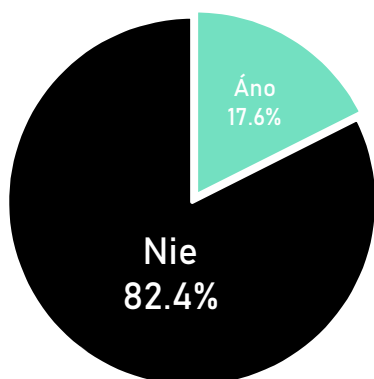
„Marketing je praveľmi dôležitý na to, aby sa mu venovalo len marketingové oddelenie.“ povedal David Packard. V tomto duchu sme sa snažili pracovať aj v našej spoločnosti. Pokiaľ chcete, aby ľudia váš produkt skutočne kupovali, musíte im dať za rozumnú cenu kvalitný a jedinečný produkt, so silným príbehom a škálu možností, ako si ho môžu zadovážiť.

Marketingovú stratégiu sme od samotného vzniku stavili na pravidle 4P marketingu.

## Product

Z počiatočného brainstormingu a zisťovania potrieb našej reprezentatívnej vzorky trhu – študentov, vzniklo množstvo nápadov. Po zhodnotení rentability a realizovateľnosti všetkých návrhov na produkt vyplynul jasný víťaz. ODNESKI.

ODNESKI spĺňa všetky predpoklady produktu s veľkým potenciálom preraziť. V prvom rade je inovatívny. Z prieskumu vykonaného na vzorke 183 respondentov, až 82,4% nikdy o podobnom produkte nepočulo.



### Videli ste niekedy podobný produkt?

Je takisto absolútnou novinkou na našom trhu. Počas analýzy slovenského trhu sme neobjavili nijakého výrobcu, či dokonca predajcu poskytujúceho produkt, ktorý by v sebe spájal funkčnosť vaku na lyže a spojovacích lyžiarskych pások.

Počas analýzy trhu sme nevynechali ani svetový trh. Na ňom sme objavili dvoch predajcov podobného lyžiarskeho príslušenstva. Rozdiel medzi nimi a OdneSki bol však citelný hlavne v cene, ktorá bola značne vyššia a v minimálnej, či dokonca žiadnej možnosti personalizácie produktu. (farba, veľkosť)

Našou cieľovou skupinou sú v prvom rade lyžiari všetkých vekových kategórii, ktorých je na Slovensku takmer 1 milión. Prioritne sú to však rodiny s malými deťmi, či postarší lyžiari, pre ktorých môže byť prenášanie lyží vyčerpávajúce.

## Place

### Kamenné predajne:

Zákazníci majú aktuálne možnosť získať produkt v predajnom KIOSKU, ktorý pravidelne funguje v priestoroch Gymnázia v Dubnici nad Váhom.

V budúcej lyžiarskej sezóne 2019/2020 budú mať naši zákazníci možnosť zakúpiť produkt aj v sieti predajní InterSport Slovensko.

Odneski, ako darček, získajú v budúcej sezóne aj zákazníci, ktorí si zakúpia niektoré z modelov slovenských lyží značky FOREST SKIS.

Nájsť náš produkt bude možné aj v niekoľkých lyžiarskych požičovniach. Na partnerstvách s nimi v súčasnej dobe ešte stále pracujeme.



**Rokovanie s majiteľom predajní InterSport Tomášom Sklárčikom**

*Online:*

Objednať produkt je možné aj prostredníctvom sociálnych sietí firmy či emailovej adresy. Na spustení predajného portálu aktívne pracujeme.

**Price**

Predajná cena produktu bola stanovená na základe výrobných nákladov a trhovej analýzy, z ktorej vyplynulo, že až 50% oslovených by bolo ochotných za produkt zaplatiť sumu v intervale 5-10eur. Cena produktu na Slovenskom trhu: 8eur/ks

0-5€	44.8%
5-10€	49.7%
>10€	5.5%

**Koľko by ste boli ochotní zaplatiť za OdneSki?**

Pri spustení predaja sa produkt predával najmä medzi študentmi a akcionármi. Kvôli zvýšeniu počiatočného záujmu

bola cena prvej výrobnéj série stanovená na 6eur.

**Promotion**

Nakoľko gro našej marketingovej kampane bude prebiehať až začiatkom budúcej lyžiarskej sezóny, sústredili sme sa hlavne na náš testovací a zároveň najbližší trh, t.j. študentov.

*Offline:*

Na propagáciu produktu sme využili najčítanejší študentský časopis v Dubnici nad Váhom, časopis INAK, kde sme pravidelne inzerovali. Kampaň sme zamerali emocionálne, tak aby ukazovala pozitívne pocity plynúce z používania produktu OdneSki, a vzbudila tak záujem o následnú kúpu produktu.

Na propagáciu sme využili aj mnohé podujatia, kde sme prezentovali produkt učiteľom, študentom či rodičom detí, nie len z našej školy.



**Reklama na sociálnych sieťach**

*Online:*

V online kampani sme chceli byť našej cieľovej skupine čo najbližšie a využili sme tak na to sociálne siete Facebook a Instagram. Pomocou pravidelných príspevkov, stories či platenej inzercie sme informovali o pozitívach produktu a vyzdvihovali jeho praktický charakter. Pomocou tejto propagácie sa o našom produkte dozvedelo približne až 2000 ľudí.

# FINANCIE


Finančné oddelenie zabezpečovalo našu firmu po stránke vedenia každodenných účtovníckych záznamov, správy finančných prostriedkov a informovalo kompetentných funkcionárov o ich stave. Začiatkom účtovného obdobia bol vložený základný kapitál 400,00 € predajom 100 ks akcií v menovitej hodnote 4,00 €. Počas celého funkčného obdobia sme sa snažili túto čiastku navýšiť. V nasledujúcich tabuľkách vám ponúkame náhľad na naše priebežné finančné hospodárenie.

## Príjmy z podnikateľskej činnosti ku dňu 03.04.2019

	Č.r.	Suma v €
Príjmy z predaja tovaru	01	1 235.00
Príjmy z predaja výrobkov	02	126.00
Príjmy z predaja služieb	03	6 284.05
Iné príjmy	04	633.46
<b>Príjmy SPOLU (r. 01 + r.02 + r.03 + r.04)</b>	<b>05</b>	<b>8 278.51</b>

## Výdavky na podnikateľskú činnosť ku dňu 03.04.2019

	Č.r.	Suma v €
Výdavky na materiál	06	657.60
Výdavky na nákup tovaru	07	1 568.26
Mzdy	08	2 612.00
Iné výdavky	09	3 180.66
<b>Výdavky SPOLU (r. 06 + r.07 + r.08 + r.09)</b>	<b>10</b>	<b>8 018.52</b>

  
Overila Mgr. Adriana Vančová  
Učiteľka Aplikovanej ekonómie

Z finančných tabuliek je vidieť, že najväčšie príjmy plynuli z predaja služieb, teda v našom prípade z predaja vstupeniek na podujatia – imatrikulačnú párty a študentský ples. Tieto príjmy boli následne použité na vývoj, materiály a výrobu produktu OdneSki. Do dňa 3.4.2019 sa celkovo predalo 16 kusov čiernej verzie OdneSki za 6€ a 4 kusy limitovanej edície bielych OdneSki za 8€, čo dokopy tvorí príjmy z predaja výrobku vo výške 126€.



# L'UDSKÉ ZDROJE

Počas celého pôsobenia našej študentskej firmy sa oddelenie ľudských zdrojov zameriavalo hlavne na motiváciu celého tímu, udržiavanie dobrých vzťahov medzi zamestnancami, zachovávanie pracovnej morálky a objektívne hodnotenie pracovného nasadenia. Tiež



Manažment firmy ESO

sme sa snažili udržiavať príjemnú atmosféru vo firemnom kolektíve a byť v neustálom kontakte s akcionármi.

Naším cieľom bolo tiež dohliadanie na pracovný výkon zamestnancov a následné v spolupráci s finančným oddelením stanovenie patričného finančného ohodnotenia.

Našej firme veľmi záležalo na odbornom raste zamestnancov, a preto sme sa zúčastňovali na mnohých školeniach a súťažiach, ktoré organizovalo JA Slovensko, či už to boli školenia zamerané na manažment, prezentačné schopnosti, podnikateľské talenty alebo súťaž Innovation Camp. Všetky príležitosti boli pre nás veľkým prínosom.

Vo firme ESO pracovalo 15 zamestnancov, z čoho päť tvorilo manažment, štyria ľudia pracovali na oddelení marketingu, dvaja na finančnom oddelení a po jednom pracovníkovi malo personálne a výrobné oddelenie.



Prezident **MARTIN ROMAŇÁK**

Hovorca  
Gréta Gáži

Financie **MICHAL STRATENÝ**

Účtovník  
Miroslava Zajacová

Pokladník  
Petra Šátková

Výroba **MATEJ REMŠÍK**

Skladník  
Kamila Urbánková

Marketing **SAMUEL ŠLESAR**

Grafika  
Michal Janíček

Reklama                      Predaj  
Izabella Belavá      Klára Palčeková  
Kristína Belavá      Tímea Trnková

Personalistika **DIANA LEŠKOVÁ**

Tajomník  
Barbora Tomanová

# BUDÚCNOSŤ

Hoci sa pôsobenie našej JA firmy pomaly blíži ku koncu, my, rovnako ako ľudia z praxe vidíme jasný potenciál nášho produktu aj do budúcnosti. Keďže je naším hlavným cieľom uľahčovanie námahy čo najväčšiemu počtu lyžiarov, budeme sa snažiť prinášať im kvalitný a užitočný produkt, ktorý si budú môcť zakúpiť v každom kúte Slovenska. Na dosiahnutie tohto cieľa budeme preto napredovať v nasledujúcich oblastiach.

## Predaj

Pre dosiahnutie vyšších predajných čísel a väčšej rentability produktu OdneSki bude potrebné čo najviac expandovať s predajom. Prvým krokom bude zriadenie e-shopu, prostredníctvom ktorého bude možné objednať si náš produkt. OdneSki sa však vyskytnú aj v kamenných obchodoch, konkrétne v troch predajniach Intersport na Slovensku, ktoré nám prisľúbili celkový odber 150-200 kusov na nasledujúcu lyžiarsku sezónu, pričom číslo predajní a teda aj expedovaných kusov sa môže v budúcnosti ešte zvýšiť. Ďalšou formou predaja môže byť aj predaj brandovaných kusov OdneSki pre rôzne hotely a požičovne lyží v známych lyžiarskych rezortoch.

## Produkt

Hoci sa náš produkt už lokálne dostal do predaja, je dôležité dbať na spätnú väzbu od zákazníkov a neustále sa zlepšovať. Vylepšenia produktu budú zahŕňať použitie tvrdšej gumy medzi sklznice lyží, ktorá zabezpečí väčšiu odolnosť proti snehu a vode a tým predĺži životnosť produktu. Po ďalších prieskumoch trhu môžeme taktiež priniesť viacero farebných variant produktu podľa želaní našich zákazníkov. V neposlednom rade, pre potreby zákazky od predajní Intersport bude výroba presunutá z domácich podmienok do externej firmy zameriavajúcej sa na zákazkové šitie, čo nám umožní vyrábať produkt výrazne vyššej kvality vo väčšom počte.

# ŠPECIÁLNE POĎAKOVANIE

**Adriana Vančová** – učiteľka aplikovanej ekonómie a riaditeľka školy v jednej osobe, ktorá počas celého trvania programu dohliadala na fungovanie našej firmy a motivovala nás v tých najťažších momentoch, ktoré počas programu nastali.

**Samuel Matlovič** – náš konzultant a bývalý úspešný absolvent programu JA Aplikovaná ekonómia, ktorý nás svojimi síce často nepríjemnými, no zároveň potrebnými otázkami smeroval

k permanentnému zlepšovaniu sa vo všetkých smeroch.

**Tomáš Sklárčik** – majiteľ troch prevádzok InterSport na Slovensku, ktorý nás oboznámil s fungovaním predaja produktov prostredníctvom tohto obchodu, poskytol nám mnoho cenných rád a odporúčaní a prisľúbil ďalšiu pomoc formou predaja produktu v jeho prevádzkach a tiež s rozšírením predaja do ďalších prevádzok InterSport na Slovensku.



# ĎAKUJEME

JA Slovensko

Gymnázium Dubnica nad Váhom

Adriana Vančová

Samuel Matlovič

Tomáš Sklárčik

Marián Osúch ml.

Miroslav Čuridlo

Jaroslav Červinka

Alec Borový

JPK Print

M-Press

Forest Skis

