

VÝROČNÁ SPRÁVA

2023/2024

Alares
JEWELLERY

Učiteľ: Ing. Adriana Jurášková





OBSAH



1. **ÚVOD** I STRANA 2
2. **PRODUKT** I STRANA 3
3. **ANALÝZA TRHU** I STRANA 5
4. **MARKETING** I STRANA 6
5. **FINANCIE** I STRANA 7
6. **NAŠE VÝZVY** I STRANA 10
7. **BUDÚCNOSTĚ** I STRANA 11

1. ÚVOD

- ✦ Sme študentská firma Alares pozostávajúca z dvanástich členov.
- ✦ Názov vznikol z latinčiny, keďže Alares bol v staroveku vojakom medzi Rimanmi. Ala znamená krídlo, čo evokuje ľahkosť a rýchlosť v boji. A tak ako oni, aj my túžime byť krídlami našej školy.
- ✦ Za firemné farby sme si zvolili francúzsku slivku a bledoružovú.
- ✦ Našimi produktmi sú vlastnoručne vyrábané šperky.



Našu firmu Alares riadi 5 členný tím. Každí z nás je motivovaný firmu vylepšovať a posúvať ďalej. Nie vždy sa na všetkých rozhodnutiach zhodneme, no s dobrou komunikáciou všetko vyriešime. Prekážky nás každodenne posúvajú ďalej a cítime sa silnejší ako tím, vďaka čomu sme ešte viac odhodlanejší pracovať ďalej na rozvoji firmy.

Nájdete nás tu:



alares_oanba



alares_oanba



www.nevadzka.sk



2. Produkt

Čím sa líšime?

- ✦ šperky vyrábame s dôrazom na dnešné módné trendy a na estetické cítenie každej z nás
- ✦ pre zákazníkov sme vyrábali aj “custom” šperky, vďaka emailom, v ktorých zákazníci mali požiadavky na mieru
- ✦ každý kúsok je ručne vyrobený a jedinečný svojim dizajnom, preto našim zákazníkom dáva pocit nenahraditeľnosti
- ✦ okrem šperkov pre jednotlivcov, máme v ponuke aj šperky pre dvojice, ktoré predstavujú trvalé puto a cit, vďaka príveskom s magnetickým spojením
- ✦ predaj uskutočňujeme v rôznych kolekciách, ktoré sa odlišujú svojim štýlom, vďaka čomu sa v našich produktoch nájde každý a cíti sa sám sebou
- ✦ sezónne kolekcie (vianočná, valentínska,...)



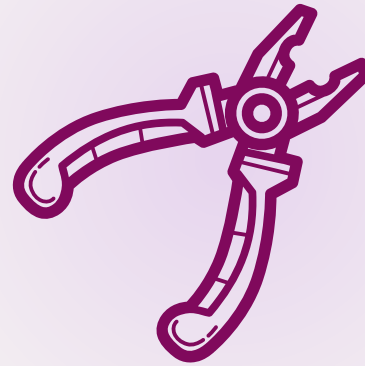
Od návrhu k realizácii



Navrhnutie šperku



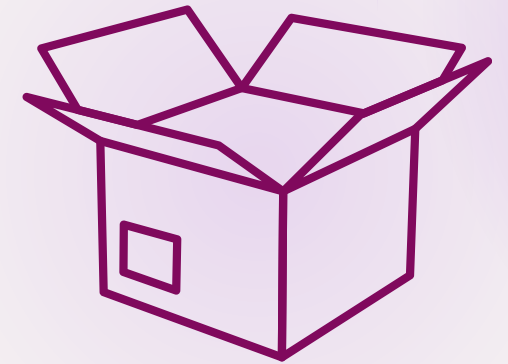
Objednanie materiálu



Zhotovenie šperku



Kontrola kvality a odstránenie chýb

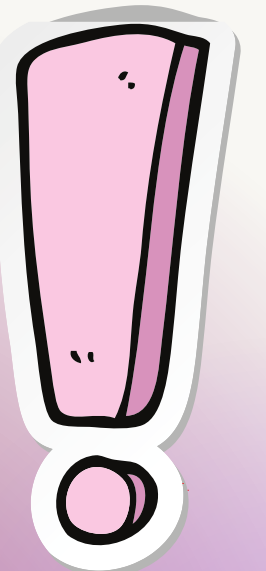


Zabalenie a odoslanie produktu

Zloženie šperku zahŕňa kovovú retiazku, nylon, korálky a prívesky, ktoré sú starostlivo spracované pomocou kliešťov a zručných rúk. Plánovaná výroba bola 20 ks. Stalo sa však niečo nečakané. Obrovský záujem nás prinútil zvýšiť produkciu, takže sme museli zamestnať aj externých pracovníkov.



Nakoniec sa nám podarilo vyrobiť a predat až 130 ks.



3. Analýza trhu

Konkurencia

Podľa aktuálnych ponúk trhu sme zhodnotili, že šperky v takom prevedení, ako ich vyrábame my, nie sú dostupné. Avšak našli sa firmy alebo small business v Čechách, ktoré vyrábajú tiež šperky na mieru s použitím podobných prvkov. Mnoho firiem má stabilnú ponuku a neprispôsobuje výrobu zákazníkovi. My sme sa rozhodli ísť inou cestou. Konkurenciu sme sa rozhodli "poraziť" tak, že náš dizajn bude navrhovať náš zákazník.

Prieskum sme vykonávali prostredníctvom Instagramu, kde sme pre potenciálnych zákazníkov prichystali anketu vo forme príbehov, s konkrétnymi návrhmi šperkov a zisťovali sme, o aký dizajn bude väčší záujem.

Ideálny zákazník

55 % pre seba
45 % ako darček

80 % ženy
20 % muži

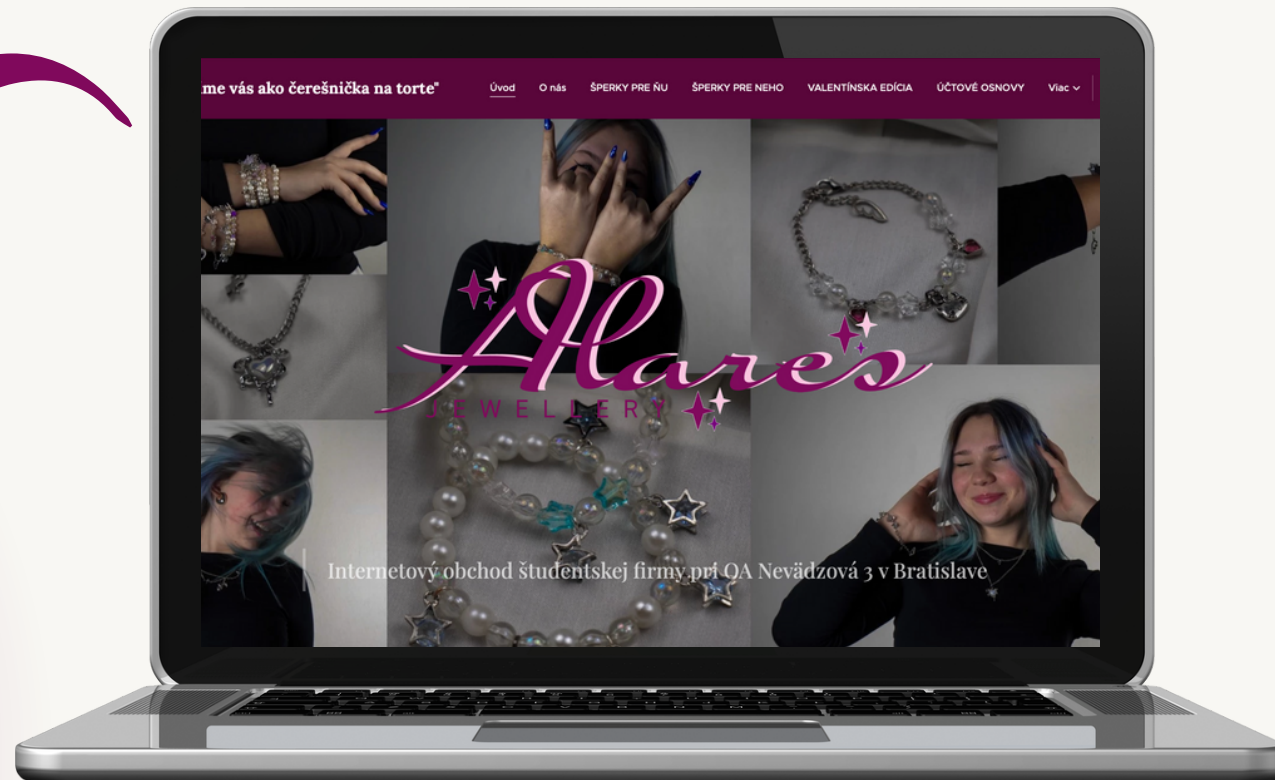
všetky
príjmové
kategórie

všetky
vekové
kategórie

4. Marketing

- predstavenie firmy na valnom zhromaždení
- plagáty
- vlastný / školský Instagram (príspevky a príbehy)
- TikTok
- e-shop sprístupnený pre verejnosť
- zaplatená propagácia príspevkov
- akcie, zľavy, výhry a komunikácia s verejnosťou
- sezónne edície

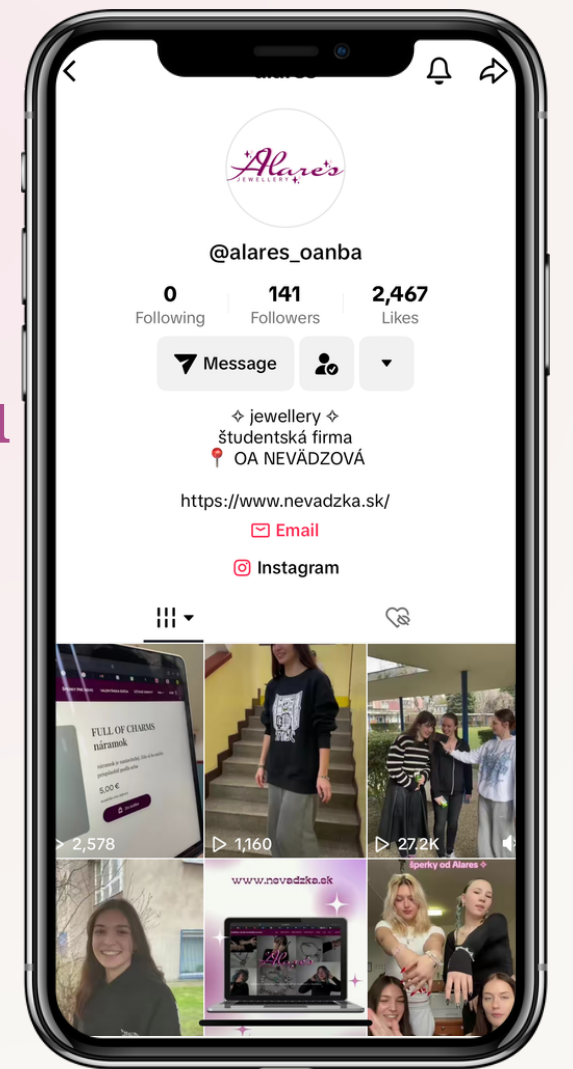
Viac ako 1 700
návštevností
e-shopu



Viac ako 61 000
zhliahnutí na TikToku

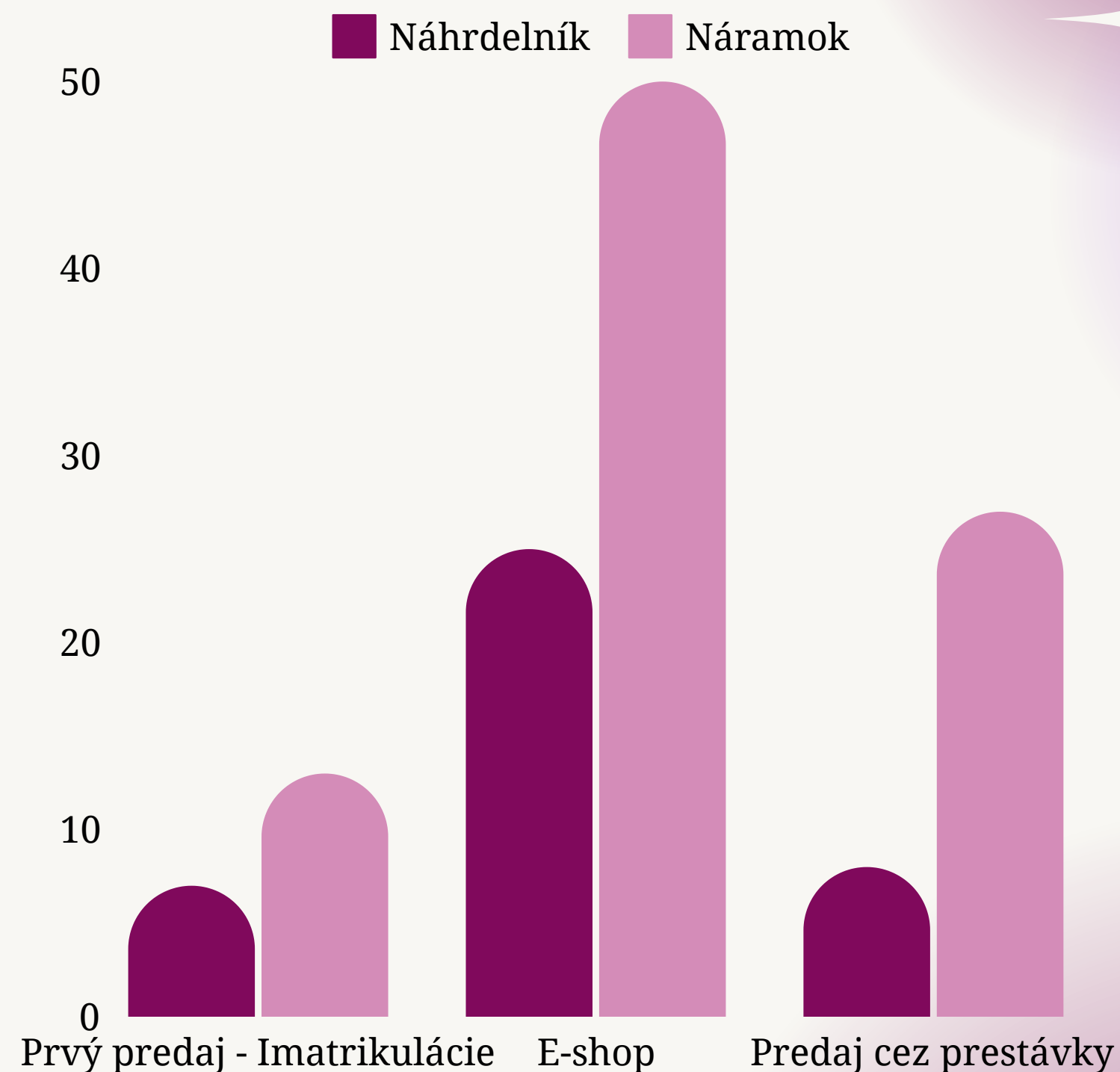
Instagram:

- 40 príbehov
- 6 príspevkov
- 7 reels
- 2 883 oslovených profilov



5. FINANČIE

- ✦ Vstupný kapitál sme získali predajom 100 ks akcií v menovitej hodnote 4 €. Všetky akcie rýchlo našli svojich majiteľov.
- ✦ Kapitál sme použili na:
 - nákup materiálu - retiazky, korálky, prívesky, živica, drôt...
 - rozbehnutie reklamy a nákup e-shopu
 - výplatu prvých miezd
- ✦ Prvá predajná akcia bola úspešná, predali sme všetky vyrobené produkty, a to nás motivovalo k zvýšeniu výroby a novým dizajnom.



K 30. 03. 2024 sa predalo 130 kusov šperkov

5. FINANČIE

Výsledok hospodárenia		
	Č. r.	Suma (v €)
Príjmy spolu (r. 05)	11	923,00
Výdavky spolu (r.10)	12	713,00
Výsledok hospodárenia (r. 11 - r. 12)	13	210,00
Daň z príjmu JA Firmy (15 % z r. 13) - zaokrúhľuje sa na eurocenty smerom nadol	14	31,50
Čistý zisk (r. 13 - r. 15)	15	178,50

Pomocné výpočty		
	Č. r.	Suma (v €)
Počet ks emitovaných akcií	001	100 ks
Menovitá hodnota jednej akcie	002	4,00
Celková hodnota upísaných akcií (r. 001 x r. 002)	003	400,00
Dividenda na akciu (predpoklad)	004	1,00
Celkovo vyplatené dividendy (r.001 x r.004)	005	100,00

5. FINANČIE

Výdavky na podnikateľskú činnosť

	Č. r.	Suma (v €)
Výdavky na materiál	06	478,00
Výdavky na nákup tovaru	07	0,00
Mzdy	08	205,00
Iné výdavky	09	30,00
Výdavky spolu (r. 06 + r.07 + r.08 + r.09)	10	713,00

Príjmy z podnikateľskej činnosti (tržby)

	Č. r.	Suma (v €)
Príjmy z predaja tovaru	01	0,00
Príjmy z predaja výrobkov	02	923,00
Príjmy zo služieb	03	0,00
Iné príjmy	04	0,00
Príjmy spolu (r.01 + r.02 + r.03 + r.04)	05	923,00

6. NAŠE VÝZVY

Organizácia predaja cez prestávky

Tento spôsob predaja bol oveľa náročnejší, ako sme predpokladali.

V škole máme dve veľké prestávky, cez ktoré sme chceli predávať naše šperky. Prvý problém bol zladiť predaj z hľadiska organizácie času (obed a iné povinnosti).

Rozdelili sme sa do skupín a dohodli časový harmonogram. Problém bolo aj navadiť študentov, aby prišli k stánku, čo sme vyriešili príbehmi na instagrame zverejňovanými vopred.

Naučili sme sa, že organizácia stánku nie je záležitosť typu “vyriešime na mieste”, ale že ju treba napláňovať.

Problém s objednávkami

Náš prvý väčší problém nastal, keď nám nedodali to, čo sme si objednali. Stáva sa to aj v bežnom živote, no toto nás veľmi zasiahlo. Naša objednávka meškala viac ako 3 týždne, takže sme nemali z čoho vyrábať. Mysleli sme si, že nám objednaný materiál nepríde a budeme mať obrovskú stratu. Stal sa však zázrak a naša objednávka sa objavila u nás vo firme. Tu nastal ďalší problém. Neprišlo to, čo sme si objednali. Boli sme veľmi sklamané. Zobrali sme si z toho veľmi dobré ponaučenie. Prišli sme na to, že nemôžeme nakupovať veľké množstvo materiálov od dodávateľov, ktorí nie sú overení.

Dostihol nás veľký dopyt po našich šperkoch

Radost' z vysokého počtu objednávok od zákazníkov vystriedala obava či ich stihneme všetky vyrobiť v slúbenom čase. Nie každý člen našej firmy má zručnosti na vyrábanie šperkov. Popri škole, študentskej firme a krúžkoch bolo veľmi obtiažne zorganizovať si program aj na túto obrovsky časovo náročnú operáciu. Po brífingu celej firmy sme dospeli k efektívnemu riešeniu a najali sme si brigádnikov, ktorí nám pomáhali s výrobou.

7. BUDÚCNOSŤ

SKVALITNENIE
E-SHOPU



VIAC
PLATENÝCH
PROPAGÁCIÍ



ZAMESTNAŤ
VIAC
BRIGÁDNIKOV



ROZŠÍRENIE
PONUKY
(naušnice,
prstene)



SPOLUPRÁCE



ROZŠÍRENIE
DO
ZAHRANIČIA



Napriek ťažkým začiatkom sa nám podarilo preniesť sa cez ne a nadobudnúť skúsenosti, ktoré nám v budúcnosti pomôžu riešiť rôzne prekážky.

Vďaka vylepšeniu nášho e-shopu budeme môcť rozšíriť predaj aj do zahraničia. Plánujeme si otvoriť bankový účet na zrýchlenie platieb.

Plánujeme si zaplatiť propagácie, čím sa zviditeľníme ľuďom, ktorí nás ešte nepoznajú.

Spolu s tým sa pokúsime spolupracovať s rôznymi organizáciami, ktoré majú rovnaké ciele v zmysle ochrany životného prostredia.

Aby sme zefektívniili výrobu a ponúkli naše skúsenosti ďalej, radi by sme zamestnali viac zručných brigádnikov.

Postupom času by sme do ponuky pridali iné druhy šperkov, ako napríklad naušnice či prstene.

