

CLEVER GROUP

more is better than none



OBSAH

- 01 ZHRNUTIE
- 02 FIREWASTE
- 03 FIREWASTE BUSINESS MODEL CANVAS
- 04 VÝROBNÝ PROCES
- 05 CIEĽOVÁ SKUPINA
- 06 KONKURENCIA
- 07 PERSOSHOES
- 08 MARKETING
- 09 MANAŽÉRSKY TÍM
- 10 FINANČNÁ ANALÝZA

KONTAKTNÉ ÚDAJE



@clevergroupsf



clever-group.mozellosite.com

ZHRNUTIE

VÍZIA

Našou víziou bolo stať sa **známym výrobcom** na Slovenskom trhu. Chceme prinášať **unikátne a kvalitné produkty** zákazníkovi.

Taktiež chceme **dostať do povedomia** možnosť využívať **ekologický a estetický podpaľač** vyrobený spracovaním druhotných surovín a tým dbať na udržateľnosť a ochranu našej planéty.

Sme oddaní výrobe produktov, ktoré zohľadňujú našu prírodu a životné prostredie.

POSLANIE

Naše poslanie spočíva v tom, aby sme našim zákazníkom **prinášali radosť a možnosť sebavyjadrenia** prostredníctvom personalizovaných tenisiek. Chceme, aby naši zákazníci nosili naše tenisky s hrdosťou, vedomí si že ide o viac než len obuv, ide o umelecké dielo. Naším poslaním je aj **spojiť udržateľnosť a krásu**. Chceme prinášať našim zákazníkom nielen účinné podpaľače, ale aj umelecké diela, ktoré odrážajú našu vášeň pre životné prostredie a tvorivosť.

NAŠE NAJ...



NAJväčší predaj online:

40 kusov podpaľača sa nám podarilo prediť cez náš eshop.

NAJlepší úspech na súťaži:

3. miesto na súťaži Social Innovation Relay sa stal spúšťačom nášho podnikania.

NAJvtipnejší nepodarok:

Naše prvé personalizované tenisky sa nepodarili úplne podľa predstáv zákazníka, preto sme ich následne upravovali.

NAJinovatívnejší nápad vo výrobe:

upcyklovať použité paličky na miešanie kávy z čerpacích staníc a tak znížiť odpad a naše náklady na výrobu.

NAJproblematickejšie oddelenie:

Marketingové oddelenie sa nevedelo zladiť v svojej práci, až sme boli nútený zmeniť rozdelenie úloh aby oddelenie fungovalo.



FIREWASTE

ANALÝZA PRODUKTU:

Popis produktu:

Naším produktom je novodobý ekologický podpaľáč, ktorého hlavnými vlastnosťami sú ekologickosť, estetickosť a dlhšia doba horenia. Veľkou výhodou je že hlavná surovina je zadarmo dostupná

Jedinečný predajný bod (USP):

Náš produkt je jedinečným tým, že je vyrobený z neplodných semien dubu a taktiež vďaka vzhľadu je vhodný ako estetický prvok.

Vlastnosti a výhody: Zákazníkov by mal zaujať tento produkt hlavne kvôli estetike, cenovej dostupnosti a ekologickej podstate.

Kvalita a spoľahlivosť: Produkt zaručuje dlhšiu dobu horenia ako produkt konkurencie.

Cena: Náš produkt je určený pre vybranú klientelu ľudí, ktorí vykurujú pevným palivom. Cena nášho produktu je od konkurenta nižšia.

Distribúcia: Produkt budeme predávať cez sociálne siete a na veľtrhu a osobným predajom.

Plány na vývoj produktu: V budúcnosti budeme rozvíjať estetickú stránku produktu. Nové tvary a veľkosti.

	PLÁN	KU DŇU 31. 3. 2024
Počet kusov	25	57
Odpad zo šišiek a žalud'ov	0.00 €	0.00 €
Parafín	12.50 €	15.95 €
Silikónové formy	0.00 €	9.19 €
Baliaci materiál	0.00 €	16.50 €
Prenájom vozidla	5.00 €	0.00 €
Mzdové náklady	17.50 €	30.00 €
Náklady spolu	35.00 €	71.64 €
Prirážka	15.00 €	70.86 €
Predajná cena	50.00 € / 2.00 € ks	142.50 € / 2.50€ ks



Prínosy

- podpaľač, ktorý nielen že plní funkciu bežného podpaľača bez použitia umelých látok **za konkurenčnú cenu**, ale aj jeho funkciu prevyšuje jeho **dlhšou dobou horenia**, a zároveň **znižuje bioodpad jeho upcycláciou**
- **estetický, voňaví podpaľač**, ktorý už nebude treba ukrývať pred zrakmi hostí, ale práve naopak bude **určený na vystavenie**



Potreby

- **cenovo dostupný** ekologický podpaľač
- zmenšenie množstva odpadu
- **jednoduchšie podpálenie** ohňa
- **dlhšia doba horenia** podpaľača

Cieľová skupina

- osoby žijúce domoch **s kúrením** na pevné palivo
- osoby so **životným štýlom** zameraným na **ekológiu** a upcycláciu
- osoby, ktoré radi **kempujú**, alebo využívajú **záhradné grily** a ohnisá

Implementácia a distribúcia

- komunikácia pomocou sociálnych sietí **Instagram, Facebook, TikTok, YouTube**
- vytvorenie vlastného **e-shopu**
- oslovenie **miestnych predajní** s podobným sortimentom, rybárskej a poľovníckej predajne v meste
- oslovenie **kachliarov**
- **osobná propagácia** a predaj v priestoroch školy, na veľtrhoch a remeselníckych trhoch

Ťažiskové hodnoty

Prírodný, ekologický podpaľač založený na upcyclácii bio odpadu, ktorý znižuje uhlíkovú stopu, vyrobený v estetickom dizajne balený do papierového recyklovateľného obalu s vyššou horľavosťou ako konkurencia.



- Estetické
- Bez odpadu
- Ekonomicky výhodné
- Viacúčelové
- Prijemná aróma

Aktivity

- **oslovenie** OZ SEMENOLES
- dohodnúť harmonogram vyzdvihovania odpadu
- **odber odpadu** vlastným personálom s použitím automobilu
- zabezpečenie **skladovanie a sušenie odpadu** v priestoroch školy (garáž)
- **výroba** v priestoroch školy
- **marketing a predaj**

Zdroje

- vstupný kapitál z predaja 86 akcií, spolu 215 €
- **hlavná surovina** - odpad zo semien stromov - bezplatne
- **pomocná surovina** - parafín
- **balenie** - papierové vrecká, škatule
- **drobný majetok** - drviaci mixér, silikónové formy, nádoby na miešanie
- **osobný automobil** - formou prenájmu od zamestnanca
- **personálne zdroje** - 12 pracovníkov

Spôsob riešenia problémov/potrieb

- v spolupráci so OZ SEMENOLES **vytvoriť ekologické podpaľače** z prírodného odpadu zo semien stromov
- pomocou silikónovej formy vytvoriť **podpaľač v tvare šišky**, ktorý môže byť umiestnený na krbe a stane sa jeho doplnkom



Problém

- **nedostatočný trh s ekologickými podpaľačmi** a palivom v meste Liptovský Mikuláš
- **neexistujúci podpaľač z odpadu z semien stromov**
- **krátka doba horenia** dostupných podpaľačov a tým sťažené zakladanie ohňa
- pri chemickom ošetrení semien duba vzniká v OZ SEMENOLES cca **3000 kg nevyužitého odpadu ročne**
- **neestetické podpaľače** položené na krboch

Finančná a ekonomická udržateľnosť:

Náklady na výrobu jedného 250g balenia – 200g odpadu zo šišíek – 0 €, 50g parafínu – 0,50 €, prenájom vozidla – 0,20 €, mzdové náklady – 0,15 €, prenájom priestorov školy – 0 €, prevádzkové náklady – 0,15 €

Náklady na jedno 250g balenie spolu: 1 €

Predajná cena 2,50 € ,Zisk z jedného balenia 1,50 €

Využitie zisku – 50% zlepšenie výrobného procesu automatizáciou, 20% marketingové účely, 30% vyplatenie dividend



MÁJ 2023

Social Innovation Relay
2023
3. miesto



OKTÓBER 2023

Valné zhromaždenie



DECEMBER 2023

Výroba prvého
FireWaste



JANUÁR 2024

Prvý predaj

Náš príbeh sa začal už v školskom roku 2022/2023, keď Eliáš prišiel z brigády v OZ Semenol a povedal nám o množstve odpadu. Týmto zapálil pár spolužiakov, vymysleli ako odpad využiť a zapojili sa do súťaže Social Innovation Relay. Na súťaži obsadili 3 miesto a bolo rozhodnuté, nápad sme sa rozhodli pretaviť do študentskej firmy. Prvý výrok sa nám podarilo vyrobiť v decembri. Výrobu sme zlepšovali, estetický prispôbovali zákazníkom a v januári sa uskutočnil 1. predaj na pôde našej školy.

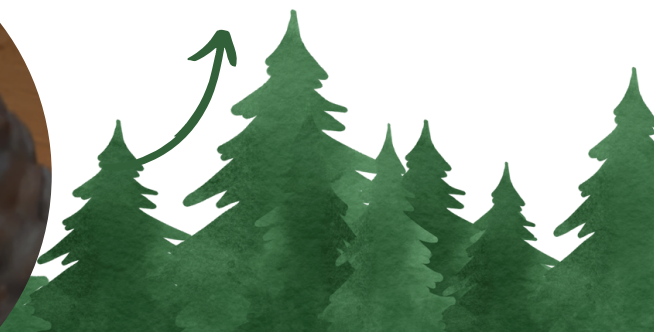
VÝROBA V KROKOCH:

- dovoz neplodných žalud'ov – odpadu
- sušenie a drvenie žalud'ov
- roztopenie parafínu
- vytvorenie zmesi z parafínu a žalud'ov
- použitie formy na výrobu podpaľača
- balenie a predaj

Andrea povedala: **“Vymeňme knôt za paličky z kávy...”** a tak sa aj stalo, na čerpačke v LM máme pohárik na použité drevené miešatká z kávy a tie takto užitočne upciklujeme.



PROCES VÝROBY



Demografické údaje:

Vek: 18 – 50

Pohlavie: 60% muži, 40% ženy

Psychografické údaje:

Záujmy a koníčky: Vybraná cieľová skupina podriaďuje svoje záujmy ochrane životného prostredia, resp. aj majú možnosť vybrať si ekologickejšiu variantu vo väčšine prípadov tak aj urobia.

Hodnoty: Ekológia je na poprednom mieste hodnotového rebríčka našich zákazníkov, preto pri ich výbere faktor udržateľnosti rozhodne o kúpe FIREWASTE

Spotrebiteľské správanie:

Sledovanie influencerov: Ľudia so záujmom o udržateľnosť sledujú svoje vzory na sociálnych sieťach.

Online nákupy: Táto cieľová skupina preferuje online nákupy.





KONKURENCIA

Identifikácie konkurencie: PEPO podpaľovač, Ecolia-Ecopal

Popis konkurencie: Pepo je vyrobený z ropy, má viacero foriem pevnú aj tekutú, je pravdepodobne najznámejší podpaľáč na trhu, Ecolia vyrába ekologické podpaľáče z prírodných materiálov čím sa podobá podpaľáču firewaste.

Trhový podiel: Pepo 90% Ecolia 10%

Cena konkurencie: PEPO podpaľáč má veľmi podobné ceny ako náš produkt. Ecopal je cenovo vyšší ako Firewaste.

Marketing konkurencie: Zľavové akcie v reklamných letákoch rôznych obchodných reťazcoch.

Distribúcia: Priamym predajom v obchodných reťazcoch.

PERSOSHOES

ANALÝZA PRODUKTU:

Popis produktu: Naším produktom sú personalizované plátenné tenisky.

Vlastnosti a výhody: Hlavnou výhodou PERSOSHOES je ich jedinečnosť.

Plány na vývoj produktu: V budúcnosti sa budeme snažiť zrýchliť našu výrobu a to zakúpením lepšieho technologického vybavenia.

Cena: Cena je primeraná konkurencii vo väčšine nižšia ako cena konkurencie

Demografické údaje cieľovej skupiny:

Vek: 15-30 rokov

Pohlavie: 70% žien, 30% mužov

Hodnoty cieľovej skupiny: Unikátne kúsky oblečenia a obuvi sú dôležité, pretože cítia, že tieto produkty vyjadrujú ich osobný štýl a jedinečnosť.



	PLÁN	KU DŇU 31. 3. 2024
Počet kusov	15	3
Topánky	165.00 €	32.99 €
Farby na kreslenie	45.00 €	5.70 €
Pištol na kreslenie	12.00 €	0,00 €
Mzdové náklady	30.00 €	10.00 €
Náklady spolu	252,00 €	48,69 €
Prirážka	93,00 €	26.31 €
Predajná cena	345.00 €	75.00 €

NÁŠ TÍM

Vo firme clevergroup pracuje jeden prezident, štyria viceprezidenti a osem pracovníkov na jednotlivých oddeleniach.



Peter Bagi

Viceprezident
financií



Andrea
Vrbenská

Viceprezidentka
výroby



Andrej Šintaj

Prezident
spoločnosti



Nina Billová

Viceprezidentka
ľudských zdrojov



Tomáš
Muskolay

Viceprezident
marketingu

Firma clevergroup si stanovila minimálnu mzdu na hodinu 1€ a príplatok za riadenie 2 € za celé obdobie. K 31. 3. 2024 boli vyplatené mzdy v sume 40 €.

Prezident s viceprezidentmi uskutočňovali na týždennej báze operatívne porady, na základe ktorých pracovali všetci zamestnanci v konkrétnych oddeleniach.

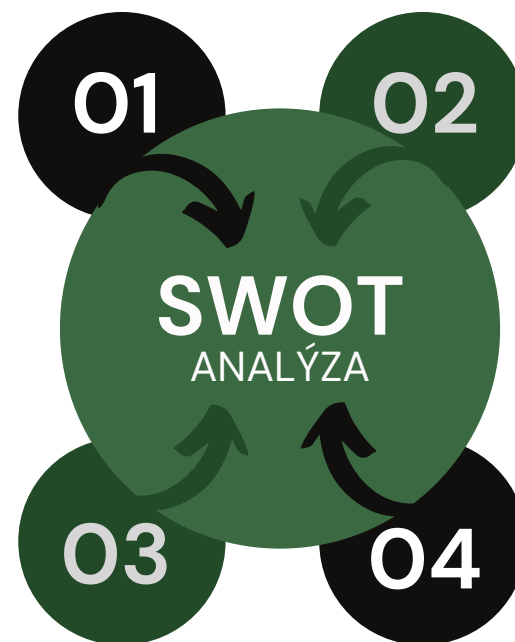
MARKETING

SILNÉ STRÁNKY

- Cena produktov
- Dopad na životné prostredie
- Možnosť inovácie produktu
- Mladý, zapálený kolektív

PRÍLEŽITOSTI

- Narastajúci záujem o ekologické produkty
- zmeny trendov
- Nadviazanie spolupráce
- Expanzia do zahraničia

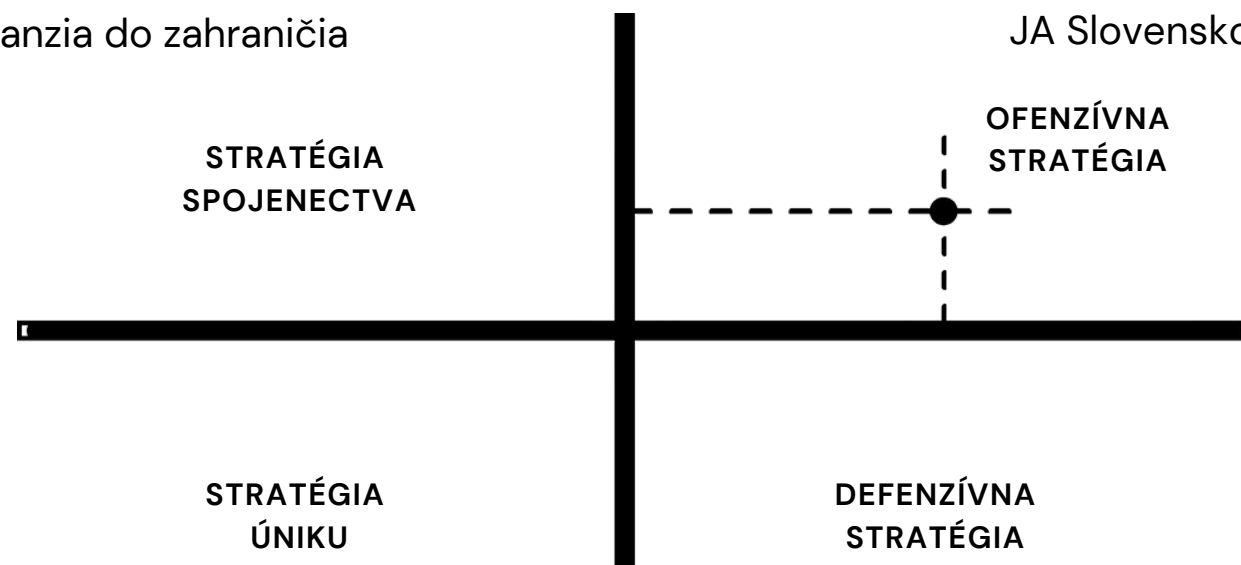


SLABÉ STRÁNKY

- Časová náročnosť výroby
- Málo skúseností
- Nedostatočné vybavenie
- Nový na trhu

HROZBY

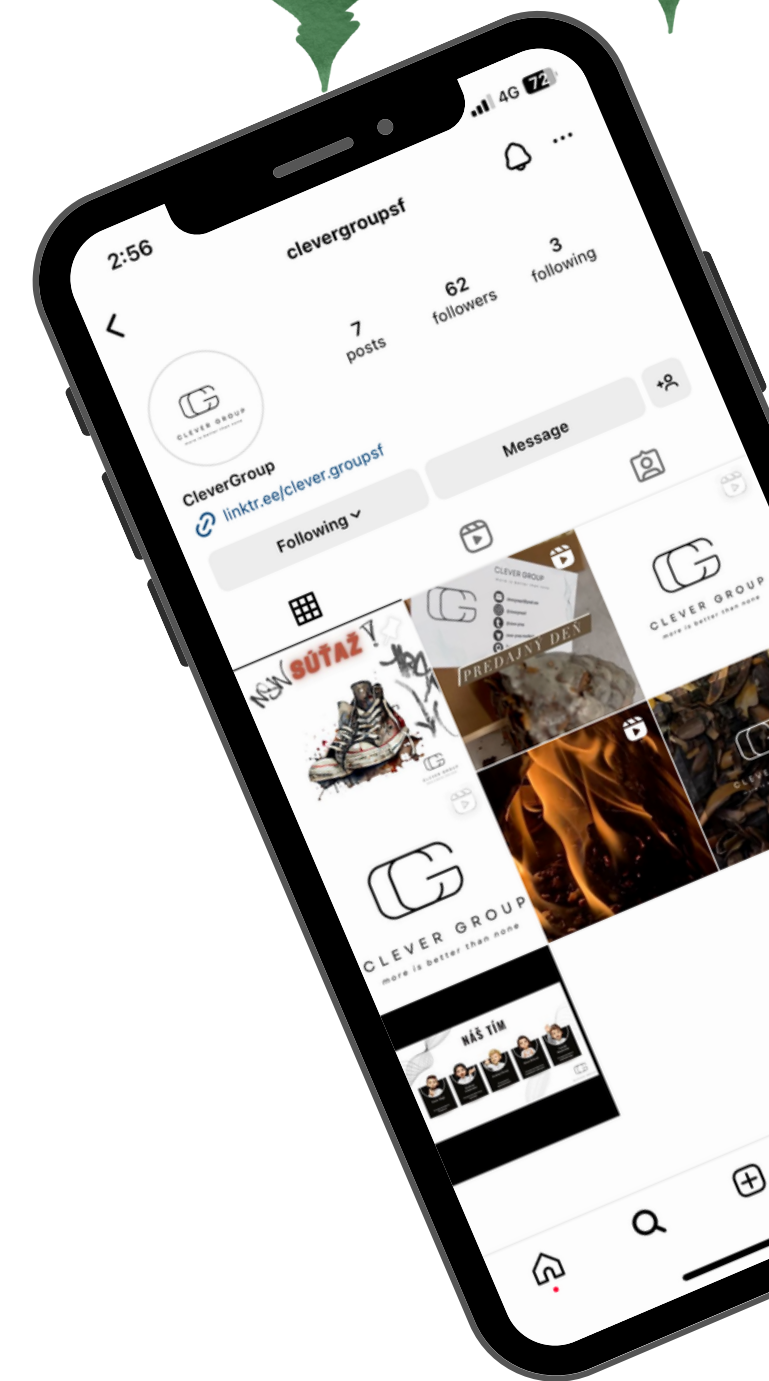
- Nezáujem trhu o produkty
- Zvyšovanie cien na strane dodávateľa
- Krach firmy
- Skončenie pôsobenia organizácie JA Slovensko



Študentská firma Clevergroup sa nachádza v ofenzívnej stratégii, čo je najatraktívnejší strategický variant. Je to stratégia z pozície sily. Preto sme sa rozhodli zlepšovať naše silné stránky, aby sme využili tie najlepšie príležitosti.

PROPAGÁCIA

Pri propagácii sme sa zamerali najmä na **osobný predaj**. Osobný predaj sa uskutočňoval na našej škole. Na reklamu sme využívali **sociálne siete**, ako sú Instagram, Tik-Tok. V škole sme propagovali naše výrobky pomocou **plagátov**, **školského rozhlasu** a čaká nás rozhovor pre **školskú televíziu**. Taktiež sme si vytvorili aj **online obchod** na základe ktorého sme predali 40 ks podpaľača a jeden pár tenisiek.



Súťaž o PERSOSHOES

Na instagrame sme spustili súťaž o naše tenisky za účelom zvýšeného sledovania nášho profilu a získania potenciálneho zákszníka.

FINANČNÁ ANALÝZA

PRÍJMY Z PODNIKATEĽSKEJ ČINNOSTI (TRŽBY)		
	Č.r.	Suma
Príjmy z predaja tovaru	01	0,00
Príjmy z predaja tovaru	02	217,50
Príjmy z predaja služieb	03	0,00
Iné príjmy	04	0,00
Príjmy SPOLU (r. 01 + r. 02 + r. 03 + r. 04)	05	217,50
VÝDAVKY NA PODNIKATEĽSKÚ ČINNOSŤ		
	Č.r.	Suma
Výdavky na materiál	06	86,99
Výdavky na nákup tovaru	07	0,00
Mzdy	08	40,00
Iné výdavky - registračný poplatok	09	10,00
Výdavky SPOLU (r. 06 + r. 07 + r. 08 + r. 09)	10	136,99
VÝSLEDOK HOSPODÁRENIA		
	Č.r.	Suma
Príjmy spolu (r. 05)	11	217,50
Výdavky spolu (r.10)	12	136,99
Výsledok hospodárenia (r. 11 - r. 12)	13	80,51
Daň z príjmu študentskej firmy (15 % z r. 13) - zaokrúhľuje sa na celé eurá smerom nadol	14	12,00
Daň z príjmu študentskej firmy splatná do JA Slovensko	15	12,00
Čistý zisk / Strata (r. 13 - r. 15)	16	68,51

POMOCNÉ VÝPOČTY		
	Č.r.	Suma
Počet ks emitovaných akcií	001	86
Nominálna hodnota jednej akcie	002	2,50
Celková hodnota upísaných akcií (r. 001 x r. 002)	003	215,00
Dividenda na akciu	004	0,50
Celkovo vyplatené dividendy (r. 001 x r. 004)	005	43,00
ZOSTATOK PEŇAZÍ NA ROZDELENIE		
	Č.r.	Suma
Zostatok peňazí v pokladni	006	285,52
Zaplatená daň z príjmu (r. 15 z Výkazu č. 1)	007	12,00
Vrátenie vkladu akcionárom (v prípade zisku r.003, v prípade straty r.003+r.16 z výkazu 1)	008	215,00
Zostatok peňazí na rozdelenie (r. 006- r. 007 - r. 008)	009	58,52
ROZDELENIE ČISTÉHO ZISKU		
	Č.r.	Suma
- dividendy (r. 005)	010	43,00
- výdavky na likvidáciu firmy	011	15,52
- iné	012	0
Zostatok po rozdelení (r. 009 - r. 010 - r. 011 - r. 012)	013	0,00

Priebežný prehľad o príjmoch, výdavkoch a výsledkoch hospodárenia zostavený k dátumu 31. 3. 2024 .