

**SLOVENSKO**

**ROK: 2023/2024**

**UČITEL': PAEDDR. ANDREA POPOVIČOVÁ, MBA**

# EKOLAR



# ZHRNUTIE

Školská firma EKOLAR pri Spojenej škole Kollárova 17, Sečovce, vznikla z vášne a presvedčenia o potrebe konať v prospech životného prostredia, reagujúc na identifikovaný problém environmentálnej degradácie spôsobenej tradičnými čistiace prostriedky. Naše produkty KLR 11 sú reakciou na toxické chemikálie v bežných čistiacich prostriedkoch, ktoré škodia vodám, faune a flóre, a ponúkajú ekologickú alternatívu. Vyvinuli sme ekologické čistiace tablety, ktoré sú bezpečné, biologicky odbúrateľné a s minimálnou environmentálnou stopou.

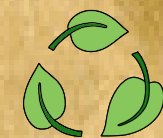
Tieto tablety poskytujú univerzálny a praktický spôsob čistenia, odstránia nečistoty bez škodlivých účinkov na životné prostredie. Vidíme príležitosť pre úspešný obchod a pozitívny vplyv na životné prostredie. Vývoj produktu trval do novembra, pričom predaje sme spustili od decembra, s najväčším nárastom v predvianočnom období.

Našu reklamu sme rozšírili aj na vianočné trhy a kamenné predajne v meste, s občasnými predajnými dňami v školách. Prišli sme s nápadom, aby sme upratovali priestory školy týmito ekologickými tabletami, s ohľadom na naše Envirocentrum.

Naším zámerom je inovácia a šírenie osvetu o ekologických čistiacich produktoch, ktoré sú nielen účinné, ale aj šetrné k životnému prostrediu. Chceme dosiahnuť pozitívnu zmenu tým, že ponúkneme alternatívu k bežným čistiacim prostriedkom, ktoré môžu poškodzovať životné prostredie. Sme odhodlaní spolupracovať s našimi zákazníkmi, partnermi a komunitou s cieľom dosiahnuť úspech na trhu a podporiť udržateľné čistenie, prispieť k ochrane životného prostredia a šíriť osvetu o dôležitosti ochrany prírody.



**ZHRNUTIE**



**ANALÝZA PROBLÉMU**



**RIEŠENIE**



**CIEĽOVÝ TRH A PRILEŽITOSTI**



**KONKURENCIA**

**TRHOVÝ PRÍSTUP A PREDAJ**



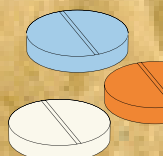
**MANAŽERSKÝ TÍM**



**PODNIKATEĽSKÁ VÝKONNOSŤ A ZISKOVOSŤ**

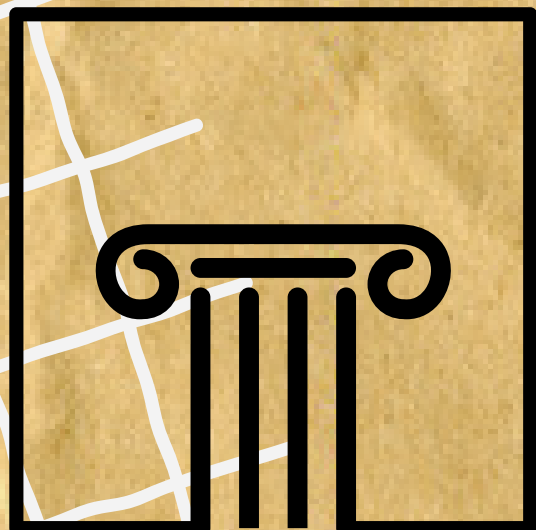
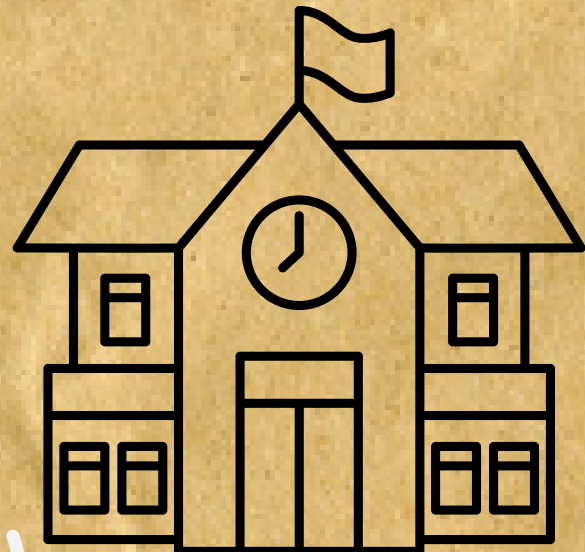


**FINANČNÁ ANALÝZA**



**PLÁNY DO BUDÚCNOSTI**

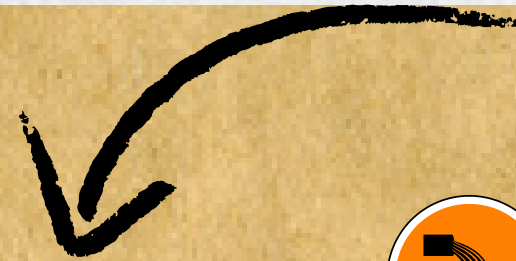
# Analýza problému



## Cieľová skupina

Cieľovou skupinou pre náš ekologický výrobok sú spotrebitelia, ktorí sú zároveň environmentálne zodpovední a majú záujem o ochranu životného prostredia. Patrí sem široká škála jednotlivcov, vrátane domácností, rodín, ktoré si chcú udržiavať čisté prostredie bez poškodenia prírody.

Okrem toho sme oslovili aj zákazníkov, ktorí majú citlivosť na chemické látky a preferujú produkty s prírodnými zložkami. Ďalšou dôležitou cieľovou skupinou sú ekologicky zamerané firmy, školy, reštaurácie a iné obchodné subjekty, ktoré chcú minimalizovať svoj environmentálny vplyv a podporovať udržateľné praktiky.



## Problém

o Problém, ktorého sa týka náš výrobok, spočíva v škodlivých účinkoch tradičných čistiacich prostriedkov obsahujúcich toxické chemikálie, ako sú fosfáty, amoniak, chlor a petrochemické deriváty, na životné prostredie. Tieto látky spôsobujú znečistenie vôd, ovzdušia a pôdy, čo má negatívny dopad na ekosystémy a ľudské zdravie.



o Tento problém je pociťovaný nielen vo forme environmentálnej degradácie, ale aj vo forme zdravotných rizík a hospodárskych nákladov spojených s úpravou poškodeného životného prostredia.

# RIEŠENIE

Náš výrobok, KLR 11, je ekologická čistiaca tabletka, ktorá predstavuje inovatívne riešenie problému environmentálnej degradácie spôsobenej tradičnými čistiace prostriedky obsahujúcimi toxické chemikálie. Tieto tablety sú navrhnuté tak, aby ponúkali účinný spôsob čistenia bez negatívneho vplyvu na životné prostredie.

Ich hlavné vlastnosti a výhody sú:

## Bezpečnosť a šetrnosť

KLR 11 obsahuje iba prírodné a biologicky odbúrateľné zložky, čo znamená, že je bezpečný pre používateľov a neškodí životnému prostrediu.

## Praktické použitie

Tablet je ľahké skladovať, prenosné a jednoducho použiteľné. Stačí jednoducho vhoďiť jednu tabletu do nádoby s vodou a nechať ju rozpustiť.

## Univerzálnosť:

Môžu byť použité na rôzne účely, ako je umývanie riadu, čistenie kúpeľne, kuchynských plôch, okien, podláh a ďalších povrchov.

## Minimalizácia environmentálnej stopy

Okrem toho, že samotné tablety obsahujú prírodné zložky, aj ich obaly sú recyklovateľné, čo prispieva k minimalizácii environmentálneho dosahu.

## Vôňa

Naším tabletám dodávajú príjemnú vôňu vonné esencie, čím zanechávajú čistené priestory svieže a zanechávajú príjemnú vôňu.

# VÝROBA

Proces výroby našich ekologických čistiacich tabliet je starostlivo premyslený a šetrný k životnému prostrediu. Začína sa výberom prírodných zložiek, ktoré sú biologicky odbúrateľné a bezpečné pre životné prostredie. Potom sa zložky premiešavajú podľa presne stanoveného receptu, aby sa dosiahla optimálna kvalita výrobku (pomer sme si museli zistiť sami, aby tabletky udržali svoj tvar).

Nasleduje fáza formovania tabliet, kde sa zmes stláča a tvaruje do požadovanej formy.

Po vytvorení tabliet sa zabezpečuje, aby boli správne balené do recyklovateľného obalu, čím sa minimalizuje množstvo vyprodukovaného odpadu. Každý krok v procese výroby je dôkladne monitorovaný a kontrolovaný, aby sme zaručili konzistentnú kvalitu produktu.

Po výrobe sú naše produkty pripravené na distribúciu a odoslané na miesta určenia, kde môžu zákazníci vychutnať ich prírodnú účinnosť pri čistení domácností či pracovných prostredí.



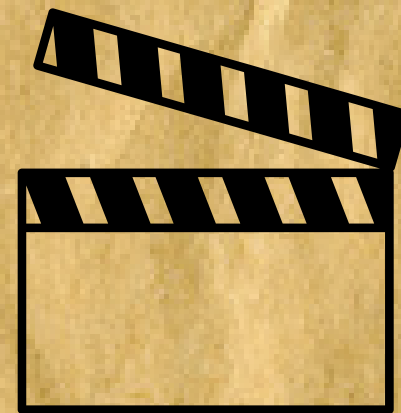
# CIEĽOVÝ TRH A PRÍLEŽITOSTI

## • Trh

Náš ideálny zákazník je každý, kto má záujem o udržateľné a ekologické čistiace prostriedky, či už ide o domácnosti, firmy alebo organizácie. Sú to ľudia, ktorí sú citliví na ochranu životného prostredia a chcú zmeniť svoje čistiace návyky v prospech ekologickejších alternatív. Celková veľkosť trhu pre naše produkty je pomerne veľká, pretože záujem o ekologické čistiace prostriedky neustále rastie v súvislosti s narastajúcou environmentálnou osvetou. Trh zahŕňa domácnosti, firmy, školy, nemocnice a ďalšie inštitúcie, ktoré využívajú čistiace produkty. V súčasnosti sa ľudia a firmy venujúce sa čisteniu obyčajne investujú do tradičných čistiacich prostriedkov, čo predstavuje značnú sumu peňazí. Naša firma sa zameriava na segment trhu zameraný na ekologické a udržateľné čistiace prostriedky, čím sa snaží zaujať svoj podiel na trhu a prispieť k posunu smerom k environmentálnejšiemu spôsobu čistenia.

## • Príležitosti

Po úspešnom uvedení nášho produktu na trh prostredníctvom Dňa otvorených dverí našej školy, kde sme zaznamenali obrovský záujem a pozitívne ohlasy, sme sa rozhodli rozšíriť povedomie o našich ekologických čistiacich prostriedkoch aj medzi ostatné školy v okolí. Prítomnosť nášho produktu sme zviditeľňovali aj na rôznych podujatiach a burzách, ako napríklad počas Vianoc a Valentína, kde sme upútali pozornosť svojou špeciálnou edíciou. Aktívne sme oslovili aj miestne kamenné predajne a obchody s ekologickými výrobkami v Sečovciach a Trebišove a v okolí, aby sme náš produkt dostali k širšiemu spektru zákazníkov. Snažili sme sa zvýšiť povedomie o našej značke aj prostredníctvom médií, kde sme získali publicitu v miestnych novinách a zúčastnili sa regionálnej televíznej relácie. Od prvých predajov sme sa aktívne snažili budovať lojalitu zákazníkov prostredníctvom kvalitných produktov a vynikajúcej zákaznickej služby.



# KONKURENCIA

Naša študentská firma sa v konkurenčnom prostredí vyznačuje svojou jedinečnosťou a zameraním na ekologické riešenia. Oproti existujúcim konkurentom sme sa snažili vyvinúť inovatívny produkt, ktorý nielenže účinne čistí, ale zároveň minimalizuje negatívny vplyv na životné prostredie

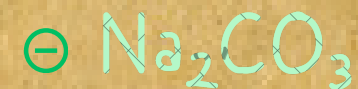
Jedným z našich konkurentov je TuČI - ekologický tuhý čistič. Aj napriek tomu, že sa na trhu už nachádzajú ekologické čistiace prostriedky, sme presvedčení, že produkty, ktoré vyrábame, sa výrazne líšia od existujúcich možností. Naše ekologické čistiace tablety poskytujú univerzálnu a praktickú alternatívu, ktorá je nielen šetrná k životnému prostrediu, ale aj efektívna pri odstraňovaní nečistôt.

## Konkurenčný výrobok: TuČI ekologický tuhý čistič

- Obsahuje prírodné zložky.
- V podobnej cenovej kategórii.
- Dostupný na trhu s podobným cieľom. Má svoj trhovú podiel.

## Náš výrobok: KLR 11 ekologická čistiaca tableta

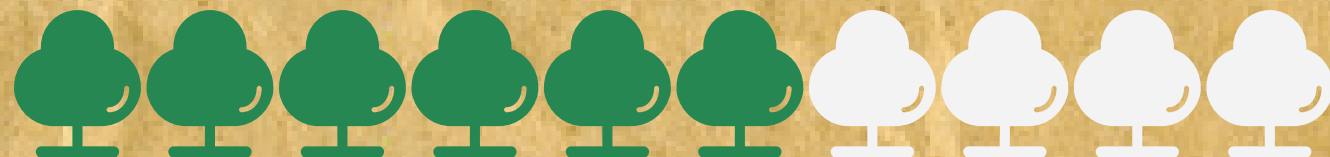
- Obsahuje biologicky odbúrateľné zložky a minimalizuje environmentálnu stopu.
- Ponúka univerzálny a praktický spôsob čistenia.
- Inovatívna forma balenia v recyklovateľnom papieri.
- Špecializované na rôzne typy povrchov a materiálov.



1. V prírode sa nachádza aj v mineráloch a v niektorých ložiskách. Jeho nadmerné vypúšťanie do vôd môže zmeniť pH vody a ovplyvniť vodné ekosystémy.
2. Pri veľkých koncentráciách môže byť toxický pre niektoré vodné organizmy a rastliny, čo môže viesť k narušeniu ekosystémov vodných biotopov.
3. Jeho použitie v priemysle, napríklad pri výrobe skla alebo čističov, môže spôsobiť environmentálne znečistenie a záťaž pre vodné prostredie.



1. Splachovanie soli do kanalizácie alebo znečistenie povrchových vôd solnými odpadmi môže mať negatívne dôsledky na vodné ekosystémy. Vysoké koncentrácie soli môžu škodiť rastlinám a živočíchom žijúcim v týchto vodách.
2. Toxické účinky na rastliny: Nadmerné množstvo soli v pôde môže byť toxické pre rastliny. Extrémne koncentrácie soli môžu spôsobiť osmotický stres a dehydratáciu rastlín, čo môže viesť k ich usychaniu a úhynu.
3. Nadmerné používanie soli môže viesť k znečisteniu pôdy. Ak sa soľ dostane do pôdy, môže zmeniť jej pH a minerálny obsah, čo môže negatívne ovplyvniť rast rastlín a ďalšiu biologickú aktivitu.



# TRHOVÝ PRÍSTUP A PREDAJ



EKOLAR

✓ Naša marketingová a predajná stratégia kombinuje online a offline aktivity s cieľom zvýšiť povedomie a podporu zákazníkov.

✓ Klúčovou taktikou, ktorú sme zvolili, je silná online prítomnosť prostredníctvom webovej stránky a sociálnych sietí.

✓ Lokálne akcie a udalosti, ako predajné dni a účasť na miestnych trhoch, nám pomáhajú získavať priamu spätnú väzbu od zákazníkov.

✓ Naviazali sme partnerstvá s miestnymi obchodmi, školami a materskými centrami na rozšírenie distribučnej siete a posilnenie povedomia o našej značke.

✓ Publicita v miestnych novinách a médiách nám umožnila zvýšiť viditeľnosť a prilákať nových zákazníkov.

✓ Zákaznícka podpora cez rôzne kanály, ako sú e-maily a sociálne siete, je pre nás kľúčová pre udržanie lojálnosti zákazníkov.

✓ Naš prvotný krok bol prieskum trhu pomocou dotazníka, ktorý nám poskytol dôležité informácie o preferenciách zákazníkov.

✓ Stanovenie cieľov a návrh dotazníka boli prvými krokmi v procese prieskumu trhu.

✓ Zhromaždenie a analýza dát z dotazníka nám umožnili lepšie pochopiť potreby a očakávania našej cieľovej skupiny.

✓ Na základe výsledkov sme prispôbili našu marketingovú stratégiu a produktovú ponuku tak, aby sme efektívne oslovili našich zákazníkov a dosiahli rast na trhu.



EKOLAR



# MANAŽERSKÝ TÍM



Vo firme EKOLAR pracuje 11 zamestnancov. Každý člen tímu má svoje vlastné úlohy a zodpovednosti, no snažíme sa pracovať ako jednotný tím, ktorý sa navzájom podporuje a dopĺňa. Sme otvorení voči názorom a návrhom každého člena tímu. Zdieľame informácie o dôležitých rozhodnutiach, plánoch a výsledkoch, aby sme všetci mali jasný obraz o tom, ako funguje firma a ako môžeme prispieť k jej úspechu. Pravidelné stretnutia tímu, e-mailové komunikácie, zdieľanie dokumentov online a skupinové chaty boli súčasťou nášho fungovania vo firme už od začiatku. Toto nám pomáha riadiť a rozvíjať našu študentskú firmu.

*prezidentka*

**Kristína Jenčová**

Kristína je vizionárka so silným odhodlaním k ochrane životného prostredia. Jej líderské schopnosti a vášeň pre ekológiu ju viedli k založeniu firmy EKOLAR a k úspešnému vedeniu tímu.

*viceprezidentka financií*

**Sofia Rozinová**

Sofia je finančný expert so schopnosťou riadiť rozpočet a investície. Jej analytické schopnosti a zodpovedný prístup prispievajú k finančnej stabilite a úspechu firmy.

*viceprezidentka ľudských zdrojov*

**Sofia Sekáčová**

Sofia je expertka v oblasti ľudských zdrojov s dôrazom na budovanie tímu a rozvoj zamestnancov. Jej empatia a komunikačné schopnosti prispievajú k harmonickému pracovnému prostrediu a motivácii tímu.

*viceprezidentka marketingu*

**Patrícia Marcinová**

Patrícia je kreatívna a dynamická osoba so silnými schopnosťami v oblasti marketingu a predaja. Vede tím vytvárajúci inovatívne marketingové stratégie a zabezpečuje úspešný predaj našich produktov.

*viceprezident výroby*

**Jakub Sojka**

Jakub zabezpečuje efektívnu a kvalitnú výrobu našich ekologických čistiacich prostriedkov. Jeho odbornosť a vodcovské schopnosti sú kľúčové pre dosahovanie vynikajúcich výsledkov a inovácií v oblasti ekologického čistenia.

# PODNIKATEĽSKÁ VÝKONNOSŤ A ZISKOVOSŤ

Naša študentská firma EKOLAR prezentuje ziskovosť prostredníctvom kombinácie zisku z predaja ekologických čistiacich prostriedkov a efektívneho riadenia nákladov. Zisk pochádza z rozdielu medzi tržbami z predaja a celkovými nákladmi na výrobu a distribúciu.

Pri stanovovaní ceny nášho produktu sme zohľadnili maržu, ktorá predstavuje rozdiel medzi predajnou cenou a variabilnými nákladmi na výrobu jedného kusu. Fixné náklady tvoria pevnú časť nákladov, ktorá sa nezmení v závislosti od počtu predaných kusov, zatiaľ čo variabilné náklady sa menia v závislosti od produkcie.

Faktory ziskovosti našej firmy zahŕňajú správne stanovenie cien, efektívne riadenie nákladov a dosahovanie vysokých tržieb. Podnikanie je škálovateľné, čo znamená, že pri expanzii firmy by sa príjmy mohli zvýšiť v dôsledku väčšej produkcie a predaja, pričom výdavky by mohli klesnúť v dôsledku ekonomických výhod hromadnej produkcie.

Pri expanzii by sa príjmy zvýšili vďaka vyššiemu objemu predaných produktov, zatiaľ čo výdavky by mohli klesnúť v dôsledku výhod hromadnej produkcie a lepšieho vyjednávanía s dodávateľmi. To by mohlo viesť k zvýšeniu celkového zisku firmy.



# FINANČNÁ ANALÝZA

## ANALÝZA ZISKOVOSTI

Zisk nášho podnikania v EKOLAR pochádza z predaja akcií za 1 euro za 100 kusov, čo tvorí náš vstupný kapitál vo výške 100 eur.

Pri výpočte zisku zohľadňujeme variabilné a fixné náklady.

Variabilné náklady zahŕňajú výrobnú cenu a prácu, pričom cena výroby je 0,90 €/ks a mzda práce je 1 €/ks.

Fixné náklady zahrňujú jednorazové nákupy potrebných pomôcok na výrobu, ako sú stroje, vybavenie a náklady na prevádzku.

Zisk sa potom vypočíta ako rozdiel medzi tržbami z predaja a celkovými nákladmi, pričom je cieľom dosiahnuť vyšší predaj, aby sme pokryli fixné náklady a zvýšili celkový zisk. Pri primeranom objednávaní sa snažíme optimalizovať produkciu a minimalizovať náklady, aby sme dosiahli lepšiu ziskovosť podnikania.

## VÝPOČET CENY

Cenu nášho produktu sme stanovili na základe prieskumu trhu, ktorý sme vykonali dotazníkom, a to na úroveň 2,5 € / kus. S nákladmi na výrobu a distribúciu vo výške 0,90 € / kus sme pridali prirážku vo výške 1,60 € / kus. Táto cena nám umožnila predáť prvých 20 kusov pri našom prvom osobnom predaji. Neskôr sme zvýšili rýchlosť výroby s cieľom umožniť, aby si náš produkt mohol dovoliť naozaj každý, čím sme chceli zaviesť zelené čistenie do čo najväčšieho počtu domácností, firiem a škôl.

| Príjmy z podnikateľskej činnosti (Tržby)   |           |               |
|--|-----------|---------------|
|  | Č.r.      | Suma          |
| Príjmy z predaja tovaru  | 01        | 0.00          |
| Príjmy z predaja výrobkov  | 02        | 825.00        |
| Príjmy z predaja služieb   | 03        | 0.00          |
| Iné príjmy   | 04        | 0.00          |
| <b>Príjmy SPOLU (r. 01 + r. 02 + r. 03 + r. 04)</b>                                      | <b>05</b> | <b>825.00</b> |
| <b>Výdavky na podnikateľskú činnosť</b>  |           |               |
|  | Č.r.      | Suma          |
| Výdavky na materiál  | 06        | 165.00        |
| Výdavky na nákup tovaru  | 07        | 0.00          |
| Mzdy   | 08        | 32.00         |
| Iné výdavky  | 09        | 10.00         |
| <b>Výdavky SPOLU (r. 06 + r. 07 + r. 08 + r. 09)</b>                                     | <b>10</b> | <b>207.00</b> |
| <b>Výsledok hospodárenia</b>   |           |               |
|  | Č.r.      | Suma          |
| Príjmy spolu (r. 05)   | 11        | 825.00        |
| Výdavky spolu (r.10)   | 12        | 207.00        |
| Výsledok hospodárenia (r. 11 - r. 12)  | 13        | 618.00        |
| Daň z príjmu študentskej firmy (15 % z r. 13) - zaokrúhluje sa na eurocenty smerom nadol | 14        | 92.70         |
| Daň z príjmu študentskej firmy splatná do JA Slovensko                                   | 15        | 92.70         |
| <b>Čistý zisk / Strata (r. 13 - r. 15)</b>   | <b>16</b> | <b>525.30</b> |

| Pomocné výpočty  |            |               |
|--|------------|---------------|
|  | Č.r.       | Suma          |
| Počet ks emitovaných akcií   | 001        | 100           |
| Nominálna hodnota jednej akcie   | 002        | 1.00          |
| Celková hodnota upísaných akcií (r. 001 x r. 002)  | 003        | 100.00        |
| Dividenda na akciu   | 004        | 0.50          |
| Celkovo vyplatené dividendy (r. 001 x r. 004)  | 005        | 50.00         |
| <b>Zostatok peňazí na rozdelenie</b>   |            |               |
|  | Č.r.       | Suma          |
| Zostatok peňazí v pokladni   | 006        | 718.00        |
| Zaplatená daň z príjmu (r. 15 z Výkazu č. 1)   | 007        | 92.70         |
| Vrátenie vkladu akcionárom (v prípade zisku r.003, v prípade straty r.003+r.16 z výkazu 1) | 008        | 100.00        |
| <b>Zostatok peňazí na rozdelenie (r. 006 - r. 007 - r. 008)</b>                            | <b>009</b> | <b>525.30</b> |
| <b>Rozdelenie čistého zisku</b>  |            |               |
|  | Č.r.       | Suma          |
| - dividendy (r. 005)   | 010        | 50.00         |
| - výdavky na likvidáciu firmy  | 011        | 15            |
| - iné  | 012        | 2.49          |
| <b>Zostatok po rozdelení (r. 009 - r. 010 - r. 011 - r. 012)</b>                           | <b>013</b> | <b>457.81</b> |



# PLÁNY DO BUDÚCNOSTI

V budúcnosti by sme mohli ďalej posilniť našu firmu EKOLAR rôznymi spôsobmi:

**Rozšírenie sortimentu:** Môžeme zvážiť rozšírenie našej produktového portfólia o ďalšie ekologické čistiace prostriedky alebo príslušenstvo. To by nám umožnilo oslovovať širšiu zákaznícku základňu a zvýšiť našu prítomnosť na trhu.

**Inovácie výrobkov:** Investícia do výskumu a vývoja nových technológií a formulácií by nám umožnila vytvárať ešte účinnejšie a ekologickejšie produkty. To by nám umožnilo stať sa lídrami v oblasti ekologických čistiacich prostriedkov.

**Expanzia na nové trhy:** Môžeme zvážiť expanziu na nové trhy, vrátane medzinárodných trhov, kde je dopyt po ekologických produktoch rastúci. To by nám umožnilo zvýšiť našu zákaznícku základňu a diverzifikovať naše príjmy.

**Zlepšenie marketingu a branding:** Ďalším krokom by mohlo byť zlepšenie našej marketingovej stratégie a brandingových aktivít s cieľom zvýšiť povedomie o našej značke a prilákať viac zákazníkov. To by mohlo zahŕňať investície do online reklamy, sociálnych médií a účasti na podujatiach.

**Udržateľný rozvoj:** Naše plány do budúcnosti by mali zahŕňať aj zameranie sa na udržateľný rozvoj a environmentálnu zodpovednosť vo všetkých aspektoch našej činnosti. To by nám umožnilo budovať dlhodobú dôveru u našich zákazníkov a prispieť k ochrane životného prostredia.

**Zlepšenie zákaznickej skúsenosti:** Dôležitým cieľom do budúcnosti by malo byť aj neustále zlepšovanie zákaznickej skúsenosti. To znamená poskytovať vynikajúcu zákaznícku podporu, rýchle a spoľahlivé dodanie produktov a reagovať na potreby a spätnú väzbu zákazníkov.

Tieto kroky by nám pomohli dosiahnuť ďalší rast a úspech na trhu a umožnili by nám napredovať ako firma aj v budúcnosti.

## Komunikácia so zákazníkmi



**Komunikácia so zákazníkom je pre nás kľúčová a snažíme sa o ňu prostredníctvom rôznych kanálov. Ponúkame rýchlu a efektívnu zákaznícku podporu prostredníctvom e-mailu, telefónu a sociálnych médií, aby sme zákazníkom poskytli pomoc a odpovedali na ich otázky či pripomienky. Snažíme sa tiež budovať vzťahy so zákazníkmi prostredníctvom spätnej väzby a zdieľania príbehov o ich skúsenostiach s našimi výrobkami, čo nám umožňuje lepšie porozumieť ich potrebám a preferenciám.**





**Thank you!**

**Andrea Popovičová**  
**JA Slovensko**  
**Spojená škola Kollárova 17, Sečovce**  
**Lekáreň Monika Trebišov**  
**Reštaurácia Sportcaffé Sečovce**  
**Televízia Zemplín**  
**Sečovčan**  
**Kvetinárstvo Jana**  
**EKO ZEMPLIN**

