

ZHRNUTIE

Naša študentská firma Mordora sa venuje viacerým veciam naraz. Hlavnými produktami sú naše študentské eventy a podpora sociálneho života na škole. Snažíme sa spríjemniť atmosféru na škole a tímového ducha. Naše eventy sú určené pre všetky vekové kategórie a zabávajú sa aj učitelia. Sú plné smiechu, jedla, hudby, súťaží a nezabudnuteľných aktivít. Naše očakávania boli naplnené, podarilo sa nám vypredať naše prvé dva eventy a súčasťou spätnej väzby boli len pozitívne recenzie.

Popri eventoch ponúkame aj naše študentské diáre, ktoré pomáhajú študentom aj pri organizovaní času ale aj so sebareflexiou, osobnými cieľmi a motiváciou. Diáre sme vytvorili kvôli prostriedkom na naše akcie. Aktívne pracujeme aj na originálnych mikinách, ktorých výroba sa skomplikovala, mnohokrát a stále komplikácie aj pokračujú, ale nás to nezastaví.

Náš tím je plný ľudí s pestrými vlastnosťami a naše hodiny nikdy nie sú nudné. Každý sme iný ale navzájom sa dopĺňame a pomáhame si. Prinášame vlastnosti, ktoré tvoria kompletný tím. Vždy máme čo robiť na tom aby sme sa zdokonaľovali alebo pripravovali niečo nové pre našich študentov. Veľmi nás teší keď sa podarí niečo na čom sme fakt dreli. Je to pocit na nezabudnutie a výhra pre nás všetkých.

ANALÝZA PROBLÉMU

Mladí ľudia sa nemajú kde zabávať. Cez leto je príležitostí na zábavu nespočetne veľa avšak cez rok sa takáto príležitosť hľadá ťažko. Robiť neustále tie isté aktivity môže byť po čase nudné preto by to chcelo inováciu.

Ďalším problémom, ktorý vnímame ako tím mladých ľudí je nedostatok originálneho oblečenia. Na trhu chýba zastúpenie alternatívnej módy, ľudia chcú nosiť niečo zaujímavé, originálne avšak obchody neposkytujú nič iné iba mainstreamovú módu. Jediné existujúce zdroje alternatívnej módy sú korporácie ako SHEIN alebo Aliexpress, ktoré však neposkytujú kvalitné kúsky.

Time-management je v tejto hektickej dobe kľúčová zručnosť, ktorú nemá mnoho mladých ľudí. Klasické diáre voľne dostupné v papiernictvách svojim obsahom a dizajnom našich rovesníkov neoslovujú, tým pádom nemajú nástroje potrebné na tréning time-managementu.

RIEŠENIE

Na začiatku školského roka sme z predaných akcií nedosiahli dostatok financií a prostriedkov na výrobu nášho hlavného cieľa - dizajnových mikín. Kvôli tomuto problému sme zmenili celý plán firmy. Usporadúvali sme školské akcie a eventy, zúčastnili sme sa aj na sociálnych akciách (napr. Vianočné trhy) aby sme dosiahli požadovaný počet financií. Takto sme vyriešili problémy nás a našej klientely. Priniesli sme našim klientom priestor na zábavu a socializáciu, ktorý sme okorenili originálnymi nápadmi na ozvláštnenie, takže sa naši klienti

majú zakaždým na čo tešiť. Na organizáciu a utriedenie myšlienok sme ponúkli štýlový diár s praktickým usporiadaním, ktoré pomáha pri vytváraní zdravých návykov. Tým že sme riešili problémy študentov sme vyriešili aj tie naše. Už onedlho sa tak budete môcť tešiť na náš originálny, alternatívny dizajn mikiny, ktorý vyrieši ďalší problém našich klientov.

CIEĽOVÝ TRH A PRÍLEŽITOSTI

Veľkosť nášho trhu definuje naša škola, keďže najviac zákazníkov je práve z nej. Ako študentská firma ponúkame našim zákazníkom najmä rôzne akcie, pri ktorých sa môžu odreagovať, keďže toto mladí ľudia potrebujú. Čo sa týka predaja diárov, u ktorých bola šanca posunúť predaj aj za hranice školy, využili sme to a náš trh sa mierne rozrástol. Veľa našich zákazníkov sú pre nás ideálnymi, pretože sa tešia na naše nové nápady ohľadom módy a zábavy a tvoria rad dlhý cez celú školu pri našom predaji.

Záujem o kúpu akcií a spoločenské podujatia sa javil už od úplného začiatku, ale problémy nastali pri predaji diárov. Najprv sa stala chyba, kvôli ktorej sme mali dvojnásobok plánovaného počtu. Neskôr sme začali mať problémy s predajom tohto produktu. Nakoniec sme ako-tak asi polovicu predali, ale ak máte záujem o motivačný diár, neváhajte nás kontaktovať.

PODNIKATEĽSKÁ VÝKONNOSŤ A ZISKOVOSŤ

Náš zisk pochádza z dôvery našich zákazníkov, že im dodáme to, čo im v živote chýba. Či už je to zábava, dizajnové oblečenie alebo diare podporujúce produktivitu. Fixné náklady nemáme, variabilné náklady sa snažíme čo najviac redukovať a tým dosahujeme vyššie zisky. V prípade expanzie by sa naše výdavky niekoľkonásobne zvýšili, avšak veríme, že úmerne s nimi aj zisk.

KONKURENCIA

Nápad o organizovaní eventov bol inšpirovaný od predchádzajúcej firmy na našej škole. Podľa ich skúseností a recenzií od našich študentov sme zmenili a vylepšili ich dianie. V okolí nemáme žiadnu konkurenciu ktorá sa venuje takýmto eventom na školách. Kvôli nedostatočným prostriedkom sme sa rozhodli na získanie financií predávať naše Mordora diare, na ktoré sme si sami vytvorili dizajn.

TRHOVÝ PRÍSTUP A PREDAJ

Na reklamnú funkciu využívame najmä sociálne siete ale aj na rôznych akciách. Predaj sa uskutočňuje prevažne na území školy. Vedľajšími produktami sme plánovali postupne získavať financie a prostriedky na vytvorenie nášho finálneho produktu. Naše plánované výsledky boli splnené nad naše očakávania. Aj bez finálneho produktu vieme našim akcionárom a podporovateľom vyplatiť vyše 300% hodnoty akcie.

MANAŽÉRSKY TÍM

Náš manažérsky tím tvoria študenti s rôznymi schopnosťami, ktorými sa dopĺňujú a tvoria prenádhernú symbiózu. Tým, že sme početná skupina nie všetko išlo hladko. S veľkým

počtom iných názorov prišli aj nezhody ale nakoniec sa vždy nejako dohodneme. Vždy sa snažíme zobrať si z každého názoru niečo. Týmto spôsobom sme všetci spokojní. Náš manažérsky tím tvoria odhodlaní mladí ľudia s inými pohľadmi na vec. Prezident a každý z viceprezidentov si vždy plnia svoje povinnosti, jasno organizujú študentov, ktorých majú pod sebou. Naša pani profesorka APE je veľmi ochotná a pomáha nám naplniť náš plný potenciál.

FINANČNÁ ANALÝZA

Príjmy z podnikateľskej činnosti (Tržby)		
	Č.r.	Suma
Príjmy z predaja tovaru	01	0,00
Príjmy z predaja výrobkov	02	163,60
Príjmy z predaja služieb	03	2600,00
Iné príjmy	04	279,24
Príjmy SPOLU (r. 01 + r. 02 + r. 03 + r. 04)	05	3042,84

Výdavky na podnikateľskú činnosť		
	Č.r.	Suma
Výdavky na materiál	06	724,73
Výdavky na nákup tovaru	07	90,00
Mzdy	08	0,00
Iné výdavky	09	58,30
Výdavky SPOLU (r. 06 + r. 07 + r. 08 + r. 09)	10	873,03

Výsledok hospodárenia		
	Č.r.	Suma
Príjmy spolu (r. 05)	11	3042,84
Výdavky spolu (r.10)	12	873,03
Výsledok hospodárenia (r. 11 - r. 12)	13	2169,81
Daň z príjmu študentskej firmy (15 % z r. 13) - zaokrúhľuje sa na celé eurá smerom nadol	14	325,00
Daň z príjmu študentskej firmy splatná do JA Slovensko	15	325,00
Čistý zisk / Strata (r. 13 - r. 15)	16	1844,81

Pomocné výpočty		
	Č.r.	
Počet ks emitovaných akcií	001	99
Nominálna hodnota jednej akcie	002	8,00
Celková hodnota upísaných akcií (r. 001 x r. 002)	003	792,00
Dividenda na akciu	004	6,00
Celkovo vyplatené dividendy (r. 001 x r. 004)	005	594,00

Zostatok peňazí na rozdelenie		
	Č.r.	Suma
Zostatok peňazí v pokladni	006	2968,38
Zaplatená daň z príjmu (r. 15 z Výkazu č. 1)	007	325,00
Vrátenie vkladu akcionárom (v prípade zisku r.003, v prípade straty r.003+r.16 z výkazu 1)	008	792,00
Zostatok peňazí na rozdelenie (r. 006- r. 007 - r. 008)	009	1851,38

Rozdelenie čistého zisku		
	Č.r.	Suma
- dividendy (r. 005)	010	594,00
- výdavky na likvidáciu firmy	011	57,38
- iné	012	1200
Zostatok po rozdelení (r. 009 - r. 010 - r. 011 - r. 012)	013	0,00

PLÁNY DO BUDÚCNOSTI

Keďže doposiaľ najväčší zisk sme dosiahli z eventov v budúcnosti máme v pláne s nimi pokračovať a do konca fungovania firmy zorganizovať ďalšie dva eventy. Máme v pláne dokončiť mikiny, ktoré už netrpezlivo očakávame. Keby naša študentská firma Mordora pokračovala ďalej mala by šancu preraziť na trhu. Vďaka už terajším, priaznivým finančným výsledkom, by sme sa mohli stať vysoko ziskovou organizáciou v oblasti eventov a módy. Na dosiahnutie týchto cieľov by sme potrebovali značný kapitál a veľmi silnú marketingovú kampaň, ktorá by rozšírila naše obzory a zaujala viacej z našich ideálnych zákazníkov.