



Výročná správa

ORKI

Jesenského 4/A
Bratislava 811 02
orki.sfirma@gmail.com
učiteľ – Mgr. Mária Gogorová

2023/2024



Junior
Achievement
Slovensko



Zhrnutie

Cieľom našej firmy bolo zamedziť šíreniu komárov a vyvinúť nové spôsoby ochrany. Hrozby sú skutočné a stávajú sa čoraz väčšími. Znečistenie vôd, pôdy či vzduchu, zánik biodiverzity a masový výhyn chránených druhov - toto všetko sú vedľajšie efekty teraz využívaných pesticídov. Zostatky z plošného striekania pesticídov sa dostávajú do potravín a majú priamy dopad na naše zdravie.

Na Slovensku sme naším produktom otvorili nový trh s pascami, ktoré nepotrebujú elektrinu a nezaťažujú životné prostredie. Nízka údržba a vysoká efektivita zaručí spokojnosť zákazníkov.



Problém

Globálne otepľovanie umožňuje zvýšenú reprodukciu komárov. Horúce prostredie v spojení s povodňami a dažďami vytvára dokonalé podmienky pre rozmnožovanie komárov. Dochádza k narušeniu rovnováhy prírody. Taktiež sa vplyvom zmeny teploty subtropická klímaposúva na sever, čo umožňuje migráciu komárov z Afriky do krajín Európy. V Európe nie sme na krízu pripravení. Čelíme život – ohrozujúcim ochoreniam ako napríklad Zika a Malária. Nie sme proti ochoreniam zaočkovaní, ani nemáme vyvinutú imunitu. Očkovanie nebude dostačujúce, treba sa zbaviť nadbytku komárov efektívne.

Ako spoločnosť čelíme hrozbe. Každý z nás čelí problému s komármi, kto by predsa chcel dostať nebezpečnú chorobu? Keď začneme chrániť seba a svojich blízkych, vytvoríme komunita vďaka ktorej sa najefektívnejšie ochránime.

Trh ponúka aktuálne riešenia zahrňujúce pasce s použitím jedovatých látok alebo pasce vyžadujúce elektrinu.



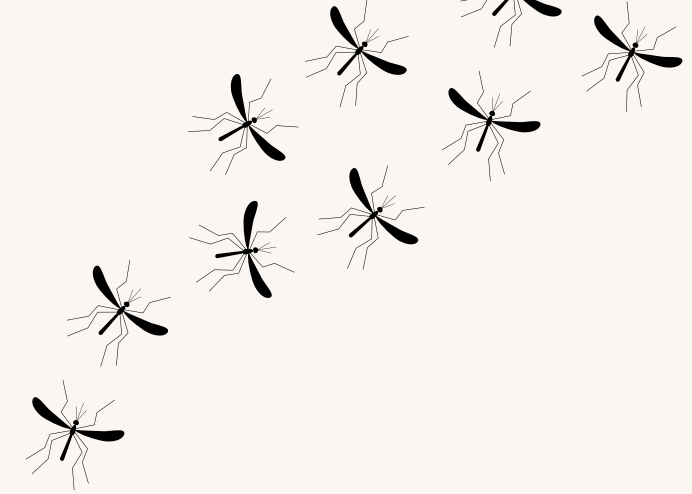
Riešenie

Predstavujeme produkt MOSQUIT. Náš produkt vychádza z predlohy produktu – „Ovitrap“, ktorý bol vynájdený americkou armádou v 20. storočí. Produkt aj myšlienka nás v ORKI zaujala. Pasca, ktorá nepotrebuje elektrinu ani zdraviu škodiace jedovate látky, namiesto toho využíva bio látky ako substrát simulujúci podmienky stojatej vody.

Zákazníci používajú náš produkt ako ochranu pred komármi a ako zamedzenie ich ďalšieho rozmnožovania. Zákazníkom sme objasnili ako a kde správne umiestniť pascu, aby jej efektivita bola na čo najvyššej úrovni. Taktiež boli oboznámení, ako sa starať o pascu.



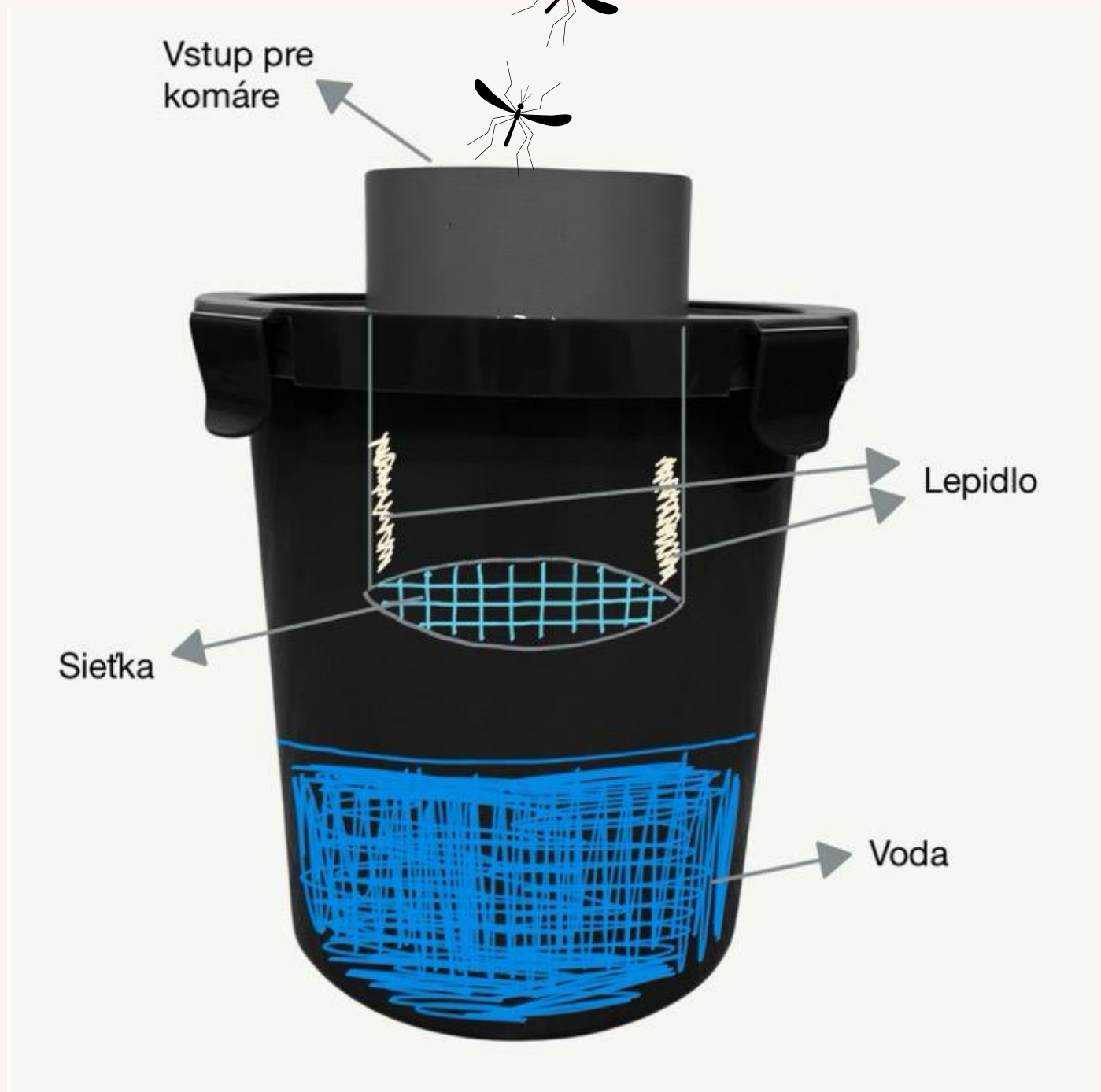
Trh a predaj



Naším cieľovým zákazníkom sú obyvatelia SR so záhradou. Máme aj komerčných zákazníkov, napríklad reštaurácie s terasou, kúpaliská, golfové ihriská a zariadenia s vonkajším priestorom. Na Slovensku je približne 1 234 592 domov. Pasce na štýl Ovitrap používajú aj mestské časti na monitorovanie druhov komárov. Bratislavský kraj minie viac ako 70 000€ ročne na postrek proti komárom.

Avatar bol vytvorený za účelom identifikácie ideálneho zákazníka. Produkt MOSQUIT za účelom zníženia populácie a ďalšieho množenia komárov. Na základe tejto analýzy sme dospeli k záveru, že náš produkt bude vhodný pre zákazníkov ako sú reštaurácie, záhradkári a športové kluby pri vode. Taktiež náš produkt slúži ako riešenie ďalšieho „pain pointu“ ako je používanie pesticídov a chemických látok na zníženie populácie komárov.

Avatar nám poskytol základ na identifikáciu prospektov na následný predaj. Pri vyhľadávaní sme použili Google Maps a známosti. Následne sme začali kontaktovať potenciálnych zákazníkov cez mail alebo telefonicky. Výsledky ukazujú výsledný počet predaných kusov na číslo 10. Produkty boli predané zákazníkom vo viacerých segmentoch ako služby a rekreácia. Dopyt po pasciach na komáre je, len čas na výrobu jedného produktu je zdĺhavý. Aktuálne pracujeme na zefektívnení pracovného postupu a tak zvýšení ponuky pre trh.



Management

Firma nemôže správne fungovať, ak by jej vedenie nebolo správne selektované a pretriedené sitom. Tí, čo boli demokraticky zvolení sa stali viceprezidentami. Boli vybraní na základe ich líderských schopností a zručností, aby viedli svoje oddelenie správnym smerom počas fungovania firmy. Hlavou manažérskeho tímu bol Dávid Páchnik - prezident. Jeho pravou rukou bol Adam Sepši - viceprezident pre ľudské zdroje. Ostatné pozície boli prerozdelené medzi Andreja Popraca - financie. Zuzanu Blizmanovú - marketing a Kláru Kralovičovú - výroba.



Efektívna práca

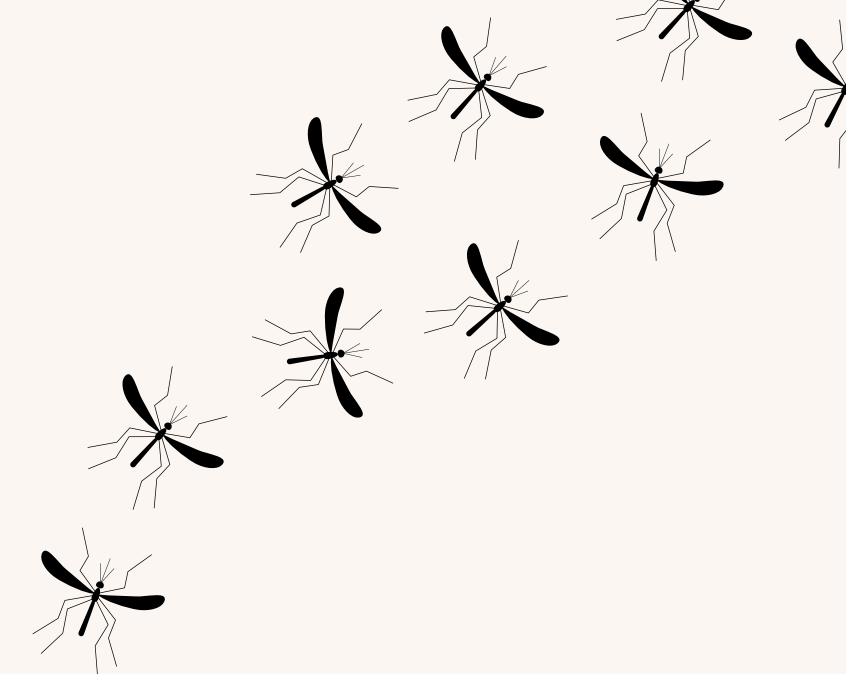
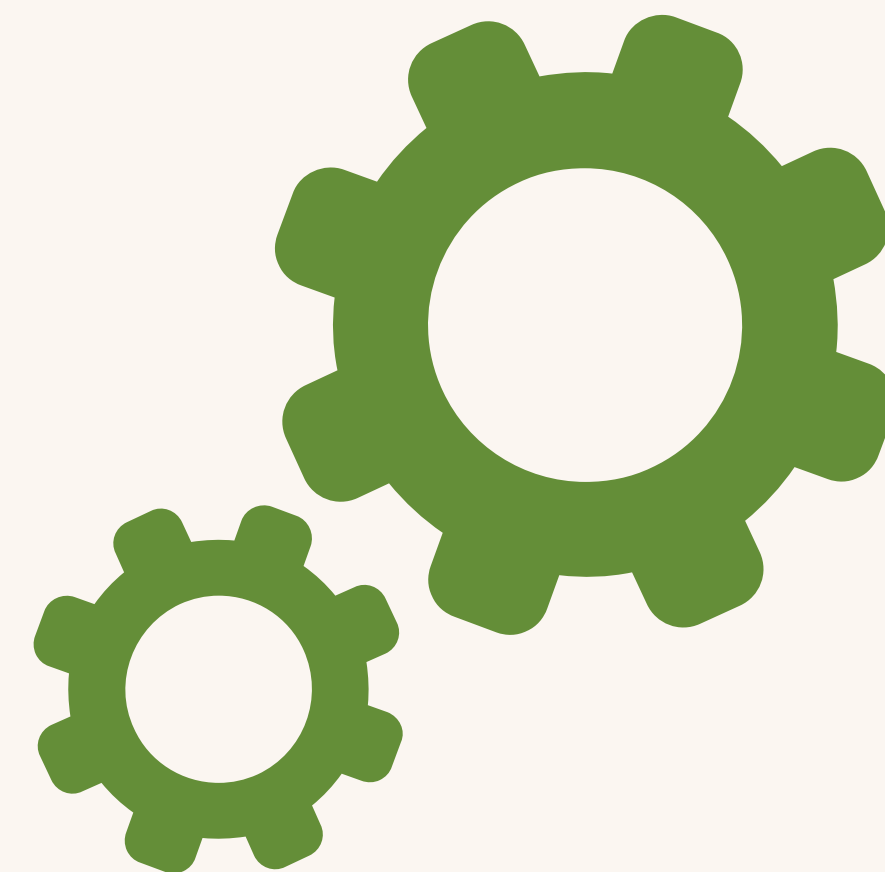
Viceprezidenti ako vedúci oddelení mali na starosti komunikáciu zo zamestnancami, na ktorú používali osobné stretnutia ako aj korporačný softvér YouTrack a Ganttové diagramy. Výsledky práce boli komunikované na týždennej báze a vyhodnotené na konci každého mesiaca aj s ostatnými zamestnancami firmy. Dôležitú úlohu zohrala aj naša pani profesorka Mgr. Gogorová, ktorá poskytla správne vedenie a informácie v problémových situáciách.

Plány do budúcnosti

Najdôležitejším faktorom budúceho úspechu firmy bude zvýšenie efektivity výroby. Môžeme zakúpiť lepšie stroje na úpravu už teraz využívaných materiálov. Pri veľkej objednávke by sme si vedeli zaobstarat' plastové výliatky, vďaka ktorým by sa nie len zrýchlila výroba, ale aj zlacnela, keďže by sme nemuseli súčiastky lepiť dokopy. Pri sériovej výrobe by sa nám oplátilo kúpiť stroj na vytváranie odliatok. Cena takéhoto stroja sa pohybuje okolo 3000 – 5000 EUR.



Náš produkt predávame zákazníkom osobne. Mosquit budeme predávať online, kým naša výrobná kapacita nebude dosahovať dostačujúce čísla na zaradenie do predaja vo väčších obchodných reťazcoch ako napríklad Hornbach, OBI a iné.



Trhový prístup a predaj



Avatar, bol vytvorený za účelom identifikácie ideálneho zákazníka. Produkt MOSQUIT za účelom zníženia populácie a ďalšieho množenia komárov. Na základe tejto analýzy sme dospeli k záveru, že náš produkt bude vhodný pre zákazníkov ako sú reštaurácie, záhradkári a športové kluby pri vode. Taktiež náš produkt slúži ako riešenie ďalšieho „pain pointu“ ako je používanie pesticídov a chemických látok na zníženie populácie komárov.

Avatar nám poskytol základ na identifikáciu prospektov na následný predaj. Pri vyhľadávani sme použili Google Maps a známosti. Následne sme začali kontaktovať potenciálnych zákazníkov cez mail alebo telefonicky. Výsledky ukazujú výsledný počet predaných kusov na číslo 10. Produkty boli predané zákazníkom vo viacerých segmentoch ako služby a rekreácia. Dopyt po pasciach na komáre je, len čas na výrobu jedného produktu je zdĺhavý. Aktuálne pracujeme na zefektívnení pracovného postupu a tak zvýšení ponuky pre trh.



Finančná analýza



Prímy z podnikateľskej činnosti (Tržby)

	Č.r.	Suma
Prímy z predaja tovaru	1	1570,84 €
Prímy z predaja výrobkov	2	300,00 €
Prímy z predaja služieb	3	0,00 €
Iné prímy	4	200,00 €
Prímy Spolu	5	2070,84 €

Výdavky na podnikateľskú činnosť

	Č.r.	Suma
Výdavky na materiál	6	129,93 €
Výdavky na nákup tovaru	7	144,13 €
Mzdy	8	126,00 €
Iné výdavky	9	1203,04 €
Výdavky Spolu	10	1603,10 €

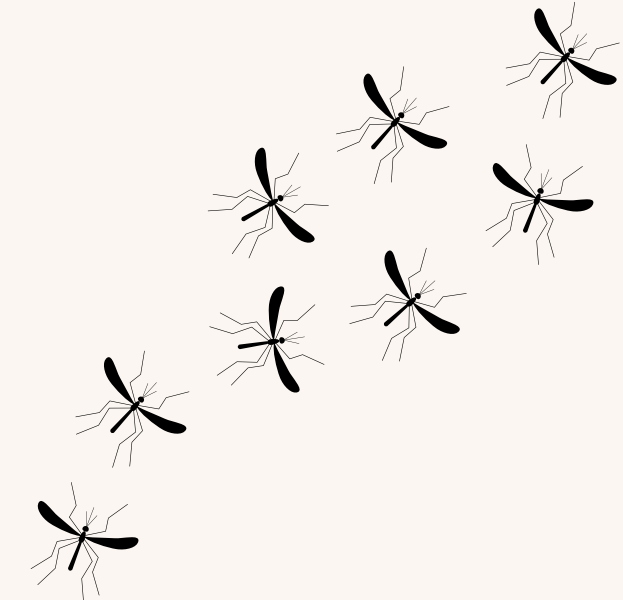
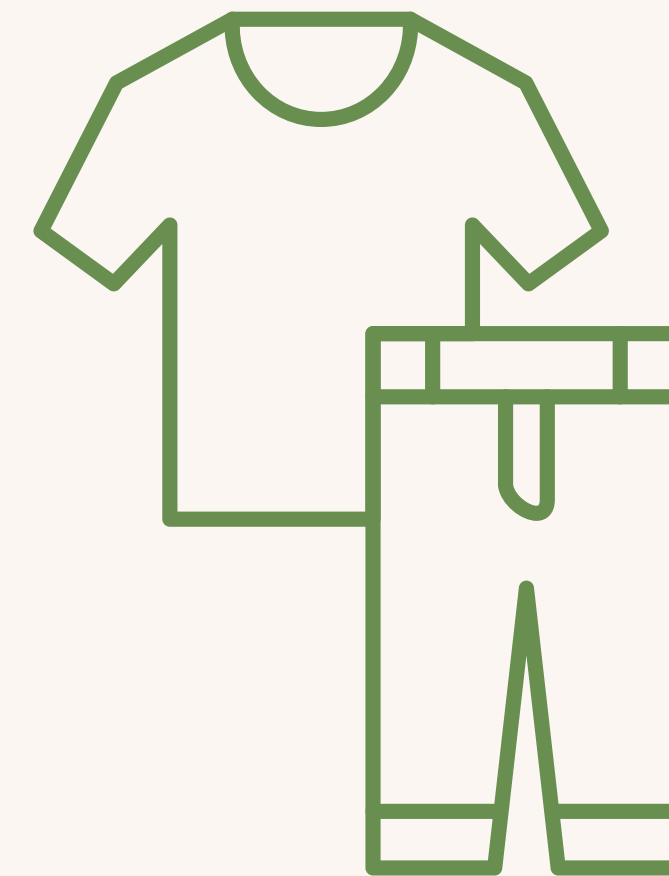
Podnikateľská výkonnosť a ziskovosť

Na začiatku pôsobenia firmy sme zorganizovali akciu Punč, špecifická veľkou maržou, a to až 74%. Takýto typ akcie by bol ťažko škálovateľný. So zvýšenou frekvenciou takehoto predaja by sa znižoval záujem zákazníkov. Mimo školy by sme pracovali v nepriaznivých podmienkach a naše náklady by boli výrazne vyššie.

Ďalším produktom boli náhrdelníky, vyrobené pre tanečníkov a tanečnice na venčekovú slávnosť. Náhrdelníky boli riešenie na zaplnenie diery v trhu. Na poslednú chvíľu nám prudko narástol záujem a boli sme nútení zvýšiť výrobnú kapacitu za cieľom obratu. Väčšinu nákladov náhrdelníkov tvorila výroba. Vysoké výrobné náklady spôsobili prehodnotenie fungovania projektu v budúcnosti, nakoľko sme nevedeli znížiť výrobný čas ani o tretinu.

Predaj merchu bola akcia, ktorá priniesla najväčší príjem, no kvôli malej marži je profit relatívne nízky. Merch sme chceli predávať za férovú cenu a umožniť kúpu produktu každému študentovi školy. Napriek zdĺhavému hľadaniu dodávateľa sa nám nepodarilo znížiť náklady.

S produktom MOSQUIT sme získali príjem 120 EUR. S maržou 66% dosiahol zisk 80 EUR. Produkt MOSQUIT je dobre škálovateľný za predpokladu investície do vývoja a výrobného procesu.



“Eko je správná cesta.”

Ďakujeme za
pomoc pri
zlepšovanií
Slovenska!

www.orki.sk

