



VYPITO

PRIEBEŽNÁ SPRÁVA
EVANJELICKÉ LÝCEUM



2023/2024

učiteľka: Mária Dvorská



vypi.to



<https://vypito-sk.webnode.sk>

VÍZIA



Naším cieľom je priniest zdravé výživové nápoje ginger shoty najmä na školskú pôdu. Veľa z nás, študentov i učiteľov, mávajú dlhé náročné dni v tomto prostredí, a preto sa zvyknú obrátiť na školské bufety či automaty, ktoré väčšinou ponúkajú sladené, umelo ochutené tekutiny, ktoré však obsahujú na svoj objem priveľa umelých sladidiel.

Rovnako predstierame alternatívu k energetickým nápojom a ich vysokej konzumácii. Priemerný 500 ml energetický nápoj (napr. Redbull, Hell,) obsahuje až 55 g cukru, čo je viac ako odporúčaná celodenná dávka cukru, ktorú by naše telo malo prijať.

Na trh preto prinášame ginger shoty. Svojím jedinečným spôsobom výroby a prioritnou komunikáciou s našimi zákazníkmi sme dokázali zaujať naozaj širokú časť osloveneje verejnosti. Užívaním ginger shotu podporujeme jednak našu imunitu, ktorá funkčnosť tráviaceho traktu no zároveň napomáhame organizmu lepšie sa vyrovnat s hladinou cukru v tele, čo má za následok rýchly prísun energie bez potreby kofeínu či pod.látok.

Našli sme možnosť kompaktného balenia v podobe malých 76ml recyklovateľných PET flaštičiek.



z 55g
sacharidov na
9g



1. Zhrnutie
 2. Analýza problému, produkty
 3. Postup výroby
 4. S.W.O.T. analýza
 5. Analýza predajov
 6. Marketing
 7. Manažment
 - 8-9. Financie
 10. budúcnosť
- VYPITO**

ANALÝZA PROBLÉMU

V súčasnosti vnímame problém vysokej konzumácie energetických nápojov. U mladých ľudí, ktorí tvoria jednu z hlavných cieľových skupín, sa v tejto spojitosti vyskytujú najčastejšie symptómy nespavosti (35,4%) a depresívnej nálady (23,1%). Tieto nápoje majú vyvolávajú stimulačné efekty na náš organizmus, v tomto prípade to znamená dočasné zvýšenie pozornosti a energie, pričom ten konečný efekt je ešte väčšia únava a stres. Zároveň vnímame aj problém s imunitou u mladých jedincov najmä počas chrípkového obdobia.

1. ginger shot - pomaranč

Naša klasika, jemná prísada škoricice dodáva jedinečnú chuť



Zloženie:
zázvor, pomaranč, Citrónová šťava, BIO- citrónová kôra, med, voda, škoricica

2. ginger shot - lesné plody

Valentínska edícia, mierne dužinatá konzistencia pre lepšiu chuť, odporúčané aj našimi učiteľmi



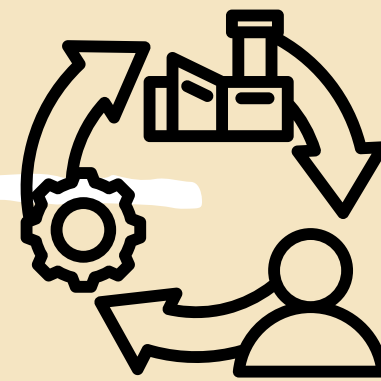
Zázvor a jeho pozitívne účinky na náš organizmus

Rýchlu dávku zázvoru Vám už čoskoro zabezpečí náš GINGERSHOT!



Zloženie:
zázvor, lesné plody, Citrónová šťava, BIO- citrónová kôra, med, voda

POSTUP VÝROBY



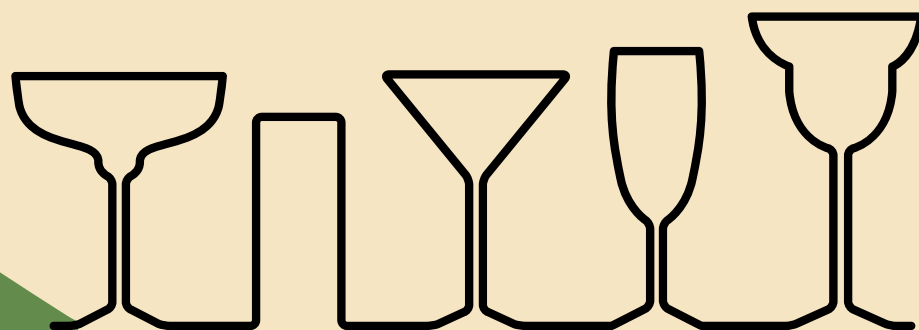
Pomôcky sme niektoré doniesli z domu (mixér, dosku na krájanie, nože, lyžičky, strúhadlo, odšťavovač, naberačka), a niektoré sme si požičali (hrnce, miska) zo školskej kuchynky. Takmer všetky výroby produktov prebiehali v priestoroch školskej jedálne, kde sme niekedy strávili aj celé popoludnie. Stalo sa nám aj, že sme neodhadli dobre množstvo surovín a bolo ich nedostatok, preto sme ich museli ísť počas výroby dokúpiť. Počas výroby na DOD sme varili aj čajový základ pre bubbletea, kde sme si museli poradiť s 50l hrncom. Vďaka ochotným zamestnancom školy sme mali možnosť skladovať naše produkty v priestoroch školy.



Postup výroby ginger shotov:

- Dáme variť vodu a počkáme pokým začne vriieť
- Zatiaľ si pomixujeme umytý zázvor a nastrúhame citrónovú kôru (z bio citrónov)
- Keď zovrie voda pridáme tam pomixovaný zázvor, citrónovú kôru a škoricu
- Necháme vriieť 5-7 min
- Pripravíme si med, odšťavíme citrón a pomixujeme ovocie, ktoré chceme pridať ako príchuť
- Po 5-7 min vypneme sporák a necháme vychladnúť
- Pridáme tam všetky zostávajúce suroviny ako med, šťavu z citróna a pomixované ovocie
- prelejeme do fľaštičiek

Presné pomery sú výrobným tajomstvom :)



S.W.O.T.

Strengths

- komunikácia so zákazníkmi a vyhovie ich požiadavkám
- domáca výroba - vyrábané nami žiakmi
- marketingová propagácia
- zdraviu prospešné
- komunikácia s konzultantkou a odborníkmi
- vždy čerstvé - vyrábame max. 3 dni pred predajom
- zdravá alternatíva k energetickým nápojom

Weaknesses

- produkt má trvanlivosť 48 hodín po otvorení
- pre niekoho veľmi zázvorové, pre iných zase opačne
- zabezpečenie jednotnej konzistentnej príchute

Opportunities

- zaradenie našich produktov do iných škôl, aj mimo školského priestoru do malých podnikov/ zavedenie eshopu
- pri poskytnutí priestorov ktoré by sme mohli využívať na pravidelnej báze
- možnosť masovej výroby v kratších intervaloch
- variácia príchutí, príležitosť znova oživiť trh

Threats

- konkurencia
- priestor na výrobu
- masová výroba - zatiaľ nie sme pripravení na pravidelnosť výroby väčších vo väčších množstvách
- inflácia - úzko s nami späť nakoľko na náš produkt nakupujeme suroviny z veľkých potravinových reťazcov

ANALÝZA PREDAJA

Prvý predaj

Predávali sme na vianočných trhoch u nás v škole. Zákazníkmi boli žiaci, učitelia a zamestnanci školy. Mali sme pripravených 50 ks ginger shotov, ktoré sa predali do menej ako hodiny. Ako druhý produkt sme predávali vianočný punč. Pripravených 5l punču sa predalo a tak náš tím výroby išiel dodatočne vyrobiť ďalšie 3l punču. Tie sa nestihli prediť preto sme sa zhodli, že rozdáme zvyšok punču ľuďom, ktorí nám zaspievajú vianočnú pesničku čím sme interagovali so zákazníkmi a zanechali príjemný prvý dojem.

Tržby: 172€

Druhý predaj

Predávali sme na DOD našej školy. Pripravených sme mali spolu 142 ginger shotov, ktoré sa následne aj predali. Konkrétne 72 pomarančových ginger shotov a 72 ginger shotov ako valentínsky špeciál - príchuť lesné plody. Limitovaný produkt pri tomto predaji bol bubble tea s príchuťou broskyne a guľčkami liči, ktorý nám odsúhlasili zákazníci v našej ankete. Na tomto predaji sme neodhadli množstvo čaju s pomerom guľčiek a sirupu. Keďže sme chceli zabrániť plýtvaniu surovín, zvyšný čaj sme potom rozdávali zákazníkovi keď nám ukázali na kameru, že nás sledujú na instarame čím sme spravili aj obsah na náš TikTok.

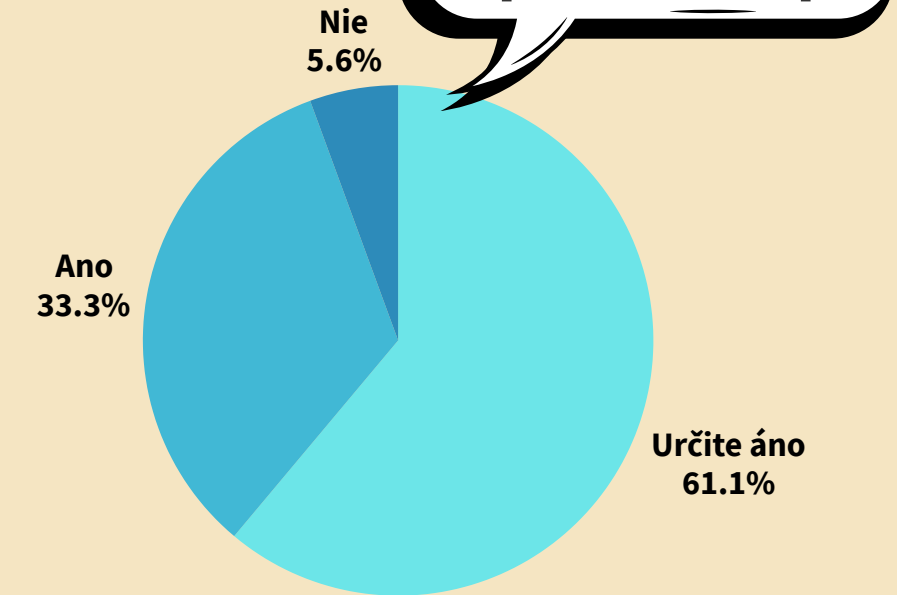
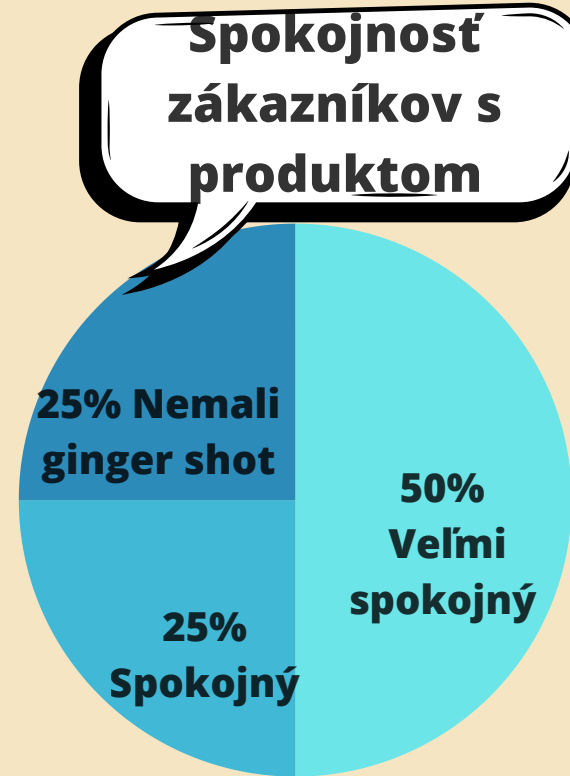
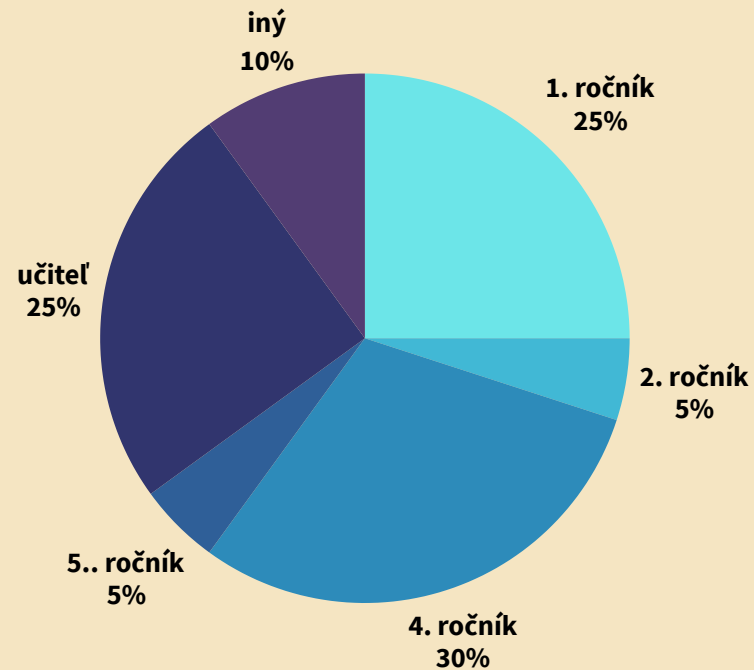
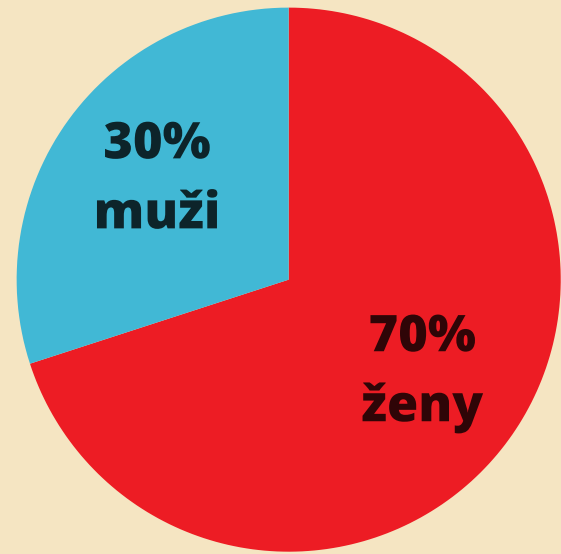
Tržby: 592€

Tretí predaj

Predávali sme v škole na druhom, no však oveľa menšom DOD. Mali sme pripravených 120 ginger shotov. 40 pomarančových, ktoré sa vypredali a 80 ginger shotov s príchuťou lesné plody, z ktorých sa nám nepodarilo prediť všetky. Ako dôvody nepredaných ginger shotov sme vyhodnotili fakty, že bol posledný deň školy pred prázdninami, kedy naši žiaci nemohli tak vo veľkom kupovať naše produkty, nakoľko nestíhali počas vyučovania ani prestávok, neskoré oznámenie predaja a zlý odhad počtu vyrobených kusov. Nepredané ginger shoty sme darovali pani kuchárkam a zamestnancom školy ako vďaka za poskytnutie priestorov na výrobu.

Tržby: 196€

MARKETING



Propagácia

Našou hlavnou cieľovou skupinou sú mladí študenti, nakoľko sami vieme, že so životom študenta často súvisí spánková deprivácia, stres no aj chrípkové obdobia. Z tohto dôvodu sme na komunikáciu so zákazníkmi a propagáciu našich produktov zvolili primárne sociálne siete Instagram a TikTok, kde zdieľame nielen informácie o najbližších predajoch a našich produktoch, ale aj rôzne ankety, čím zisťujeme spokojnosť a monitorujeme neustále spätnú väzbu, ktorá je pre nás kľúčová. Propagáciu vyhotovujeme aj prostredníctvom plagátov na našej škole a na platforme EDUPAGE. Udržiavame naozaj úzky kontakt s prostredím školy. Vytvorili sme si okolo seba široký okruh študentov a učiteľov, pričom mnohí z nich nás podporujú v našej činnosti a zdieľajú našu myšlienku vrátane pani riaditeľky, našej konzultantky, no aj iných zamestnancov školy a podporovateľov zdravého životného štýlu.

Konkurencia

Všeobecne vnímame silnú konkurenciu väčších spoločností, ktoré svoje produkty vyrábajú masovo a predávajú prostredníctvom rôznych potravinových reťazcov a kamenných predajní. Naša firma sa zatiaľ ako jediná zameriava skôr na školské prostredie, kde vidíme značnú príležitosť priniesť ideu zdravšieho životného štýlu. Líšime sa zároveň aj spôsobom výroby, kde naše produkty majú svoj príbeh, sú pripravované nami, pričom sú použité iba prírodné sladidlá a sú dužinaté, čo ich robí viacej autentickými a univerzálnymi.

MANAŽMENT

Vo VYPITO sme hrdí na kultúru dokonalosti, inovácie, spolupráce a učenia sa z neúspechov, pretože práve to nás posúva vpred. S cieľavedomým tímom 14 talentovaných jednotlivcov, vrátane nášho prezidenta, dynamických viceprezidentov, angažovanej manažérky predaja a nápomocných členov tímu, kráčame vpred smerom k našej misii zdravšieho pitného režimu.

U nás v tíme považujeme za dôležité zapájať všetkých členov rovnomerne a sanžíme sa v každom jednom z nás prebudiť to, čo nás baví a budovať na tom spolu jeden veľký celok. Našou pravidelnou aktivitou býva práve proces výroby, kde sa stretneme zväčša celý tím a popri práci zároveň vytvárame príjemné prostredie na stmelovanie kolektívu.

Počas nášho pôsobenia tiež udržiavame pravidelný kontakt s našou konzultantkou p. Ševčíkovou zo spoločnosti Mccarter, kde prebiehajú odborné diskusie ohľadom výroby produktu, analýzy predaja a zároveň hodnotíme všetky naše aktivity, ktoré sme vykonali a ich efektívnosť. Mali sme dokonca stretnutie s jedným z odborníkov na výživu a zdravie, kde sme načerpali veľké množstvo užitočných informácií. Veľmi si ceníme tento typ spolupráce, nakoľko sa učíme od tých najlepších v danom obore



FINANCIE



Výsledok hospodárenia k 18.3.2024		
	Č.r.	Suma
Príjmy spolu (r. 05)	11	994.02
Výdavky spolu (r.10)	12	437.78
Výsledok hospodárenia (r. 11 - r. 12)	13	556.24
Daň z príjmu študentskej firmy (15 % z r. 13) - zaokrúhľuje sa na celé eurá smerom nadol	14	83.00
Daň z príjmu študentskej firmy splatná do JA Slovensko	15	83.00
Čistý zisk / Strata (r. 13 - r. 15)	16	473.24

Výdavky na podnikateľskú činnosť k 18.3.2024		
	Č.r.	Suma
Výdavky na materiál	06	364.26
Výdavky na nákup tovaru	07	0.00
Mzdy	08	0.00
Iné výdavky	09	73.52
Výdavky SPOLU (r. 06 + r. 07 + r. 08 + r. 09)	10	437.78

Počiatočný kapitál =
800€/100 akcií

Príjmy z podnikateľskej činnosti (Tržby) k 18.3.2024		
	Č.r.	Suma
Príjmy z predaja tovaru	01	0.00
Príjmy z predaja výrobkov	02	960.50
Príjmy z predaja služieb	03	0.00
Iné príjmy	04	33.52
Príjmy SPOLU (r. 01 + r. 02 + r. 03 + r. 04)	05	994.02



Nastavenie ceny

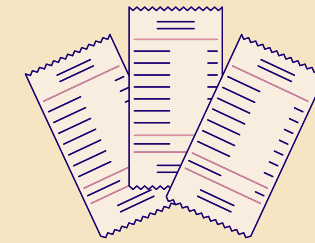
Nastavenie cien našich produktov sa odvíjalo predovšetkým od nákladov na jednotlivé suroviny s nákladmi na flaštičky, spolu približne 0,80€/ks. No v poslednom rade sme prihliadali na finančné možnosti našich zákazníkov, ktoré sme si overovali pomocou dotazníka a prieskumom trhu. Predajná cena 2€ našich produktov je takmer totožná s cenou konkurencie. Cenovú dostupnosť vnímame ako veľké pozitívum.

Zmena produktu

Po odporučení odborníkov sme počas šk.roka usúdili nahradiť produkt kombucha, ktorý bol zaradený v podnikateľskom pláne produktom bubble tea z dôvodu hygienickej bezpečnosti. Touto kompenzáciou sme dokázali nielen vykryť našu potenciálnu stratu 2,5€/ks, no aj navýšiť naše tržby na 4,5€/ks. Pokračujeme tak naďalej v plánovanej ziskovosti.



FINANCIE



Pomocné výpočty k 18.3. 2024		
	Č.r.	
Počet ks emitovaných akcií	001	100
Nominálna hodnota jednej akcie	002	8.00
Celková hodnota upísaných akcií (r. 001 x r. 002)	003	800.00
Dividenda na akciu	004	4.70
Celkovo vyplatené dividendy (r. 001 x r. 004)	005	470.00

Charitatívna činnosť

Kedže pomáhanie je našou prioritou, rozhodli sme sa venovať časť peňazí z predajov charite, konkrétne Spojenej škole v Senci so zdravotne postihnutými detičkami.

Plnenie cieľa

Podľa nastoleného trendu zvyšujúcich sa ziskov sa blížíme k nášmu stanovenému podnikateľskému cieľu, a to ,že budeme schopní vrátiť našim akcionárom dividendy vo výške 5€. Mzdové náklady budú vyplatené pred likvidáciou.

Rozdelenie čistého zisku k 18.3. 2024		
	Č.r.	Suma
- dividendy (r. 005)	010	470.00
- výdavky na likvidáciu firmy	011	3.24
- iné	012	
Zostatok po rozdelení (r. 009 - r. 010 - r. 011 - r. 012)	013	0.00

Zostatok peňazí na rozdelenie k 18.3. 2024		
	Č.r.	Suma
Zostatok peňazí v pokladni	006	1366.24
Zaplatená daň z príjmu (r. 15 z Výkazu č. 1)	007	83.00
Vrátenie vkladu akcionárom (v prípade zisku r.003, v prípade straty r.003+r.16 z výkazu 1)	008	800.00
Zostatok peňazí na rozdelenie (r. 006- r. 007 - r. 008)	009	473.24



BUDÚCNOŠŤ VYPITO



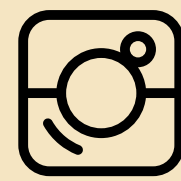
Naša vášeň a odhodlanie pre zdravší životný štýl nás predurčuje pokračovať v našej činnosti s viacerými cieľmi:



- dostať náš produkt aj do priestorov iných stredných škôl v Bratislave.
- usilovať sa osloviť malé reťazce a podniky ohľadom zaradenia našich produktov do ich prevádzok.
- získať akúkoľvek investíciu, ktorá by bola využitá najmä na zavedenie a správu eshopu, a zároveň na prenajatie vlastných priestorov na výrobu, čím by sme zabezpečili jej konzistentnosť. (v súčasnosti sa hlásime aj o jednu príležitosť získať investíciu do nášho projektu, o ktorej však zatiaľ nemôžeme povedať viac)
- posilniť výtlak nášho marketingu, ktorý v dnešnej dobe považujeme za kľúčový.
- rozšíriť náš sortiment príchuťí o ďalšie unikátne kúsky.
- Predpokladá sa, že firmu by sme naďalej viedli maximálne 5 ľuďia.



Aj keď sme aktuálne malá spoločnosť, veríme, že s pomocou investícií a vášnivého tímu môžeme dosiahnuť veľké veci a vybudovať si stabilnú a prosperujúcu budúcnosť. Spoločne môžeme priniesť nový dych do odvetvia a sebavedomo sa presadiť na trhu



vypi.to



<https://vypito-sk.webnode.sk>

Ďakujeme

všetkým, vďaka ktorým sme mohli svoj projekt naplno uskutočňovať:

Mária Dvorská

Jana Ševčíková, Mccarter

JA Slovensko

Martin Pagáč

Zamestnanci školy

Mária Radúchová (riaditeľka školy)

