

**PRIEBEŽNÁ SPRÁVA
BAJA CREATIVE
JA Firma**

Krajina: Slovensko

Učiteľ: Ing. Jana Mlynárová

Šk. rok: 2016/2017



ZHRNUTIE

Názov: BAJA Creative JA Firma
Sídlo: Mládežnícka 158/5
926 01 Sered'
FB: BAJA Creative
Instagram: baja_creative
E-mail: bajacreative3@gmail.com
Učiteľ: Ing. Jana Mlynárová
Šk. rok: 2016/2017

OBSAH

1. Zhrnutie
2. Produkt
3. Marketing
4. Propagácia
5. Financie
7. Analýza zisku
8. Manažment
9. Budúcnosť
10. Galéria

„Veci robené srdcom sú robené z lásky.“



PRODUKT



Študentská spoločnosť BAJA Creative je známa výrobou ručných, tzv. "handmade" výrobkov. Zameriavame sa hlavne na výrobu dekoračných misiek, sviečok a bômb do kúpeľa. Našou činnosťou prinášame na trh produkty z kvalitného materiálu, ktoré prospešne pôsobia na našich zákazníkov a vytvárajú im príjemný pocit a estetický pôžitok. Jednou z našich noviniek je tzv. **"BALÍČEK PRE TEBA"**.

Hlavná vlastnosť tohto balíčku je, že je originálny a vždy iný. Komplex našich produktov rozdeľujeme na sezónne a celoročné, ktoré potom zaraďujeme do jednotlivých balíčkov. Celoročný balíček sa skladá z dekoračnej misky, čajovej sviečky a bomby do kúpeľa, naopak sezónny je prispôsobený tematike a aktuálnemu ročnému obdobiu. Jeho výhodou je, že sa v ňom nachádzajú veci, ktoré práve „letia“. Na jar sme sa rozhodli vyrábať voskové vajíčka a taktiež maľovať vyfúknuté vajíčka rôznymi technikami. Všetky výrobky si u nás môže zákazník zakúpiť aj samostatne. Balíček sa ale odlišuje svojou nízkou cenou voči samotným produktom.

Dekoračná miska

V balíčku slúži ako podklad na čajovú sviečku. Zákazník ju však môže využiť aj inak. Miska sa dá použiť taktiež ako dekorácia na stôl, či miesto kde môžeme položiť menšie predmety - náušnice, obrúčky, sponky a iné. Každý kus je originálny a s láskou vyrobený. V našom okolí sme sa s takýmito miskami zatiaľ nestretli. Je to pre nás nový produkt, ktorý sa snažíme presadiť a propagovať.

Sviečky

Ponúkame širokú škálu vonných sviečok, ktorých výroba nie je náročná a náklady sú primerané. Zákazník si môže vybrať z čajových sviečok, zo sviečok v pohári, či gélových sviečok, ktoré majú svoju farbu a vôňu. Je na ňom, ktorá vôňa ho okúzli svojím šarmom. Samozrejme sviečky nie sú obyčajné. Rady experimentujeme, a preto u nás nájdete aj dvoj alebo trojfarebné výrobky.

Šumivé bomby do kúpeľa

Tieto bomby sú určené predovšetkým dievčatám, ktoré ich aktuálne veľmi obľubujú. Po náročnom dni si doprajú horúci kúpeľ, v ktorom šumivá bomba nesmie chýbať. Taktiež ako sviečky, tak aj bomby majú svoju farbu a vôňu. Do niektorých pridávame aj kúsok levandule, ktorá spraví výsledný efekt príjemnejším a zaujímavejším.

„Nehľadajte zákazníkov pre svoje produkty, ale nájdite produkty pre vašich zákazníkov.“ Seth Godin

MARKETING



Marketingové oddelenie sa zameriavalo hlavne na zákazníka a uspokojovanie jeho potrieb. Našimi cieľovými zákazníkmi sú najmä učitelia a žiaci Obchodnej akadémie v Sereďi. Hľadali sme produkty, ktoré by našich zákazníkov oslovili, ktoré by boli pre nich praktické a prospešné. Snažili sme sa medzi produkty zaradiť aj výrobky, ktoré spotrebitelia doposiaľ nepoznali. To sa nám z časti aj podarilo. Nerobilo nám problém zariskovať a pustiť sa do výroby teraz už veľmi rozšírených šumivých bômb. Na základe prieskumu trhu sme zistili, že o ne bude záujem. Nakoniec sme sa spoločne zhodli, vypracovali si stratégiu a postupne začali realizovať výrobu a neskôr aj predaj. Cenu sme tvorili na základe našich nákladov, ale tak, aby nebola príliš vysoká, naopak aby bola primeraná.

JA firmu sme prezentovali na školských akciách ako bol napríklad Deň otvorených dverí. Taktiež nesmel chýbať ani Vianočný predaj v Trnave, či predaj k príležitosti sv. Valentína. Žiaci a učitelia boli z našich výrobkov nadšení a pýtali sa kedy uskutočníme ďalší predaj. Mali možnosť si objednať výrobky podľa vlastného vkusu a výberu. Túto možnosť viacerí využili a odniesli si so sebou presne to, čo chceli. Mali sme obrovskú radosť, pretože spokojnosť zákazníka je u nás na prvom mieste.



PROPAGÁCIA



Propagácia zohráva veľmi dôležitú úlohu v každej firme. Bez nej by sa cieľová skupina len ťažko dozvedela o našej činnosti. Preto sme zvolili rôzne nástroje, vďaka ktorým sme odstránili nevedomosť zákazníkov o našich produktoch. Prvým krokom bolo založenie stránky na facebooku. Je to moderný a aktuálny spôsob ako pritiahnúť čo najviac zákazníkov. Ja firma BAJA Creative funguje už aj na Instagrame, kde sa o nás dozvie

široká škála ďalších ľudí. Vďaka novým príspevkom a hashtagom sú vždy informovaní o najnovších činnostiach firmy. Horúce novinky im tak nemôžu utiecť. Použité boli aj offline nástroje vo forme plagátov, letákov, kalendárov, rozvrhov a vizitiek.





FINANCIE

Počiatočný kapitál spoločnosti tvorili predané akcie (100 ks po 1€) a predaje našich výrobkov. Akcie pokryli náklady na výrobu a fungovanie firmy. Nebola preto nutná žiadna pôžička alebo prijatie daru od spoločníkov. Zúčastňovali sme sa na rôznych predajoch a vykazovali zisk. Spočiatku aj stratu, ale to nás neodradilo. Prišli sme s lepšími návrhmi ako zvýšiť

záujem o produkty, prispôbiť sa potrebám zákazníkov a získať tým vyššie obraty. Na trhu sa najviac uplatnili čajové sviečky, pipovia, ikebany a bomby do kúpeľa, čo tvorilo takmer 70% zisku.

VÝNOSY

VÝROBOK	PREDAJNÁ CENA (€)	PREDANÉ (ks)	PRÍJEM (€)
Čajové sviečky	0,40	55	22,00
Sviečky v pohári	1,50	12	18,00
Gélové sviečky	1,50	9	13,50
Bomby do kúpeľa	1,50	34	51,00
Misky	2,50	10	25,00
Ikebany	4,50	10	45,00
Svietniky	2,00	5	10,00
Pipovia	0,25	50	12,50
Snehuliaci	2,50	8	20,00
SPOLU	X	193	217,00

NÁKLADY

NÁZOV	VÝDAVOK (€)
Materiál	64,16
Transport	8,00
Mzdy: zamestnanci	10,00
vedenie	15,00
Ostatné	12,80
SPOLU	109,96

TERAJŠIE ČIASTKY

100 akcií po 1€	100,00
Dlhy	0,00
Daň	22,47
Čistý zisk	84,47
SPOLU	206,94

VÝSLEDOK HOSPODÁRENIA

VÝNOSY – NÁKLADY

217-109,96= **107,04€**

ČISTÝ ZISK

107,04-22,47= **84,47€**

DAŇ

107,04*0,21= **22,47€**

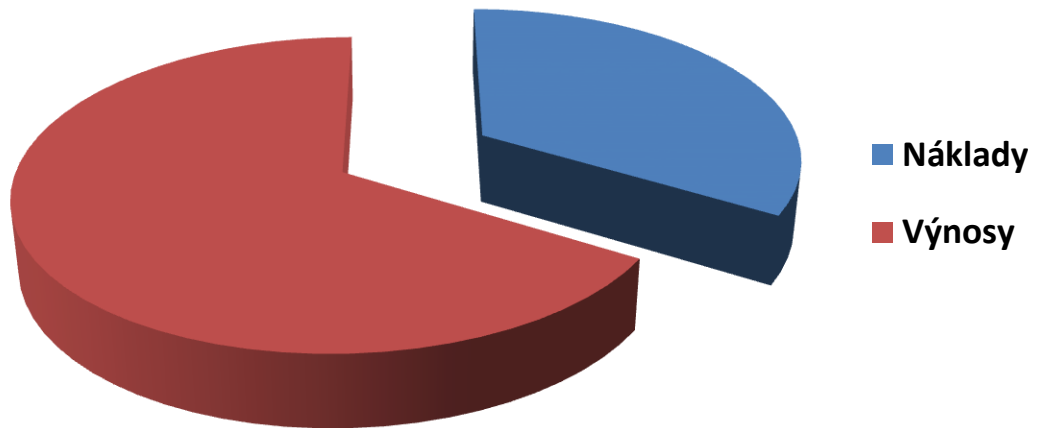
DIVIDENDY

0,20€ na 1 akciu

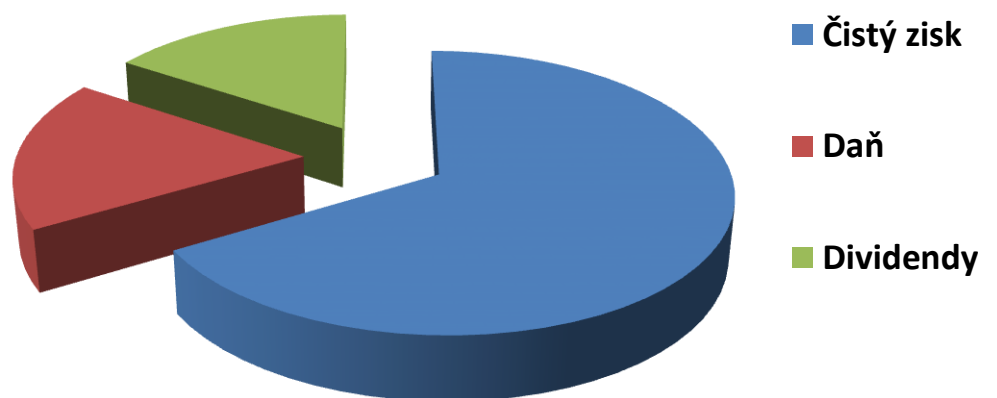
100*0,20= **20,00€**

ANALÝZA ZISKU

Štruktúra nákladov a výnosov



Štruktúra zisku



MANAŽMENT



Manažment je veľmi dôležitý a výber osôb, ktoré majú byť zvolené na vyššie pozície je obťažne nájst. My sme zvolili anketu, vďaka ktorej sme predišli zbytočným hádkam. V prípade nezhôd sme si úlohy pomenili, ale stále sme si zachovali tímového ducha. Snažili sme sa vypočuť názory každej strany a nájst spoločné riešenia. Robili sme všetko preto, aby boli veci dostatočne dopredu plánované a načas dokončené. Nie vždy sa to však darilo, ale poučili sme sa na našich chybách a už vieme, čo nerobiť a ako to zmeniť k lepšiemu. Hlavnou úlohou manažmentu bola správna spolupráca s členmi firmy, dobré vzťahy a porozumenie si. Každá z 13-tich členiek

mala úlohu zameranú na inú činnosť firmy, pri ktorej plnení si aj vzájomne pomáhali. Webová stránka našej firmy, tak ako aj propagácia v škole a v meste bola veľmi iniciatívna členkami našej firmy. Viceprezidentky sa zúčastňovali rôznych školení a workshopov, kde získali nové vedomosti a praktické rady ku kvalitnému a zodpovednému vedeniu ľudí a rozdeľovaniu úloh vo firme.

Školenia členov firmy:

12. 10. 2016 Konferencia prezidentov v bratislavskom ANASOFTe

20. 10. 2016 Školenie manažmentu v bratislavskom AT&T

01. 11. 2016 Zapojenie sa do projektu Digitálna Garáž

09. 02. 2017 Súťaž JA Social Innovation Camp (obsadenie 1. a 2. miesta)

02. 03. 2017 Webinár „Mám produkt, ale ako to teraz predať?“

07. 03. 2017 Workshop Prezentačné zručnosti v bratislavskom AT&T



BUDÚCNOSŤ



Pri vzniku našej firmy nikto nevedel, či má nejakú budúcnosť. Cieľom bolo založiť firmu na 1 rok, v ktorom sme chceli zistiť aké ťažké je viesť firmu, na čo všetko sa zamerať a ako postupovať. Bol a stále to je náročný priebeh, ktorý sa bez vzájomnej spolupráce nezaobíde. Teraz už s istotou vieme povedať, že chceme s našou firmou pokračovať aj v budúcnosti. Táto práca nás baví a naplňuje. Páči sa nám, že sa tomu môžeme naplno venovať, vyrábať nové produkty a následne sledovať ako sú s nimi naši zákazníci spokojní. Teší nás, že

môžeme na trh prinášať nové nápady. Ľudia ich vedia oceniť a majú úspech. Táto skúsenosť je veľmi dobrým základom pre nás ako študentov do budúcnosti pri zakladaní našich vlastných firiem. Preto sme veľmi vďační za možnosti, ktoré nám ponúka predmet Aplikovaná Ekológia v spolupráci s organizáciou JA Slovensko.

NAJBLIŽŠIE PREDAJE:

- ♥ Predaj balíčkov „BALÍČEK PRE TEBA“ ku príležitosti Dňa učiteľov
- ♥ Predaj výrobkov pri príležitosti Rozlúčky so štvrtákmi

VÍZIE DO BUDÚCNOSTI:

- ♥ Založiť web stránku s možnosťou objednania produktov
- ♥ Minimalizovať náklady výberom vhodnejších dodávateľov
- ♥ Usporiadať spoločný večierok, prípadne chatu na upevnenie vzťahov spoločníkov
- ♥ Výroba prírodného telového krému



„Budúcnosť patrí tým, ktorí veria v krásu svojich snov.“

Eleanor Roosevelt



GALÉRIA



