

Stredná priemyselná škola dopravná, Sokolská 911/94, 960 01 Zvolen

**Priebežná správa**  
**JA Firmy**





## Zhrnutie

Tento dokument reprezentuje základné informácie súvisiace s činnosťou JA Firmy EQUIPO.

Na začiatok by som asi povedala, že naša JA firma je výnimočná už len tým, že máme nezvyčajný názov, ktorý pochádza zo španielčiny. EQUIPO môže mať viac významov, napríklad tím, tímovosť, kolektívnosť alebo spolupráca. Jednoducho tento názov vznikol spontánne, keď sme chceli vyjadriť ducha našej firmy. A nenechať názov len taký suchý. A hlavne sa odlišiť od ostatných.

Zo začiatku sme mali veľa cieľov a vízií, ale nie všetky boli zrealizovateľné a zrealizované.

Po registrácii našej firmy sme začali s prieskumom trhu a s prípravou valného zhromaždenia. Zvolili sme si prezidenta, v našom podaní prezidentku a viceprezidentov, ktorí si vybrali ľudí do jednotlivých oddelení. Dôležité bolo, aby si ľudia v tíme rozumeli a na zadaných úlohách usilovne pracovali. Navrhli sme si 5-členný výbor tzv. manažment, ktorý má pod sebou zvyšných členov firmy.

Naším hlavným cieľom je vyrábať výrobky, ktoré budú užitočné pre našich zákazníkov a uspokojia ich potreby. Medzi naše hlavné ciele určite patrí aj zarobiť peniaze, čiže zisk a vymyslieť nejaký zaujímavý produkt, ktorý bude odlišný a výnimočný od konkurencie. A samozrejme aj nesklamať našich akcionárov, čo znamená mať dostatočne vysoké dividendy, ktoré ich uspokojia.

Medzi vedľajšie ciele patria organizovanie akcií a spolupráca s našou školou. Pre žiakov našej školy ponúkame občerstvenie v bufete (v priestoroch našej firmy). Zpočiatku sme mali veľa nápadov, ale bohužiaľ niektoré nám nevyšli alebo boli veľmi zložité na výrobu.

Tiež sme mali na pláne urobiť akcie alebo poskytovať služby (prednášky), ale tento nápad nám tiež veľmi nevyšiel z dôvodu časovej tiesni, keďže na našej škole je mnoho ďalších aktivít.

Naším úspechom doteraz bolo asi to, že sme vymysleli veľmi ekologicky a zdraviu prospešný produkt, s ktorým ideme aj na veľtrh. Ďalším úspechom boli svietniky, ktoré boli vyrobené ku príležitosti Vianočných sviatkov.

### ***Vyjadrenie prezidentky***

Ja osobne si myslím, že sme mali ako tím toho veľmi veľa na pláne, ale veľmi veľa sa nám aj podarilo uskutočniť.

Či už boli nejaké nezhody vo firme alebo veľmi veľa práce a potom sa nestíhalo, a mali sme kúsok sklz, no cez to všetko svoj tím chválím a som spokojná. A to aj napriek niektorým chybám, ktoré vôbec v konečnom dôsledku nemuseli byť!

Moji ľudia sú naozaj dobrí a chválím ich vo všetkom čo sa len dá, aby boli motivovaní a robili veci, ktoré potrebujem, aby sa urobili v danom termíne.

Záver našej práce je teda ECOobrúsok vyrobený z včelieho vosku.



### **Organizácia a riadenie firmy**

**Prezident:** Natália Ondrisová

Kontrolovanie produktivity, efektívnosti zamestnancov. Koordinácia zamestnancov a prinášanie nových nápadov, ktoré by zlepšili chod firmy. Riadi spoluprácu medzi jednotlivými oddeleniami.

**Viceprezidentka financií:** Petra Dudová

Evidencia a dohľad všetkých finančných záznamov podniku. Starostlivosť o účtovníctvo firmy.

**Viceprezident výroby:** Patrik Ľapín

Na jeho pleciah spočíva výroba produktov a všetko s ňou spojené, ako nákup materiálu a pomôcok k výrobe, kontrola práce zamestnancov.

**Viceprezidentka predaja a marketingu:** Eva Jovnašová

Jej úloha spočíva v zabezpečovaní reklamy firmy a informovanie zákazníkov o nových produktoch a službách našej firmy.

**Viceprezident personalistiky:** Marek Strelec

Zaoberá sa personálom podniku. Na starosti má všetky záležitosti týkajúce sa personálu, teda najmä ich evidenciu a mzdy.

Ku každému viceprezidentovi je pridelená skupina ľudí, ktorá mu pomáha splniť jemu pridelené úlohy, aby firma bola čo najefektívnejšia.

*Organizačná štruktúra*



## Marketing



### **Propagácia**

Od založenia našej firmy sme chceli vymyslieť také produkty, ktoré by boli určené pre každého. Keďže na našej škole sú študenti a pedagogický zbor, tak sme vedeli že naše výrobky si bude kupovať najmä pedagogický zbor.

Snažili sme sa vyrobiť také produkty, ktoré by zaujali na prvý pohľad. Ak sme chceli, aby sa naše výrobky dobre predávali, museli sme ich dobre spropagovať. Naše produkty sme propagovali hlavne pomocou sociálnych sietí, ako sú Facebook, Instagram a školská stránka. Samotná propagácia prebiehala aj na našej škole, ako ste mohli vidieť plagáty rôznych výrobkov, pomocou rozhlasu a ústnou formou.



### **Marketingové aktivity a predajné stratégie**

Vytvorili sme Facebook-ový a Instagram-ový účet, na ktorom sme propagovali všetky naše výrobky a aktivity pri výrobe. Počas prestávok sme ponúkali naše výrobky pedagogickému zboru a študentom, ako aj na rôznych akciách školy, napríklad na Dňu otvorených dverí či na rodičovskom združení.

Naše produkty sme predávali v našej triede, na chodbách školy a aj na školskom internáte.

### **Ciele v oblasti predaja**

Naše ciele v oblasti predaja bolo predat' všetky výrobky našej firmy a uspokojiť zákazníkov, a aby spokojní zákazníci vedeli odporučiť naše produkty svojim známym.

### **Školenia**

Boli sme na školení v Banskej Bystrici, na ktorom sme sa dozvedeli typy a triky ako správne spropagovať a predat' výrobok. Školenie nás veľmi zaujalo a naučilo nás novým

a užitočným veciam ako v JA Firme, ale aj v reálnom živote. Dostali sme mnoho inšpirácií a chuť propagovať naše výrobky čo najlepšie.

## **Aktuálny predaj**

Aktuálny predaj sa uskutočňuje stále. Väčšinu produktov aktuálne predávame, ako sú ECOobrúsky, vosky do aróma lampy, svietniky s bombou do kúpeľa, mydlá. Aktuálny predaj výrobkov sa skončil u výrobkov, ktoré sú sezónne, ako sú Vianoce - vianočné svietniky a sviečky, ale aktuálne vybavujeme výrobu produktov aj na objednávku.



## **Trh a marketingová stratégia**

### **Opis trhu**

Nakoľko sme firma v rámci vyučujúceho predmetu zameriavame sa najmä na našich spolužiakov, pedagógov a pracovníkov, ktorí tu pracujú. Na základe objednávok sme náš trh rozšírili zo školy aj v rámci Slovenska. Naša aktuálna objednávka smeruje do Žilinského kraja.

### **Analýza konkurencie**

Nakoľko naša konkurencia v areáli školy nie je veľká naše výrobky sa predávajú ľahšie. Jedinou nepropagovanou konkurenciou je školský bufet avšak ani ten sa nezameriava na produkty podobné našim.

### **Marketingová stratégia**

Medzi našu najväčšiu zbraň v marketingovej stratégii považujeme plagáty, ktoré sú vylepené po celej škole. Rovnako máme ja facebook a instagram, ktorými našej propagácii pomáhame.

### **Identifikácia potrieb**

Potrebuje vásmu dieťaťu zabaliť desiatu, ale nádoba je veľká? Máte už dosť používania jednorazových vrecúšok na potraviny? Chcete zmenu? Pekne voňajú, sú ekologické, štýlové a môžete ich používať opakovateľne. Neviete o čom píšeme? Naše ekologické obrúsky z včelieho vosku sú riešenie.

## Prijatie na trhu

Spočiatku sme sa stretli s odmeraným prístupom ako žiakov tak aj pedagógov, ktorí veľmi neverili a hlavne nevedeli o využití našich výrobkov. Postupom času, keď sme sa nevzdávali, sme sa uchytili. Začali naše výrobky kupovať pedagógovia, ktorí si dožadovali aj ďalších a ďalších kusov. U žiakov sme sa neuchytili stále, ale dôležité je, že sme sa posunuli niekam ďalej.

## Trhové príležitosti

Ako trhové príležitosti sme využili akcie, ktoré nám v rámci školy boli poskytnuté. Využili sme rodičovské združenia a vianočné akcie, ktoré nám poskytli predaj výrobkov, ako darčeky.

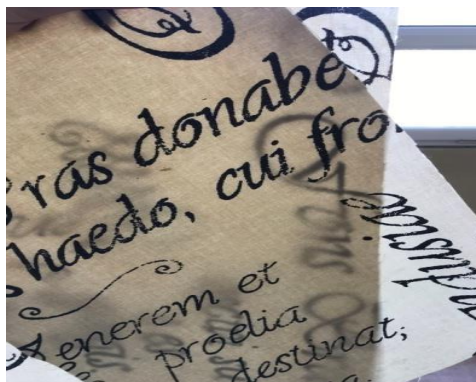
## Jedinečné schopnosti

Sme priateľskí, ochotní, pohotoví pri vybavovaní našich objednávok.



## Oddelenie výroby

Oddelenie výroby bolo poverené prieskumom trhu, aby sme zistili, o čo majú naši zákazníci záujem a čo budeme vyrábať. Do výroby výrobkov sa zapojili len členovia oddelenia výroby JA Firmy. Urobili sme tak preto, aby sa mohlo každé oddelenie zameriavať na svoj výkon práce. Naším cieľom bolo, aby sme vyrobili a predávali čo najlepšie výrobky. Každý pracovník z oddelenia mal na starosti inú fázu od nákupu až po prípravu na predaj. Nákup materiálu prebiehal, až keď oddelenie prijalo objednávku. Pri začatí podnikania sme mali k dispozícii celkový začiatkový kapitál vo výške 50€.



Včelie obrúsky sú obal na uskladnenie potravín. Sú skvelé na balenie syra, zeleniny a pečiva na desiatualebo uskladnenie. POZOR, ale nie mäsa. Na uskladnenie potravín v nádobkách, ktoré stratili alebo nemajú uzáver. Sú vyrobené z bavlny napustenej včelím voskom od slovenského včelára. Majú krásnu vôňu včelieho vosku. Tá časom po niekoľkonásobnom použití a umytí vyprchá. Vôňa včelieho vosku sa mení v závislosti od obdobia, v ktorom bol zberaný.

V ponuke a balíčkoch sú veľkosti: 40 x 40 cm a 40 x 35cm a 33 x 25 cm.

Včelie obrúsky sú recyklovateľne a neobsahuje plasty. Sú znovu použiteľné, biologicky rozložiteľné a kompostovateľné (stačí ich nastrihať na pásiky a vložiť do kompostéra alebo použiť ako prírodný a rýchly zápalný materiál).

Cena: 40 x 40cm – 5€            35x 40cm – 4€            33 x 25cm – 3€



## **Finančná analýza**

<i>Financie z predaja akcií 1€/ks</i>	<i>50 €</i>
<i>Pôžička od členov</i>	<i>19 €</i>

## **Prehľad o príjmoch, výdavkoch a výsledku hospodárenia** (sumy sú v EUR)

<b>Príjmy z podnikateľskej činnosti (Tržby)</b>	
Príjmy z predaja tovaru	52,00
Príjmy z predaja výrobkov	244,57
Príjmy z predaja služieb	66,00
Iné príjmy	0,00
<b>Príjmy SPOLU</b>	<b>362,57</b>
<b>Výdavky na podnikateľskú činnosť</b>	
Výdavky na materiál	137,57
Výdavky na nákup tovaru	0,00
Mzdy	65,22
Iné dávky	16,18
<b>Výdavky SPOLU</b>	<b>218,97</b>



<b>Výsledok hospodárenia</b>	
Príjmy spolu	362,57
Výdavky spolu	218,97
<b>Výsledok hospodárenia</b>	<b>143,60</b>
Daň z príjmu JA Firmy	30,15
Daň z príjmu JA Firmy splatná do JA Slovensko	30,15
<b>Čistý zisk/strata</b>	<b>113,45</b>

### Prehľad o zostatku peňazí a ich použití ( sumy sú uvedené v € )

<b>Pomocné výpočty</b>	
	Suma
Počet ks emitovaných akcií	50,00
Nominálna hodnota jednej akcie	1,00
Celková hodnota upísaných akcií	50,00
Dividenda na akciu	1,50
Celkovo vyplatené dividendy	75,00
<b>Zostatok peňazí na rozdelenie</b>	
	Suma
Zostatok peňazí v pokladni	193,60
Zaplatená daň z príjmu	30,15
Vrátenie vkladu akcionárom	50,00
Zostatok peňazí na rozdelenie	113,45
<b>Rozdelenie čistého zisku</b>	
	Suma
<b>Dividendy</b>	<b>75,00</b>
Výdavky na likvidáciu firmy	13,45
Iné	25,00
Zostatok po rozdelení	0,00



## **Spolupráca s konzultantom**

Naša práca s konzultantom bola intenzívna. Bol našim dodávateľom včelieho vosku na výrobu ECOobrúskov. Najčastejšie sním komunikoval viceprezident výroby. Za celé obdobie sme mali aj konzultácie, kedy konzultant prišiel do firmy a radil nám, čo vylepšiť, zmeniť alebo čo urobiť lepšie.

Tiež nám hovoril ako vyriešiť nejaké tie problémy alebo nezhody vo firme, aby sme pracovali čo najlepšie. Bol nám k dispozícii v mailovej alebo telefonickej komunikácii. Celková spolupráca s konzultantom bola na dobrej priateľskej úrovni.

## **Záver správy**

Podnikanie pre nás nebolo vždy ľahké, ale spoločnými silami sme to dotiahli do konca. Za tento rok sme sa veľa naučili. Vyskúšať si takéto podnikanie by mal absolvovať každý v svojom živote.

Ako prezidentka firmy chcem v prvom rade poďakovať členom firmy za ich dobre vykonanú prácu, všetkým akcionárom za ich finančné prostriedky a hlavne za ich dôveru v nás a taktiež dozornej rade, ktorá vykonávala kontrolnú činnosť.

Osobitná vďaka patrí nášmu konzultantovi, ktorý nám venoval svoj vzácny čas. Veľké ďakujem patrí aj našej pani učiteľke Ing. Renáte Trnovcovej, ktorá nás viedla a pomáhala nám, aj keď to nebola ľahká cesta, ale ona to všetko s pevnými nervami hravo zvládla. Len vďaka nej sme dosiahli takéto výsledky.

Ešte raz ďakujeme.

