



Spríevodca pre účastníkov Veľtrhu podnikateľských talentov 2021 online

Veľtrh podnikateľských talentov je vyvrcholením celoročného úsilia študentov. Základným predpokladom úspechu je uvedomenie si, že každá študentská firma je iná a musí sa preto sama rozhodnúť, ako na veľtrhu najlepšie prezentovať svoje silné stránky a skúsenosti jej členov a ako demonštrovať svoje dosiahnuté úspechy. Každdej študentskej firme odporúčame zvážiť a prezentovať voči hodnotiacej porote vhodné prvky svojho jedinečného príbehu.

Pri online veľtrhu je jedinnou povinnou kategóriou *Výročná správa*. Ostatné kategórie sú si tímy volia v prihláške.

Ak sa však chce tím zapojiť do kategórie *Company of the Year*, musí byť zároveň zapojený do všetkých ostatných kategórií (vrátane jednej z produktových). Pre tímy zapojené do kategórie *Company of the Year* je rovnako povinná video prezentácia. (Pre všetky ostatné tímy je odporúčaná).

Napriek tomu, že neexistuje žiadny zaručený recept na výhru, nasledovný sprievodca spolu s kritériami vám pomôžu zorientovať sa v očakávaniach poroty a čo najlepšie sa tak pripraviť na túto veľkú udalosť v živote vašej študentskej firmy.

Spríevodca vám napovie viac o troch dôležitých súčastiach veľtrhu:

- ▲ [Správa o činnosti študentskej firmy](#)
 - Obsah správy
 - Štruktúra správy
 - Pravidlá pre zaslanie správy
 - Dodatočné odporúčania
- ▲ [Interview s porotou](#)
 - Čo by mali členovia študentskej firmy zvážiť
 - Dôležité odporúčania
- ▲ [Video prezentácia](#)
 - Štruktúra a relevantnosť prezentácie
 - Otázky, ktoré by mala prezentácia zodpovedať
 - Dodatočné informácie k prezentácii

Správa o činnosti študentskej firmy

Správa o činnosti študentskej firmy je zhrnutím obdobia podnikania študentskej firmy. Je to dôležitý dokument, ktorý prezentuje, čo študentská firma a v nej zapojení študenti dosiahli. Táto správa je kombináciou štandardnej výročnej správy (opisujúc procesy študentskej firmy, výkonnosť, výsledky a jej budúci potenciál voči obchodným partnerom) a zároveň by mala opisovať riešenia problémov počas individuálneho a rovnako aj tímového vzdelávania prezentujúcich úspechy vo vzdelávaní počas procesu vedenia študentskej firmy.

Správa tiež demonštruje schopnosť vytvoriť vytlačený dokument, ktorý čitateľa nadchne myšlienkou študentskej firmy a jej podnikania.

Obsah správy – každá správa o činnosti študentskej firmy by mala obsahovať:

a) Zhrnutie

Zhrnutie by nemalo prekročiť jednu stranu a malo by poskytnúť základné informácie súvisiace s činnosťou študentskej firmy. Zhrnutie je najdôležitejšou časťou správy. Ide o prvú (a často jedinú) informáciu, ktorú budú ostatní čítať a je poslednou časťou, ktorú by ste mali napísať. Ide o stručné zhrnutie dokumentu – čitateľovi je potrebné povedať, prečo je práve vaša študentská firma výnimočná. Ide zvyčajne o prvú stranu/úvod správy.





Existuje veľa on-line zdrojov o tom, ako písať efektívne zhrnutie - hľadajte / nájdite / použite ich. (Ak chcete dosiahnuť maximálne hodnotenie poroty v tomto bode, zhrnutie musí byť jasné, vzrušujúce a efektívne.)

b) Analýzu celkovej podnikateľskej výkonnosti a ziskovosti

Nemala by presahovať jednu stranu. Prezentuje ziskovosť študentskej firmy – odkiaľ pochádza zisk a prečo (hrubá a čistá marža, fixné verzus variabilné náklady). Vysvetľuje faktory ziskovosti, ako je podnikanie škálovateľné a ako by sa výnosy, náklady a zisk menili v prípade expanzie. Môžete si vybrať miesto v správe o činnosti študentskej firmy, kam chcete túto časť umiestniť. Majte len na pamäti, že čitatelia by ju tam mali ľahko nájsť.

c) Finančnú analýzu

Finančná analýza by mala byť prezentovaná v súhrnnej podobe, ktorá umožňuje ľahké prečítanie a pochopenie. Odporúčaný rozsah je jedna strana. V súlade s celkovými informáciami uvedenými v správe o činnosti študentskej firmy a efektívnym zachytením finančnej výkonnosti, poskytuje analýzu hospodárenia, ako aj informácie o (a) plánovanej výške zisku a návrhu na jeho rozdelenie, (b) potrebných finančných zdrojoch a ich využití, (c) kapitále získanom od akcionárov, (d) finančné predikcie, a (e) porovnanie s počiatočným finančným plánom. Môžete si vybrať miesto v správe o činnosti študentskej firmy, kam chcete túto časť umiestniť. Majte len na pamäti, že čitatelia by ju tam mali ľahko nájsť.

Prehľad o príjmoch, výdavkoch a výsledku hospodárenia

Príjmy z podnikateľskej činnosti (Tržby)			Pomocné výpočty		
	Č.r.	Suma		Č.r.	Suma
Príjmy z predaja tovaru	01		Počet ks emitovaných akcií	001	
Príjmy z predaja výrobkov	02		Nominálna hodnota jednej akcie	002	
Príjmy z predaja služieb	03		Celková hodnota upísaných akcií (r. 001 x r. 002)	003	
Iné príjmy	04		Dividenda na akciu	004	
Príjmy SPOLU (r. 01 + r. 02 + r. 03 + r. 04)	05		Celkovo vyplatené dividendy (r. 001 x r. 004)	005	

Výdavky na podnikateľskú činnosť			Zostatok peňazí na rozdelenie		
	Č.r.	Suma		Č.r.	Suma
Výdavky na materiál	06		Zostatok peňazí v pokladni	006	
Výdavky na nákup tovaru	07		Zaplatená daň z príjmu (r. 15 z Výkazu č. 1)	007	
Mzdy	08		Vrátenie vkladu akcionárom (v prípade zisku r.003, v prípade straty r.003+r.10 z výkazu 1)	008	
Iné výdavky	09		Zostatok peňazí na rozdelenie (r. 006 - r. 007 - r. 008)	009	
Výdavky SPOLU (r. 06 + r. 07 + r. 08 + r. 09)	10				

Výsledok hospodárenia			Rozdelenie čistého zisku		
	Č.r.	Suma		Č.r.	Suma
Príjmy spolu (r. 05)	11		- dividendy (r. 005)	010	
Výdavky spolu (r.10)	12		- výdavky na likvidáciu firmy	011	
Výsledok hospodárenia (r. 11 - r. 12)	13		- iné	012	
Daň z príjmu študentskej firmy (15 % z r. 13) - zaokrúhľuje sa na eurocenty smerom nadol	14		Zostatok po rozdelení (r. 009 - r. 010 - r. 011 - r. 012)	013	
Daň z príjmu študentskej firmy splatná do JA Slovensko	15				
Čistý zisk / Strata (r. 13 - r. 15)	16				

Prehľad o príjmoch, výdavkoch a výsledku hospodárenia by mal byť prezentovaný vo vyššie uvedenej štruktúre. Dodatočné položky sú prípustné v prípade potreby, aby bol vytvorený pravdivý obraz o hospodárení študentskej firmy. Výkaz môže byť prezentovaný mesačne, štvrťročne alebo ako celkový sumár (odporúčané). Mal by obsahovať vysvetlivky, a musí byť overený a podpísaný dobrovoľným konzultantom/učiteľom alebo účtovníkom.

d) Popis podniku

Očakáva sa, že správa poskytne všetky podstatné informácie a bude prehľadná a príjemná na čítanie. Okrem uvedených skutočností v bodoch a) až c) môže študentská firma doplniť nasledujúce informácie.

1) Základné informácie o študentskej firme:





Podnikateľské ciele, história, vývoj konceptu, súčasný stav, celková stratégia a ciele. Pre aký problém ponúka vaša študentská firma riešenie?

2) Výrobok alebo služba

Opis výrobkov alebo služieb. Vlastnosti a výhody výrobkov alebo služieb. Cenová stratégia a súčasná fáza vývoja. Vlastnícke práva (akým spôsobom sú/nie sú ošetrené), a možný inovatívny prístup.

3) Operácie

Plán pre výrobu / dodanie výrobku alebo služby, výrobné náklady, marže, komplexnosť operácií, potrebné zdroje.

4) Trh a marketingová stratégia

Opis trhu, analýza konkurencie, identifikácia potrieb a marketingová stratégia, prijatie na trhu a trhové príležitosti, jedinečné schopnosti.

5) Predaj/Podpora predaja

Propagácia a marketingové aktivity študentskej firmy, predajné stratégie, ciele v oblasti predaja, školenia a aktuálny predaj.

6) Riadenie

Organizačná štruktúra a komunikačné štruktúry / aktivity. Schopnosť tímu (porozumenie riadeniu) realizovať stratégiu v súlade s tým, čo sa naučili, prekonanými problémami, ale aj pozitívnou podporou počas fungovania študentskej firmy. Popíšte aj spoluprácu s dobrovoľným konzultantom, prípadne učiteľom.

7) Budúci potenciál študentskej firmy

Budúci potenciál študentskej firmy alebo tiež investičný potenciál. Prezentuje študentská firma predstavy o budúcnosti? Hoci študentská firma funguje len po dobu jedného školského roka, predstavy členov študentskej firmy o budúcnosti majú zásadný význam. Akým spôsobom môže podnikanie pokračovať tak, aby bolo trvalo udržateľné? Chápu členovia tímu, akým spôsobom funguje ich biznis model a na akých zručnostiach a silných stránkach je postavený? Aká je udržateľná konkurenčná výhoda podnikania? Ďalšie kroky – sú realistické na základe ich firemného poslania?

Pravidlá pre zaslanie správy

- ▲ Správa je zaslaná prostredníctvom registračnej karty najneskôr **26. apríla 2021**. Ak je problém s odoslaním cez formulár, je potrebné správu poslať samostatne e-mailom na adresu firma@jaslovensko.sk.
- ▲ Správa musí byť napísaná v slovenskom jazyku.
- ▲ Správa môže mať maximálne 10 strán, nie sú povolené žiadne prílohy. 10 strán nezahŕňa úvodnú (titulnú) a záverečnú (zadnú) stranu.
- ▲ Titulná strana (ktorá nie je zahrnutá v povolených 10 stranách) by mala obsahovať:
 - Názov a logo študentskej firmy
 - Logo JA Slovensko
 - Školský rok
 - Meno učiteľa, prípadne konzultanta / konzulantov.
- ▲ Správa musí obsahovať finančné výkazy študentskej firmy (Prehľad o príjmoch, výdavkoch a výsledku hospodárenia) v štruktúre, ktorá je uvedená vyššie v tomto dokumente. Výkazy prezentované v správe o študentskej firme musia byť overené a podpísané dobrovoľným konzultantom/učiteľom alebo účtovníkom.





- ▲ Správa musí byť odoslaná v PDF formáte. Veľkosť správy je limitovaná na max. 5 MB. Pokiaľ je správa väčšia, kontaktujte programového manažéra (firma@jaslovensko.sk).

Dodatočné odporúčania

Správa by mala byť navrhnutá ako jednotný biznis dokument, nie ako séria správ jednotlivých členov firmy. Správa by mala prezentovať úspechy študentskej firmy.

Správu by mali napísať sami študenti a mala by byť originálna a inovatívna, nie založená na šablóne študentov z predošlých rokov.

Jeden z prístupov, ktorý si študentská firma môže zvoliť, je rozhodnutie požiadať každého člena študentskej firmy/manažéra, o napísanie krátkej správy o svojej činnosti/činnosti oddelenia a následne poveriť jedného člena, aby z týchto správ čerpal informácie do finálneho – konzistentného dokumentu.

- ▲ Správa by mala prezentovať vývoj študentskej firmy – tak jednotlivých členov ako aj tímový vývoj.
- ▲ Mala by zahŕňať štruktúru firmy.
- ▲ Mala by zahŕňať špeciálne aktivity študentskej firmy.
- ▲ Mala by zahŕňať fotografie výrobkov a služieb študentskej firmy.

Interview s porotou

Online interview s porotou poskytuje príležitosť tímu ukázať ako efektívne vie využiť potenciál veľtrhu na prezentovanie svojho podnikania pri ponúkaní produktu potencionálnym zákazníkom. Interview prebehne prostredníctvom MS Teams. Každý tím bude mať na interview s porotou 10 minút (Študenti budú mať cca 2 min. aby predstavili svoju firmu a následne porota cca 8 minút na otázky.)

Čo by mali členovia študentskej firmy zvážiť

Očakáva sa, že členovia súťažného tímu sa budú správať ako na reálnom predajnom veľtrhu a viesť potencionálneho zákazníka predajným procesom až po jeho završenie: počúvanie zákazníka, zodpovedanie otázok, využívanie obchodnej taktiky, a preukázanie znalostí o produkte.

Vystupujú jednotliví členovia ako tím? Má zákazník pocit, že je dôležitou súčasťou procesu? Aké poznatky/skúsenosti vie tím prezentovať po tom, ako jeho členovia sami kreatívne vytvorili koncepciu predaja? Obsahuje prezentácia nejaké originálne aspekty (napr. zaujímavá a zábavná forma prezentovania produktu; kreativita v rozmiestnení stánku; aktivita, ktorá reálne spája produkt alebo študentskú firmu; veci, ktoré pútajú pozornosť (slogany) atď.? Je si súťažný tím vedomý týchto originálnych aspektov prezentácie a načo sú potrebné?

Sú členovia tímu aktívni hneď od začiatku? Majú vedomosti o produkte a študentskej firme? Pomáhajú si členovia tímu navzájom počas interview s porotcami?

Dôležité odporúčania

Ak sa budú študenti pripájať spoločne zo školy alebo iného priestoru z jedného počítača, odporúčame prispôbiť "firemne" aj prostredie, použiť vhodnú dekoráciu. Prostredie môžete samozrejme prispôbiť aj ak sa bude každý z členov tímu pripájať individuálne. Majte pri prezentácii pripravený na ukážku svoj výrobok a buďte pripravení ho porote ukázať a odprezentovať.

Súťažný tím pozostáva iba z tých členov, ktorí študentskú firmu reprezentujú aj vo všetkých ostatných fázach súťaže (študenti uvedení v registračnej karte).

Interview predstavuje "osobné" stretnutie tímu s členmi poroty – najlepšia šanca na interakciu s nimi, kedy môžete zdôrazniť svoj cieľ a vylepšiť dojem, ktorý ste na porotu





spravili počas predchádzajúcich fáz súťaže (fotka, popis tímu/produktu, správa, video). Dbajte na to, keď sa pripravujete na túto fázu súťaže.

Učiteľ môže byť pri interview prítomný, očakáva sa však, že na otázky budú počas interview odpovedať výlučne členovia tímu a učiteľ ostane pasívny.

Video prezentácia

Video prezentácia poskytuje príležitosť ukázať, ako efektívne tím dokáže získať potenciálneho obchodného partnera (napríklad investora, distribútora, atď), a ako nadšene dokáže prezentovať svoje podnikanie pred verejnosťou.

Prezentácia by mala zhrnúť kľúčové skúsenosti, úspechy a neúspechy študentskej firmy, ako sa študenti poučili zo svojich chýb a čo dosiahli, a zároveň preukázať, čo sa počas školského roka v študentskej firme naučili. Nejde o prezentáciu produktu ako takého, očakáva sa profesionálna prezentácia výrobku/služby v kontexte hodnoty, ktorú členovia tímu počas školského roka vytvorili a ich skúseností v študentskej firme.

Ide o starostlivo pripravený prehľad o tom, kto ste, alebo o tom, čo robíte a prečo ste lepší ako ktokoľvek iný. Je to ako vaša biznis vizitka, ale je potrebné prezradiť oveľa viac zhustených informácií v pomerne obmedzenom čase. Čas musíte využiť čo najlepšie na to, aby ste zaujali a to nielen formou, ale hlavne obsahom. Aby si ktokoľvek zapamätal váš nápad, produkt, či firmu a po skončení videa sa chcel dozvedieť viac. V ideálnom prípade by bol ochotný do vašej firmy investovať, alebo sa s vami aspoň stretnúť a porozprávať.

Štruktúra a relevantnosť prezentácie

Rozprávajú študenti jedinečný príbeh svojej firmy, alebo len prezentujú svoje výrobky a služby? Štruktúra prezentácie na pódiu by mala obsahovať:

- ▲ Úvod
- ▲ Výrobky / služby
- ▲ Prioritné oblasti svojej podnikateľskej skúsenosti
- ▲ Vzostupy a pády
- ▲ Učenie sa a neustále zlepšovanie podnikania, inovatívne a úspešné zavádzanie nových nápadov v študentskej firme
- ▲ Pohľad do budúcnosti
- ▲ Záver

Sú počas vystúpenia prezentované oblasti dôležité pre výkonnosť podnikania? Poskytuje prezentácia profesionálnu prezentáciu výrobku / služby v súvislosti s hodnotou, ktorú vytvorila študentská firma a skúsenosťami, ktoré získali členovia tímu (na rozdiel od reklamného spotu na výrobok/službu)? Poukazuje prezentácia na neustále zlepšovanie podnikateľských operácií členov tímu s odkazom na chyby, ktoré urobili a úspechy, ktoré dosiahli? Pretavili sa úspechy a neúspechy do inovatívnych nápadov, ktoré boli realizované študentskou firmou a vyústili do nových poznatkov?

Otázky, ktoré by mala Vaša video prezentácia zodpovedať

- ▲ Zhrnul tím kľúčové skúsenosti a úspechy študentskej firmy?
- ▲ Bola to profesionálna prezentácia produktu v kontexte hodnoty, ktorú vytvorili a skúseností, ktoré pri tom získali?
- ▲ Podarilo sa tímu prerozprávať svoj jedinečný príbeh spôsobom zaujímavým pre cieľovú skupinu prezentácie?
- ▲ Korešpondovala prezentácia s imidžom študentskej firmy?
- ▲ Môžete zahrnúť aj tieto otázky:
 - Čo je vašim produktom alebo službou? *Stručne opište, čo chcete predávať.*





- o Aký je váš trh? V akom odvetví je? Akú veľký podiel trhu prezentuje? Kto sú vaši zákazníci?
- o Aký je váš príjmový model? Akým spôsobom očakávate, že budete zarábať peniaze?
- o Kto stojí za spoločnosťou/nápadom? Povedzte niečo o sebe a svojich úspechoch. Ak máte okolo seba tím alebo silných poradcov, kto sú a v čom je ich prínos.
- o Kto sú vaši konkurenti? Úspešná konkurencia môže byť výhodou - potvrdzuje, že váš biznis model a/alebo koncept funguje.
- o Aká je vaša konkurenčná výhoda? Povedzte, v čom je váš nápad iný a prečo máte pred konkurenciou výhodu/náskok. Lepšie distribučné kanály? Kľúčoví partneri? Originálna technológia?

Dodatočné informácie k prezentácii

Video prezentácia pre Veľtrh podnikateľských talentov môže mať maximálne 2 minúty - natočte ju kamerou, mobilom, tabletom, alebo ju pripravte formou prezentácie s komentárom. Použite formát 16:9, bez ruchu okolia, zvolte svetlé prostredie, nie ďaleko od mikrofónu. Prezentáciu pripravte v slovenčine alebo cudzom jazyku so slovenskými titulkami.

Video nahrajte na youtube a pošlite nám link spolu s registračnou kartou (najneskôr v pondelok 26. apríla 2021).

