

## Spríevodca pre účastníkov Veľtrhu podnikateľských talentov 2024

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 zväziť a prezentovať voči hodnotiacej porote vhodné prvky svojho jedinečného príbehu.

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 súčiastiach veľtrhu:

### Správa o činnosti študentskej firmy

- ◀ [Obsah, štruktúra správy](#)
- ◀ [Pravidlá pre zaslanie správy](#)
- ◀ [Dodatočné odporúčania](#)

### Interview vo výstavnom stánku

- ◀ [Čo by mali členovia študentskej firmy zväziť](#)
- ◀ [Dôležité upozornenia](#)

### Prezentácia na pódiu

- ◀ [Štruktúra a relevantnosť prezentácie](#)
- ◀ [Prezentačné zručnosti a vizuálne pomôcky, originalita](#)
- ◀ [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, štruktúra správy**

Každá správa o činnosti študentskej firmy by mala obsahovať:

#### ◀ 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.)

#### Analýzu celkovej podnikateľskej výkonnosti a ziskovosti

Nemala by presahovať jednu stranu. Prezentuje ziskovosť študentskej firmy – odkiaľ pochádza zisk a ako vzniká (marža verzus zisk, fixné verzus variabilné náklady). Vysvetľuje faktory ziskovosti, ako je podnikanie škálovateľné a ako by sa príjmy, výdavky 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.

#### 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:

- 1) plánovanej výške zisku a návrhu na jeho rozdelenie,
- 2) potrebných finančných zdrojoch a ich využití,
- 3) kapitále získanom od akcionárov,
- 4) finančné predikcie,
- 5) 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 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.

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	
<b>Príjmy SPOLU (r. 01 + r. 02 + r. 03 + r. 04)</b>	<b>05</b>		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.16 z výkazu 1)	008	
Iné výdavky	09		<b>Zostatok peňazí na rozdelenie (r. 006- r. 007 - r. 008)</b>	<b>009</b>	
<b>Výdavky SPOLU (r. 06 + r. 07 + r. 08 + r. 09)</b>	<b>10</b>		Rozdelenie čistého zisku		
Výsledok hospodárenia				Č.r.	Suma
	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		<b>Zostatok po rozdelení (r. 009 - r. 010 - r. 011 - r. 012)</b>	<b>013</b>	
Daň z príjmu študentskej firmy splatná do JA Slovensko	15				
<b>Čistý zisk / Strata (r. 13 - r. 15)</b>	<b>16</b>				

## ◀ Popis podniku

Očakáva sa, že správa poskytne podstatné informácie a bude prehľadná. Okrem uvedených skutočností 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 ošetrované), 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 8. apríla 2024. Ak je problém s odoslaním cez formulár, je potrebné správu poslať samostatne e-mailom na adresu [firma@jaslovensko.sk](mailto: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 / konzultantov.
- ◀ 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 programovú manažérku e-mailom na [firma@jaslovensko.sk](mailto: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 – jednotlivých členov ako aj tímu.
- ← Mala by zahŕňať štruktúru firmy.
- ← Mala by zahŕňať špeciálne aktivity študentskej firmy.
- ← Mala by zahŕňať fotografie výrobkov a služieb študentskej firmy.

## Interview vo výstavnom stánku

Interview v stánku poskytuje príležitosť tímu ukázať ako efektívne vie využiť potenciál veľtrhu na prezentovanie svojho podnikania a predajných techník pri ponúkaní produktu potencionálnym zákazníkom.

### 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 zavŕšenie: počúvanie zákazníka, zodpovedanie otázok, využívanie obchodnej taktiky, a preukázanie znalostí o produkte.

Je stánok integrálnou súčasťou predajného procesu alebo pôsobí iba „sólovo“? Vystupujú osoby v stánku ako tím? Má zákazník pocit, že je dôležitou súčasťou procesu? Aké vizuálne pôsobenie má stánok? Je účel stánku jasný a v súlade s vizuálnym nastavením? Je relevantný pre spoločnosť samotnú alebo jej produkt? Je možné odhadnúť, ak sa na stánok pozeráme z diaľky, čím sa študentská firma zaoberá? Aká je dostupnosť a kvalita propagačných materiálov? Aké poznatky/skúsenosti vie tím prezentovať po tom, ako jeho členovia sami kreatívne vytvorili koncepciu stánku? Obsahuje stánok 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 stánku a načo sú potrebné?

Očakáva sa, že tím ukáže schopnosť, ako vie na mieru vytvoriť aktivity v stánku, aby uspokojili rôzne potreby rozličných zákazníkov. Sú členovia tímu aktívni hneď od začiatku? Majú vedomosti o produkte a študentskej firme? Preukazujú záujem o zákazníkov? Sú dobrými poslucháčmi? Snažia sa o poskytnutie riešení pre potreby zákazníkov? Používajú stánok na podporu prezentácie? Ako dlho im trvá, kým prejdú k predaju? Sú schopní doviesť zákazníka k rozhodnutiu/uzatvoreniu obchodu? Pomáhajú si členovia tímu navzájom pri práci v stánku ako aj počas interview s porotcami?

## Dôležité upozornenia

Stánok musí obsahovať: názov študentskej firmy a názov školy, v ktorej firma pracuje, výrobok a/alebo ukážku služby a úspechy študentskej firmy v predajnosti a finančných výsledkoch.

Správa študentskej firmy musí byť dostupná návštevníkom stánku alebo porotcom, avšak iba na vyžiadanie. Súťažný tím pozostáva iba z tých členov, ktorí študentskú firmu reprezentujú aj vo všetkých ostatných fázach súťaže (študenti uvedení v registračnej karte).

Interview vo výstavnom stánku 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). Dbajte na to, keď sa pripravujete na túto fázu súťaže.

- ← Učiteľ môže byť prítomný v stánku, očakáva sa však, že na otázky budú počas interview odpovedať členovia tímu a učiteľ ostane pasívny.
- ← Porotcovia tiež môžu využiť príležitosť na pozorovanie tímu v akcii počas prezentácie verejnosti/návštevníkom stánku.

## Prezentácia na pódiu

Prezentácia na pódiu 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.

## 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?

## Prezentačné zručnosti a vizuálne pomôcky, originalita

Využíva prezentujúci tím nástroje na udržanie kontaktu s publikom, ako je využitie humoru, svižnosť a pohyb v prezentácii? Je humor publikom dobre prijímaný? Je pri prezentácii na pódiu cítiť tímového ducha? Ide o "tímovú prezentáciu" alebo skôr o prezentáciu niekoľkých

jednotlivcov? Pomáhajú prezentačné techniky posolstvu / obsahu prezentácie? Vizuály, ako sú obrázky, symboly, modely, kľúčové slová, podporujú ústnu prezentáciu tvorivým spôsobom a nie sú len opakovaním toho, o čom hovoríte.

Či už svoju študentskú firmu prezentujete v profesionálnom štýle alebo štýle, ktorý korešponduje s imidžom študentskej firmy, očakáva sa, že bude originálna. Originalita môže mať rôzne podoby, ako sú pohyby na javisku, ktoré upútajú publikum, vizuálne efekty, ktoré sú originálne alebo prekvapujúce, inovatívna štruktúra prezentácie, humor, a pod.

### **Dodatočné informácie k prezentácii**

- ← Tímy prihlásené do kategórie Company of the Year Competition musia absolvovať prezentáciu na pódium v anglickom jazyku, avšak nesúťažne (nebudú oceňovaní). Všetky ostatné tímy sa zúčastňujú kategórie súťažne a prezentujú v slovenčine.
- ← Časová dotácia prezentácie je maximálne 4 minúty. Prezentácia by nemala trvať menej ako 3 minúty. Všetky súčasti týkajúce sa prezentácie (napríklad videá, hudba), musia byť uskutočnené v rámci prideleného časového úseku.
- ← Prezentácie sa musia aktívne zúčastniť všetci členovia súťažného tímu (každý musí na pódium vyjsť a prispieť hovoreným slovom), pričom prezentáciu môžu viesť výlučne členovia súťažného tímu. Učiteľ, resp. niekto mimo tímu, môže pre tím "odklikávať" prezentáciu v počítači.
- ← Štýl prezentácie by mal byť biznis, ale môže byť aj odľahčená humorom.
- ← K dispozícii bude 1 prezentér a 2 mikrofóny.
- ← Študenti môžu pri prezentácii používať rekvizity, tieto si však musia zabezpečiť vo vlastnej réžii a musia byť jednoducho prenesiteľné na pódium a z pódia.
- ← \*Pre technické zabezpečenie bezproblémového prehrávania prezentácií je potrebné najneskôr v pondelok 8. apríla 2024 zaslať pripravenú prezentáciu prostredníctvom registračnej karty alebo e-mailom na adresu firma@jaslovensko.sk (v elektronickom formáte vrátane akýchkoľvek jej súčastí). Pri prezentovaní nebudete mať prístup k internetu. Povoleným formátom je len .PDF alebo MS PowerPoint (resp. prezentácia musí byť spustiteľná v MS PowerPoint). Po danom termíne, ani v deň veľtrhu už nebude možné robiť v prezentácii žiadne zmeny ani k nej pridávať žiadne ďalšie súčasti. Ak sú posielané súbory väčšie ako 2 MB, pošlite ich e-mailom na adresu firma@jaslovensko.sk, ak sú väčšie ako 20 MB, môžete ich poslať cez externé úložiská, napr. [www.wetransfer.com](http://www.wetransfer.com) , [www.ulozto.cz](http://www.ulozto.cz) .