

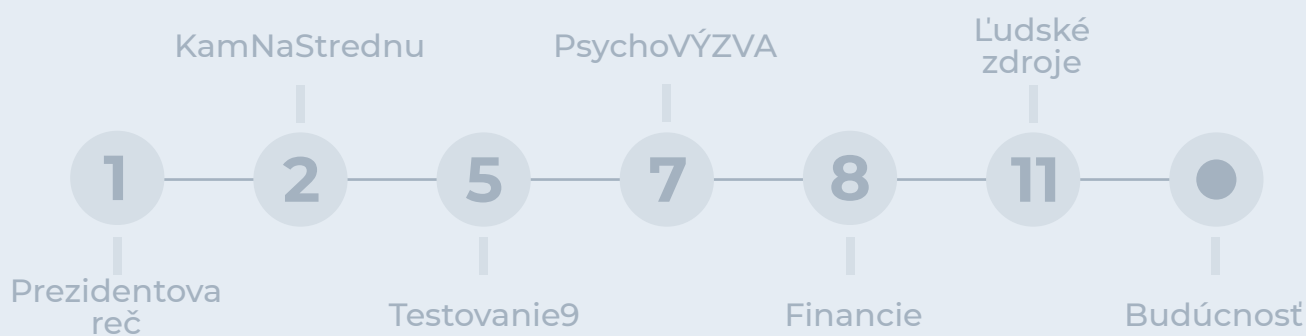
VÝROČNÁ SPRÁVA



Učiteľ:
Ing. Mariana Veličová

 **JA Slovensko**
Conducted by Junior Achievement® Worldwide
2019/2020

ÚVOD



Ciel'

Poskytnúť bezkonkurenčnú hodnotu pre študentov pomocou najmodernejších aplikácií. Byť spoľahlivým partnerom pre našich zákazníkov a dať im možnosť dosiahnuť svoje ciele.

Vízia

Stať sa uznávanou firmou na Slovenskom trhu a jedným z leaderov na trhu edukatívnych IT riešení.

Byť dôveryhodným partnerom pre zákazníkov pričom doručujeme pridanú hodnotu.

Stať sa preferovaným dodávateľom pre vlády, školy a študentov.

Modernizovať staré IT systémy a vymeniť papier, zošity a učebnice pomocou inovatívnych riešení.

Vyhrať významné projekty poskytovaním najlepších produktov a služieb na trhu.

Stratégia

Zaistiť dlhotrvajúcu prosperitu a stabilitu firmy.

Vytvárať, posilňovať a rozširovať vzťahy s klientmi a partnermi.

Rozšíriť rozsah a kvalitu poskytovaných služieb s dôrazom na podporu súčasných a nových produktov.

Spraviť prácu učiteľov zvládnuteľnejšiu a efektívnejšiu pomocou moderných riešení.

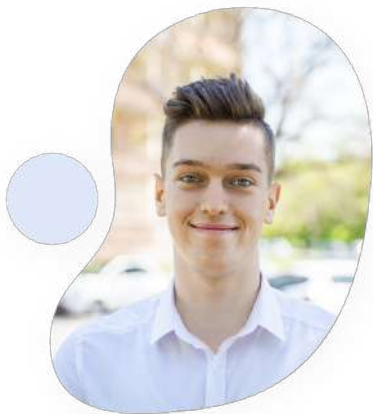
Spraviť každodenný život študentov príjemnejší.

Splniť očakávania akcionárov a poskytnúť im hodnotu.

PREZIDENTOVA REČ

Viktor Nagy

President



Začiatok Halo-Ware

Dáva mi nesmierne potešenie a hrdosť, keď tvrdím, že Halo-Ware začalo svoju cestu v priemysle IT riešení. Teraz je dôležitým prispievateľom pre vlády, školy a študentov na Slovensku. Úspech sa odráža od ťažkej práce a vytrvalosti 14 oddaných pracovníkov, ktorí pracovali pre úspech firmy.

Čo robíme

Ako firma v tak dynamickom priemysle ako IT, nepochybne, držíme krok s veľkými dodávateľmi systémov modernizujúce školstvo, ale takisto prinášame vlastné riešenia a na to som hrdý. Výborným príkladom je naša nová aplikácia Testovanie9, ktorá bola vytvorená a doručená na trh ako rozšírenie nášho hlavného produktu KamNaStrednu. Pomáha prestať plytvanie papieru, ktorý by sa inak využil na prípravu na tieto testy. Takto prinášame pohodlie naším zákazníkom. Ukazuje smer, ktorým sa chceme pustiť - pracovanie na riešeniach, ktoré vie uspokojiť, niekedy konkrétne, potreby našich zákazníkov.

Tím Halo-Ware

Ak sa bavíme o zákazníkoch - sme potešení, že sme boli schopní pomôcť vyše 9000 študentom. Toto je takisto vďaka našim skvelým pracovníkom. Halo-Ware pozostáva zo 14 členov, ktorí sú ochotní dať 100% tomu čo robíme. Ich snaha nám umožnila zrealizovať viaceré projekty, vďaka ktorým môžeme pomôcť ešte viacerým študentom a poskytnúť hodnotu našim partnerom.

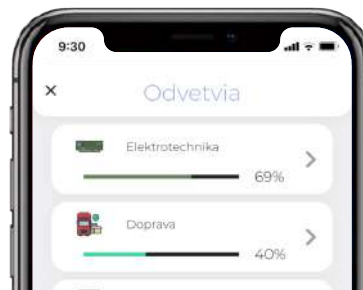
Pilere Halo-Ware

Poskytovať študentom hodnotu, zmodernizovať školské systémy, zaobchádzať dôstojne a postupne prekonávať očakávania akcionárov. Na týchto cieľoch sme vytvorili Halo-Ware.

KamNaStrednu

Mobilná a webová aplikácia

KamNaStrednu je náš hlavný produkt. Ako deviataci sme mali rovnaké problémy, konkrétne s voľbou strednej školy. Toto bola iskra pre nápad o vytvorení aplikácie, ktorá pomáha žiakom základných škôl s výberom ich.



Problém

Veľa žiakov základných škôl si nedokáže vybrať strednú školu. Vyše 64% ľudí má prácu, pre ktorú sa neučili.

Riešenie

Naša aplikácia pomáha študentom s výberom správnej strednej školy. Takto sa zníži počet ľudí v práci rozdielnej ako čo študovali.

Prečo?

Vieme, že veľa ľudí sa nerozhodlo pre tú správnu strednú školu. Chceme pomôcť čo najviac študentom a urobiť ich život lepším.

Výhody

Študenti si môžu prezrieť list všetkých stredných škôl v ich regióne a nájsť ich na interaktívnej mape.



1 Kvíz

Žiaci základných škôl odpovedajú na jednoduché otázky overené odborník.

3 Zoznam

Študenti i rodičia si môžu prezrieť list všetkých stredných škôl, filtrovaný podľa odboru.

2 Výsledky

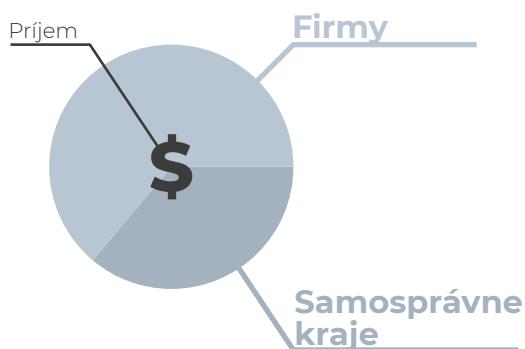
Po dokončení kvízu, aplikácia poskytne študentovi list s odborními relevantnými ich odpoveďami.

4 Mapa

Vbudovaná interaktívna mapa poskytuje študentom i rodičom polohy stredných škôl v ich regióne.

KamNaStrednu

Business Model



Reklamy pre klientov

Jedným z našich tokov príjmu je propagácia tovaru a služieb na predaj cez našu aplikáciu.

Licencia, údržba a úpravy

Licencie predávame rôznym regiónom, takisto im ponúkame údržbu za mesačný poplatok. Účtujeme väčšiu cenu ak po nás chcú aplikáciu prispôsobiť.

Konkurenčný Trh

Naši najväčší konkurenti sú webové portály s databázami stredných škôl v regiónoch. Ale ani jeden z týchto portálov nepomáha študentom s výberom stredných škôl. A presne toto robí našu aplikáciu jedinečnú. Je modernám, transparentná a jednoduchá. So všetkými týmito vlastnosťami naša aplikácia vyniká na trhu.

Zákazníci

Našimi hlavnými zákazníkmi sú domáce vlády. Snažíme sa dostať našu aplikáciu všade na Slovensku. Vlády sú veľmi zaujaté lebo aplikácia pomáha ich študentom byť lepšie informovaný a tak sa rozhodovať.



Žiak deviatego ročníka



Rodič

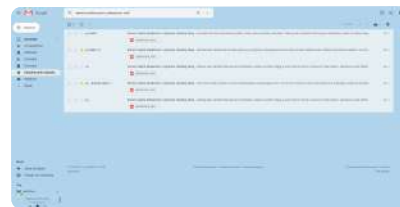


Výchovný poradca

KamNaStrednu

E-Mailový marketing

E-Mailový marketing je efektívny nástroj na komunikáciu. Poslali sme emaily stovkám základným škôl, kde sme zdôraznili problém študentov, ktorý pracujú na miestach, ktoré sú nerelevantné ich štúdiu. Ponuka bezplatného riešenia k tomuto problému nám dosiahla vysokú mieru adopcie.



t

Sociálne média

Instagram i Facebook boli našimi hlavnými nástrojmi marketingu. Využili sme platené reklamy pre KamNaStrednu a využívaním týchto kanálov sme dosiahli viac stiahnutí ako organicky. Naše sociálne profily ukazovali všetky výhody našej aplikácie. Najúspešnejšia bola know-how séria "SpoznajNašuAppku", kde sme vzali používateľov skrz aplikáciu a vysvetlili každý detail.



Workshopy

Robíme maximum pre našich zákazníkov! Zorganizovali sme workshopy pre základné školy. Na tom, že či si žiaci už stredné školy vybrali, nezáleží, pretože z našej skúsenosti vieme a potrebovali sme im povedať ako dôležité je vzdelanie a najlepšie čo môžu spraviť je urobiť správny prvý krok. Zároveň nám podali ich pocity z aplikácie a s mnoho novými názormi sme mohli implementovať nové vlastnosti a urobiť ju ešte prístupnejšiu.

Cashflow

Operačné náklady

-109,50€

Museli sme platiť reklamu pre zabezpečenie väčšej miery adopcie našej aplikácie a miezd pre vývojárov.

Reklamy pre klientov

+700€

Predaj licencie

+400€

Predaj licencie Bratislavskému samosprávnemu kraju.

TESTOVANIE9

Doteraz bola príprava na finálne testovanie bolestivé a nepohodlné pre deviatakov. Takisto bolo používané nadmerné množstvo papiera. Aplikácia Testovanie9 robí túto prípravu pohodlnejšiu a šetrí planétu.

Bez našej aplikácie



Kľúč s odpoveďami

Žiaci si musia svoje odpovede porovnať s priloženým kľúčom.



Nejasnosť

Žiaci si musia sledovať pokrok manuálne.



Plytvanie papierom

V mnoho školách učitelia tieto testy tlačia čím plytvajú papier.



15 642 000 stromov býva vyrúbaných ročne iba na tlač prípravných testov.

With our app



Automatizované

Aplikácia automaticky známkuje prípravné testy.



Štatistiky

Testovanie9 sleduje informácie, ako napr. percentá, ubehnutý čas, atď.



Ekologické

Ak používate našu aplikáciu, nie je potreba tlačiť nijaké strany.



Prípravte sa na finálne testovanie hocikde a hocikedy s našou aplikáciou!



Prečo to robíme?

Iba pred pár rokmi sme čelili rovnakej príprave na finálne testovanie a vieme uznať, že to bolo nepohodlné a plytvalo to mnoho papiera.

TESTOVANIE9

Biznis Model

Webové portály si môžu zakúpiť licenciu na túto aplikáciu na dobu jedného roku. Nechávame našich zákazníkov, aby si vybrali, ktoré vlastnosti chcú mať v ich aplikácii, pričom účtujeme za každú jednu záležiacu na ich funkčnosti. Ponúkame propagáciu firmám, ktoré by sa chceli zamerať na žiakov základných škôl.

Sociálne Média

Použili sme Instagram a Facebook, aby sme žiakom ukázali, ako jednoduchá je príprava pre Testovanie9. Oddelenie marketingu zdieľalo všetky nové vlastnosti aplikácie a ukázali ako funguje ešte pred tým ako bola verejne vydaná.



500+

Web



11500+

Zodpovedaný otázok



9000+ min

Strávený čas v aplikácii

Analýza Trhu

Existuje mnoho stránok s takýmito testami, ale všetky sú rovnaké. Na druhej strane, naša aplikácie testy automaticky známkuje a obsahuje vlastnosti, ktoré ju robia absolútne jedinečnou.

Cashflow

Operačné náklady

-36,50€

Tieto peniaze boli využité na zaplatenie reklám pre zabezpečenie väčšej miery adopcie a miezd pre vývojárov.

Reklamy pre klienta

+100€

PsychoVÝZVA

Rozmýšľali ste niekedy nad tým ako by ste sa zlepšili, keby ste využívali váš čas efektívnejšie? Veľa ľudí plytvá voľným časom. Vytvorili sme túto aplikáciu, aby sme im pomohli ho využívať efektívnejšie.

Hlavný Cieľ

Aplikácia poskytuje užívateľovi úlohy na zdokonaľovanie seba samého. Tieto úlohy zaručia, že využívate čas efektívnejšie. Dokončením týchto úloh sa užívatelia zlepšia vo všímavosti, sociálnom styku, vďačnosti, znalosti vlastných silných a slabých stránok, atď.

Tieto úlohy spísala skupina psychológov. Toto je garantovaná kvalita.



Marketingová Persona

Sarah

Administratívna pracovníčka



Vek: 28 **Bydlisko:** Bratislava

Vzťah: single

Vzdelanie: higher education

Práca: Administratívna
Chcela by lepšiu prácu v budúcnosti.

Záujmy: Vzdelanie, sociálny styk, zdokonaľovanie sa, príroda, ekológia, túry

Business Model

This application licence has already been **sold** to Otvorená Hra. It was built to be reworked with ease, allowing us to sell it over and over again to **different customers**.

Cashflow

Operačné náklady

-7,50€

Jediný výdavok, ktorý sme museli dať do vývoju aplikácie, bola mzda pre vývojára

Predaj licencie

+200€

FINANČNÁ SPRÁVA

Financial Report

Oddelenie financií bolo zodpovedné za finančnú administráciu a všetky právne úkony. Na začiatku účtovného obdobia, firma získala základné imanie v množstve 500,00€ predajom 100 akcií s nominálnou hodnotou 5€ za akciu. Prehľad aktuálnej finančnej situácie je preukázaná v nasledujúcich tabuľkách.

A	Predaj tovaru	+3327,30€
B	Príjem z aplikácií	+1400,00€
C	Ostatné príjmy	+130,00€
D	Celkové príjmy (A+B+C)	+4857,30€
E	Nákup tovaru	-3070,29€
F	Výdavky na aplikácie	-266,58€
G	Mzdy a bonusy	-979,00€
H	Ostatné výdavky	-112,41€
I	Celkové výdavky (E+F+G+H)	-4428,28€
J	Zisk (D-I)	429,02€
K	Daň z príjmu (J-85%(15%daň))	-64,35€
L	Zisk po zdanení (J-K)	364,67€
M	Rozpočet zisku po zdanení (M+N)	364,67€
N	Dividendy	-250,00€
O	Charita	-114,67€

FINANČNÁ SPRÁVA

A

Predaj v kaviarni +2653,06€
Predaj tričiek +674,24€

B

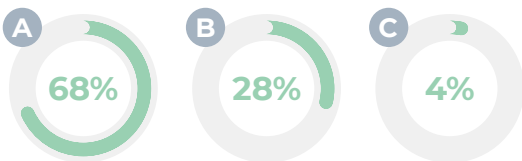
KamNaStrednu +1100,00€
Testovanie9 +100,00€
PsychoVÝZVA +200,00€

E

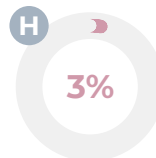
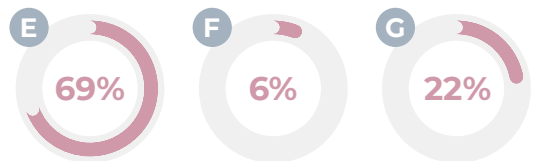
Tovar do kaviarne -2460,29€
Nákup tričiek -610,00€

F

KamNaStrednu -80,00€
Testovanie9 -20,00€
Licencia -166,58€
Účty vývojárov, hosting, domény

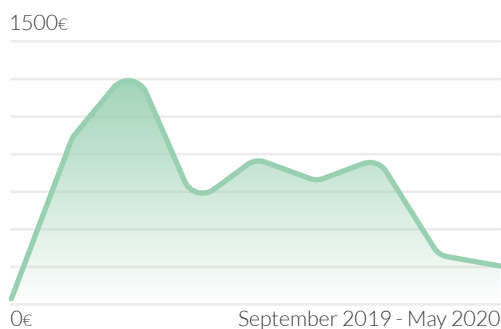


Celkové príjmy

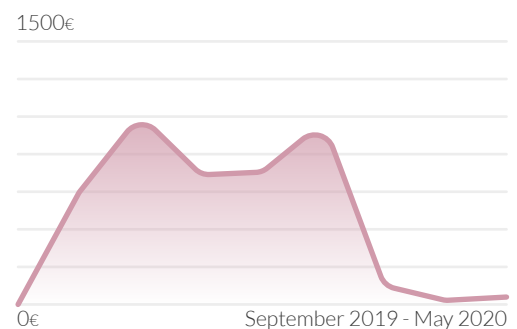


Celkové výdavky

Príjmy



Výdavky



FINANČNÁ SPRÁVA

Súčasný Majetok:

I	Majetok	0,00€
II	Dlžníci	0,00€
III	Hotovosť v banke	79,72€
IV	Hotovosť na ruke	849,30€
V	CELKOVÝ SÚČASNÝ MAJETOK (I+II+III+IV)	929,02€

Súčasnú Dlhy:

VI	Prečerpanie bankového účtu	0,00€
VII	Pôžičky	0,00€
VIII	Veritelia	0,00€
IX	Daň z príjmu	64,35€
X	DPH	0,00€
XI	Celkové súčasné dlhy	64,35€
XII	ZOSTATOK (V-XI)	864,67€

Akcie:

XIII	Vydané základné imanie: akcie od 5€	500,00€
XIV	Výsledok hospodárenia	364,67€
XV	Fondy akcionárov (XIII+XIV)	864,67€



Overila
Ing. Mariana Veličová
Učiteľka aplikovanej
ekonomiky

L'UDSKÉ ZDROJE

Hlavným cieľom ľudských zdrojov firmy Halo-Ware je, aby každý mal medzi sebou dobrý vzťah, bol motivovaný a aby šiel do všetkého na plný záväzok. Dodržanie/Dodržiavanie morálky a dôslednosti pri zachovaní priateľského kruhu nebolo najprv jednoduché, ale dnes to už nie je žiadny problém.

T

Motivačné pohovory

Základ činnosti ľudských zdrojov/oddelenia ľudských zdrojov boli motivačné rozhovory. Ihneď po nástupe do funkcie, viceprezident začal prípravu. Počas klasického nástupného rozhovoru, zamestnanci takisto podstúpili aj motivačným rozhovorom, počas ktorého si objasnili svoje silné a slabé stránky.

Teambuildingy

Hlavný dôvod na zdržanie sa? v Halo-Ware sú teambuildingy. Je to výborná možnosť ako sa spolu zabaviť, lepšie spoznať svojich kolegov a posilniť vzťahy vo firme, buď už osobne či na internete/online. Oddelenie (ľudských zdrojov) sa snaží organizovať tieto stretnutia dvakrát do mesiaca.

Dochádzka a jej záznam

Ako softvérová firma, dochádzka je zaznamenávaná elektronicky použitím webového programu od Googlu - Google Sheets. Z tabuliek je možné určiť kto a kedy chýbal alebo na čom v ten deň pracovali. Ak člen oddelenia ľudských zdrojov nie je prítomný, tak sa dochádzka rieši pomocou webovej aplikácie aSc EduPage, kde pomocou školského systému na báze NFC čipov a karty ISIC sa dá určiť s istotou kto nebol v práci.



Odmeňovanie zamestnancov

"Neexistuje nič ako obed zadarmo!", Pravdepodobne už každý toto počul, keď chceli niečo od niekoho zadarmo. Úloha oddelenia ľudských zdrojov je platenie miezd zákazníkom. Ale zároveň, Halo-Ware odmeňuje zákazníkov aj inak. Prezident firmy spolu s viceprezidentom ľudských zdrojov zabezpečili dvom zamestnancom miesto na medzinárodnom programe Erasmus+. Takisto sa bavíme aj o finančných odmenách či malých daroch.



BUDÚCNOSŤ

Vďaka ťažkej práci sme dokázali vytvoriť zároveň malé i stredné projekty. Podstatná časť tohto úspechu bolo široké portfólio a rôznorodosť našich produktov a služieb poskytnuté rôznym segmentom trhu. Využili sme potenciál projektov na zákazku v komerčnom i vládnom segmente.

Expandovanie

Hlavný cieľ Halo-Ware v nasledujúcich mesiacoch je rozšíriť dosah našich produktov.

Vidíme obrovský potenciál v rozšírení nášho hlavného produktu KamNaStrednu do ostatných krajín. Upravením aplikácie na splnenie očakávaní zahraničných krajín vieme dosiahnuť viac žiakov a prípadne vytvoriť nové partnerstvá.

Ekológia

Šetrenie stromami znížením papierového odpadu je tiež možné cez prípravu na maturitu?? Plánujeme priniesť ekologické riešenie do stredných škôl rovnako ako sme spravili pri základných školách.

Technologická znalosť našej firmy nám povoľuje doručiť softvérové riešenia pre podniky na zákazku, ktoré predvídame, že ich bude ešte viac kvôli COVID-19 pandémie. Krátkodobé projekty ako vývoj softvéru pre podniky je dôležitý zdroj príjmov pre Halo-Ware. Tieto projekty poskytujú potrebné prostriedky na tvorbu dlhodobých projektov, starajú sa o zamestnancov a pridávajú hodnotu pre akcionárov.

Kontakt

Výročná správa roku 2019 bola uverejnená v máji roku 2020 a je to verejne dostupný dokument. Elektronická verzia je dostupná na stiahnutie na stránke www.haloware.sk

Sídlo a fakturačná adresa

Halo-Ware JA Firma, Hálova 16,
851 01 Bratislava

Poštová adresa a kontakt

Halo-Ware JA Firma,
Hálova 16, 851 01 Bratislava
TEL: +421 918 915 261
MAIL: haloware16@gmail.com