

VÝROČNÁ SPRÁVA

2025 – 2026 UČITEL': ING. EVA MIZERÁKOVÁ

AVERIS, Š. F.

AS
AVERIS

Kontaktné údaje:
Averis, š. f.
Obchodná akadémia
Ul. Kálmána Kittenbergera 2
934 40 Levice

ig: averis_oalevice
tt:averis_oalevice
fb: š.f. Averis - OA Levice
mail: averisoalv@gmail.com



ZHRNUTIE

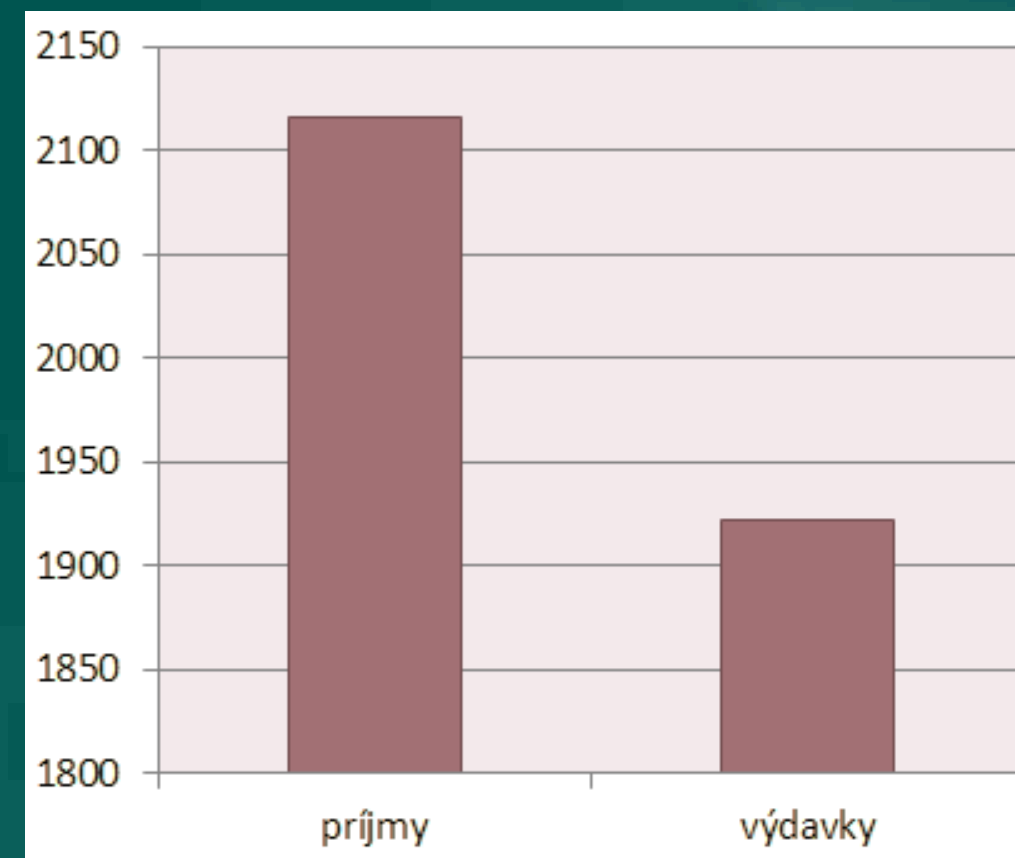
AVERIS, š. f. bola založená s cieľom priniesť na trh produkt, ktorý reflektuje rastúci dopyt po zdravších a nutrične hodnotných alternatívach v segmente snackov. Od svojho vzniku sa spoločnosť zameriavala na vývoj riešenia kombinujúceho kvalitu, funkčnosť a atraktívnu chuť. Výsledkom je ovocný čips - inovatívny produkt predstavujúci modernú alternatívu k tradičným pochutinám s vysokým obsahom cukru a aditív.

Produkt je navrhnutý tak, aby spĺňal požiadavky spotrebiteľov orientovaných na zdravý životný štýl. Firma počas svojho pôsobenia úspešne zvládla proces vývoja, výroby a uvedenia produktu na trh, pričom sa sústredila na kvalitu, efektivitu a budovanie značky.



OBSAH

1. Zhrnutie
2. Naša cesta
3. Profil spoločnosti
4. Problém a riešenie
5. Produkt a výroba
6. Marketing
7. Cena a distribúcia
8. Propagácia
9. Finančná analýza
10. Zhodnotenia a budúci vývoj



NAŠA CESTA

START

September 2025

Založenie firmy, spoznávanie členov tímu a rozvoj komunikačných a tímových zručností.



Október 2025

Vznik prvého nápadu na produkt.



December 2025

Riešenie problémov a neúspechov pri výrobe prvého produktu.



Január 2026

Vznik nového produktového nápadu a začiatok jeho výroby.



Apríl 2026

Pokračovanie v predaji výrobkov, príprava na Veľtrh podnikateľských talentov a ukončenie činnosti firmy.



Marec 2026

Realizácia prvého predaja produktu, mediálne vystúpenie v TV novinách Markíza a postup do finále národného kola Veľtrhu podnikateľských talentov.

FINISH

PROFIL SPOLOČNOSTI

AVERIS, š. f. je študentská firma založená v rámci vzdelávacieho programu JA Slovensko ktorej cieľom bolo simulovať reálne podnikateľské prostredie.

Spoločnosť fungovala ako plnohodnotný podnikateľský subjekt so zameraním na výrobu a predaj potravinárskeho produktu.

Hlavné oblasti činnosti:

- vývoj produktu
- výroba
- marketing a predaj
- finančné riadenie

Organizačná štruktúra bola rozdelená do funkčných oddelení: financie, výroba, marketing a ľudské zdroje, čo umožnilo efektívne riadenie procesov a jasné rozdelenie kompetencií.

Soňa Havranová
Prezidentka š. f.



PROBLÉM

Na dnešnom trhu sa nachádza veľké množstvo rôznych snackov, ktoré sú chutné a rýchlo dostupné, no často obsahujú vysoké množstvo cukru, tukov, umelých prísad a konzervantov.

Takéto produkty neposkytujú telu potrebné živiny a pri pravidelnej konzumácii nemajú pozitívny vplyv na zdravie.

Mnoho ľudí si pritom počas dňa chce dopriať niečo malé a chutné, zároveň však hľadá zdravšiu alternatívu, ktorá by bola prirodzená, výživná a vhodná aj pre aktívny životný štýl.

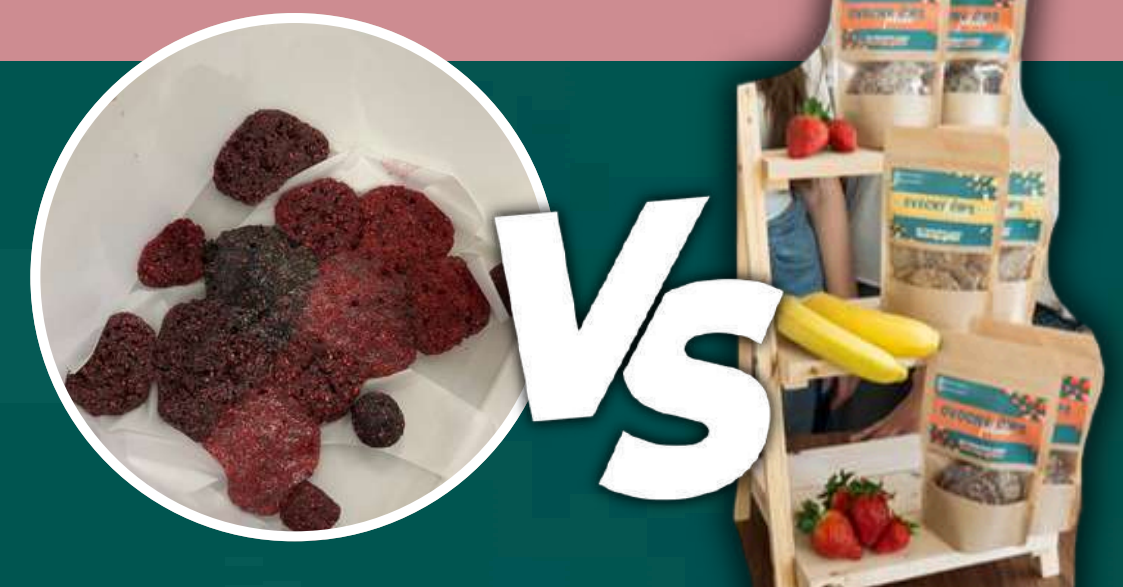
Problémom však zostáva, že nie vždy je jednoduché nájsť snack, ktorý by bol nielen chutný a praktický, ale zároveň aj nutrične hodnotný a vyrobený z kvalitných, prirodzených surovín.

RIEŠENIE

Na uvedený problém reagujeme naším ovocným čipsom, ktorý predstavuje zdravšiu a chutnejšiu alternatívu bežných snackov.

Ovocný čips je vyrobený z lyofilizovaného ovocia, mletých orechov a inulínu – prírodnej vlákniny, ktorá podporuje správne trávenie, doplnených o malé množstvo vody.

Naším cieľom je priniesť zdravý, chutný a inovatívny produkt pre široké spektrum zákazníkov a prispieť tak k podpore zdravšieho životného štýlu.



PRODUKT

AVERIS, š. f. ponúka zdravý a inovatívny produkt – ovocný čips, ktorý vznikol s cieľom podporiť zdravší životný štýl. Ide o chutný a praktický snack určený pre ľudí, ktorí si chcú dopriať malé občerstvenie počas dňa, no zároveň im záleží na kvalite a zložení potravín.

Výsledkom je chutný a výživný snack s jednoduchým a prirodzeným zložením. Naším cieľom je ponúknuť zdravšiu alternatívu k bežným snackom, ktoré často obsahujú vysoký podiel cukru, umelé farbivá či konzervanty. Ovocný čips tak predstavuje produkt, ktorý spája príjemnú chuť s dôrazom na kvalitu a prirodzenosť surovín.



VÝROBA

Ovocný čips je zložený z mrazom sušeného ovocia, ktoré si zachováva obsah dôležitých živín. Súčasťou zmesi sú aj mleté orechy a inulín – prírodná vláknina, ktorá podporuje správne trávenie. Malé množstvo vody slúži na spojenie suchých ingrediencií, z ktorých následne tvarujeme guľičky do požadovanej formy.

Nájsť správny pomer jednotlivých surovín nebolo jednoduché, no po viacerých pokusoch sme dosiahli ideálne zloženie produktu. Výsledný ovocný čips je balený do papierových obalov s hmotnosťou 80 g.

Pred samotným balením je potrebné odstrániť prebytočný vzduch z obalu, aby sa predišlo zvlhnutiu produktu.

Na obale sú uvedené všetky potrebné informácie pre spotrebiteľa v súlade s požiadavkami. Ovocný čips ponúkame v dvoch príchuťach – banán a jahoda.

MARKETING



Analýza konkurencie

Trh so snackmi vykazuje dlhodobý trend rastúceho dopytu po zdravších alternatívach. Spotrebitelia čoraz viac zohľadňujú zloženie produktov, nutričné hodnoty a pôvod surovín. Identifikované trendy:

- rastúci záujem o zdravý životný štýl
- zvýšený dopyt po funkčných potravinách
- preferencia prírodných a minimálne spracovaných produktov.

AVERIS reagoval na tieto trendy uvedením produktu, ktorý spĺňa aktuálne požiadavky trhu.

Cieľová skupina

Marketingová stratégia bola zameraná na budovanie povedomia o značke a zdôraznenie hodnoty produktu.

Kľúčové nástroje:

- sociálne siete ako hlavný komunikačný kanál
- vizuálne atraktívny dizajn produktu
- priama komunikácia so zákazníkom

Cieľová skupina:

- mladí ľudia
- aktívni spotrebitelia
- zákazníci orientovaní na zdravý životný štýl
- Strategickým cieľom bolo vytvoriť dôveryhodnú značku s jasnou hodnotovou ponukou.



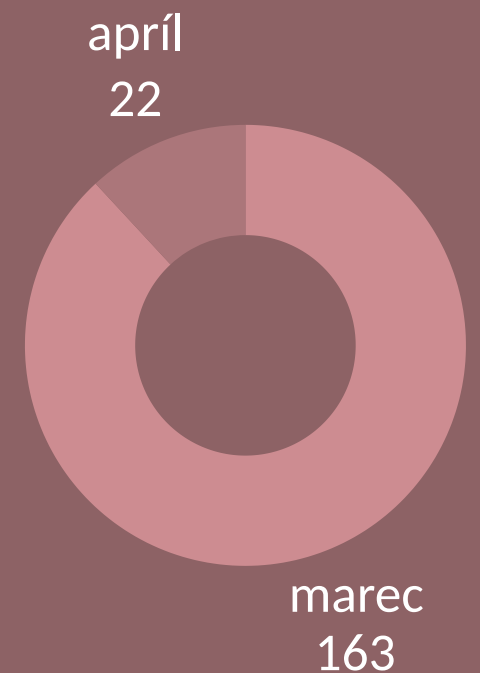
CENA

Cena produktu bola stanovená na základe s uplatnením 15% výrobných nákladov s uplatnením 15% obchodnej prirážky. Pri pôvodnej cene 4 € predstavovali náklady 3,40 € a zisk 0,60 €. Po ukončení spolupráce so sponzorom (spoločnosť Brix) došlo k nárastu nákladov v dôsledku nákupu surovín za veľkoobchodné ceny. Na túto zmenu firma reagovala zvýšením predajnej ceny o 1 €, pričom marža zostala zachovaná. Vzhľadom na vyššiu cenovú elasticitu dopytu bude spoločnosť využívať zľavy a akciové ponuky selektívne, s cieľom podporiť predaj bez negatívneho dopadu na ziskovosť.

Mesiac	Predaj v ks
marec	163
apríl	22

DISTRIBÚCIA

Jedno balenie produktu má hmotnosť 80 g. Naš produkt v súčasnosti predávame prioritne v školskom bufete a príležitostne aj na mimoškolských podujatiach, kde rozširujeme povedomie o našej značke a oslovujeme nových zákazníkov. Po odvysielaní reportáže v TV Markíza sme museli veľmi operatívne zabezpečiť rozšírenie predajných možností, vďaka čomu sme spustili vlastný e-shop a prispôbobi sme sa zvýšenému záujmu o náš produkt. Zároveň aktívne využívame sociálne siete nielen na propagáciu, ale aj na podporu predaja. V súčasnosti rokujeme o možnosti umiestnenia našich výrobkov do predajní so zameraním na zdravé potraviny, čím by sme ďalej rozšírili naše distribučné kanály a zvýšili dostupnosť produktu.



PROPAGÁCIA



@averis_oalevice



@averis_oalevice



@averis_oalevice

Propagáciu firmy a nášho produktu realizujeme predovšetkým prostredníctvom sociálnych sietí – Instagram a TikTok, ktoré nám umožňujú efektívne osloviť najmä mladšiu cieľovú skupinu.

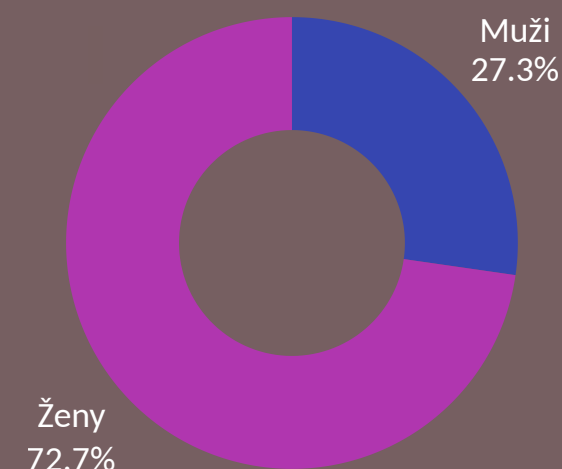
Súčasne pracujeme na tvorbe vlastnej webovej stránky, ktorá bude slúžiť ako ďalší dôležitý informačný a prezentačný kanál. Informácie o našich aktivitách šírimo aj prostredníctvom EduPage a webovej stránky školy.

V oblasti predaja využívame viacero kanálov a príležitostí. Zúčastňujeme sa školských akcií, ako aj podujatí mimo školy, napríklad Festivalu vzdelávania či zasadnutí Rady rodičov OA. Týmto spôsobom aktívne rozširujeme povedomie o našom produkte a získavame nových zákazníkov.

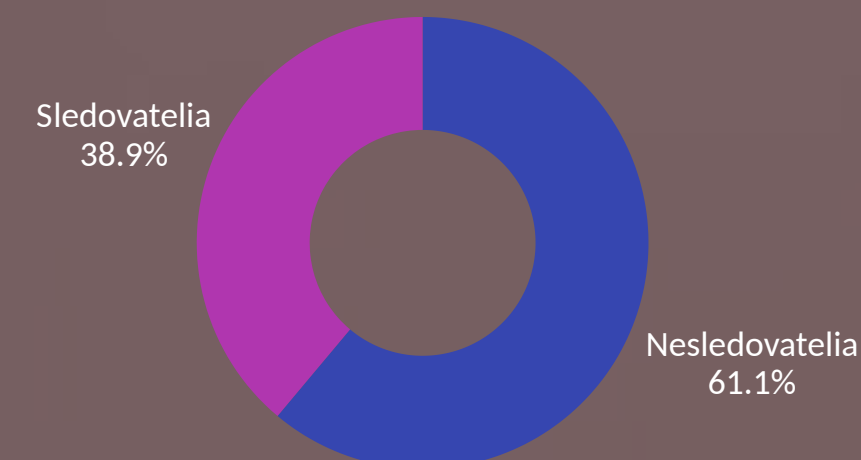
Do budúcnosti plánujeme osloviť aj lokálne obchody so zdravými potravinami s cieľom rozšíriť distribúciu a zvýšiť dostupnosť nášho produktu na trhu.

Štatistika sociálnych sietí

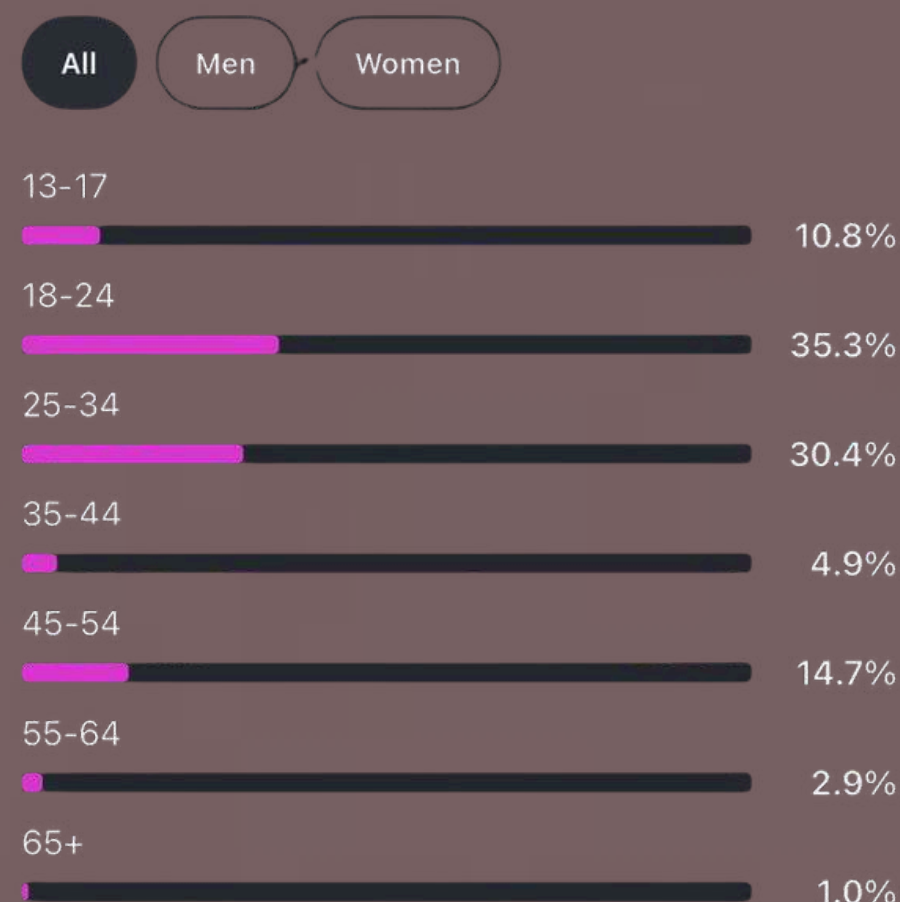
štruktúra sledovateľov podľa pohlavia



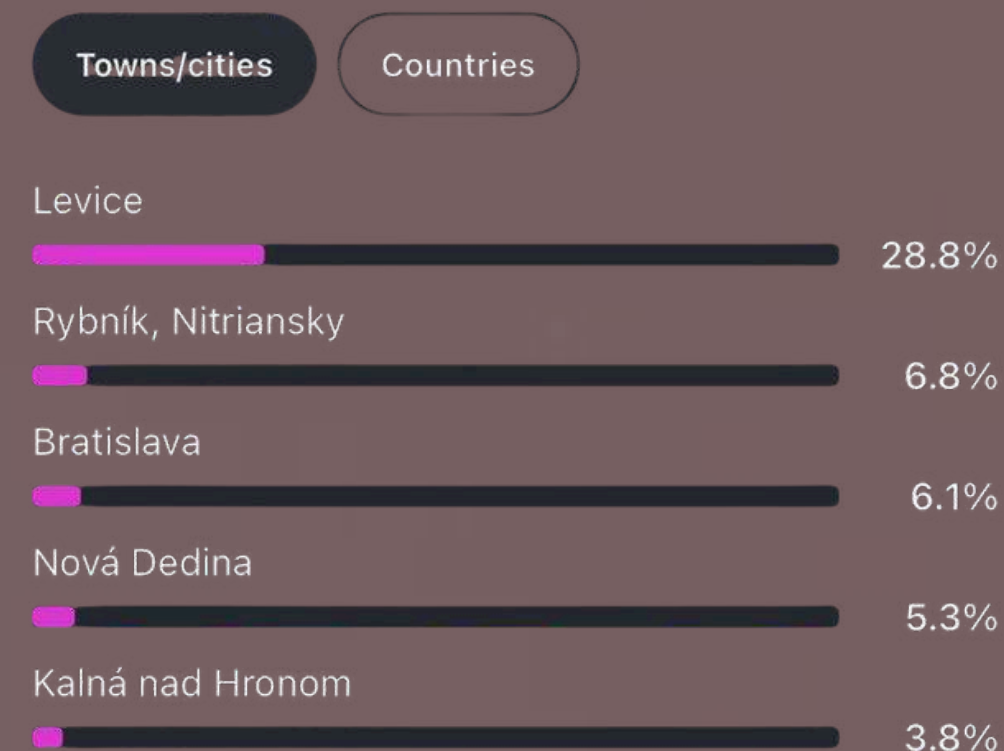
štruktúra sledovateľov podľa sledovania



Age range



Top locations



Pozretia: 1235



Pozretia: 31 270

VÝSLEDOK HOSPODÁRENIA

Pomocné výpočty		
	Č. r.	
Počet ks emitovaných akcií	001	100
Nominálna hodnota jednej akcie	002	2,00
Celková hodnota upísaných akcií (r. 001 x r. 002)	003	200,00
Dividenda na akciu	004	3,00
Celkovo vyplatené dividendy (r. 001 x r. 004)	005	300,00
Zostatok peňazí na rozdelenie		
	Č. r.	Suma
Zostatok peňazí v pokladni	006	364,32
Zaplatená daň z príjmu (r. 15 z Výkazu č. 1)	007	19,00
Vrátenie vkladu akcionármi na príjode zisku + 006, + príjode strata + 007 = 19 z výkazu 1)	008	200,00
Zostatok peňazí na rozdelenie (r. 006 - r. 007 - r. 008)	009	364,32
Rozdelenie čistého zisku		
	Č. r.	Suma
- dividendy (r. 005)	010	300,00
- výdavky na likvidáciu firmy	011	1,50
- iné	012	14,32
Zostatok po rozdelení (r. 009 - r. 010 - r. 011 - r. 012)	013	0,00

	Č. r.	Suma
Príjmy z predaja tovaru	01	1268,20
Príjmy z predaja výrobkov	02	845,00
Príjmy z predaja služieb	03	0,00
Iné príjmy	04	2,75
Príjmy SPOLU (r. 01 + r. 02 + r. 03 + r. 04)	05	2116,70
Výdavky na podnikateľskú činnosť		
	Č. r.	Suma
Výdavky na materiál	06	804,37
Výdavky na nákup tovaru	07	300,20
Mzdy	08	589,17
Iné výdavky	09	119,70
Výdavky SPOLU (r. 06 + r. 07 + r. 08 + r. 09)	10	1813,44
Výsledok hospodárenia		
	Č. r.	Suma
Príjmy spolu (r. 05)	11	2116,70
Výdavky spolu (r. 10)	12	1813,44
Výsledok hospodárenia (r. 11 - r. 12)	13	304,26
Daň z príjmu študentskej firmy (10 % z r. 13) - zaplatená na daňovú úradu miestnym úradom	14	19,00
Daň z príjmu študentskej firmy splatná do JA Slovensko	15	19,00
Čistý zisk / Strata (r. 13 - r. 15)	16	175,26

ZHODNOTENIE A BUDÚCI ROZVOJ

Pôsobenie firmy AVERIS možno hodnotiť ako úspešné. Spoločnosť dokázala vyvinúť konkurencieschopný produkt, efektívne ho uviesť na trh a osloviť cieľovú skupinu.

Hlavné prínosy:

- získanie praktických podnikateľských skúseností
- rozvoj tímovej spolupráce
- pochopenie fungovania firmy v praxi

Do budúcnosti by sa firma mohla zamerať na:

- rozšírenie produktového portfólia
- vstup na nové trhy
- posilnenie marketingových aktivít

AVERIS, š. f. predstavuje príklad úspešného prepojenia teoretických vedomostí s praktickou realizáciou podnikateľského projektu.

Firma preukázala schopnosť identifikovať trhovú príležitosť a efektívne ju využiť prostredníctvom kvalitného produktu a jasnej stratégie.

Výročná správa dokumentuje nielen dosiahnuté výsledky, ale aj získané skúsenosti, ktoré predstavujú hodnotný základ pre ďalší profesionálny rozvoj členov tímu.

