

Egratia



EGRATIA

Výročná správa

PREDBEŽNÁ K 12.4.2026

Egratia, š. f.

Koordinátorka: Mgr. Martina Palová

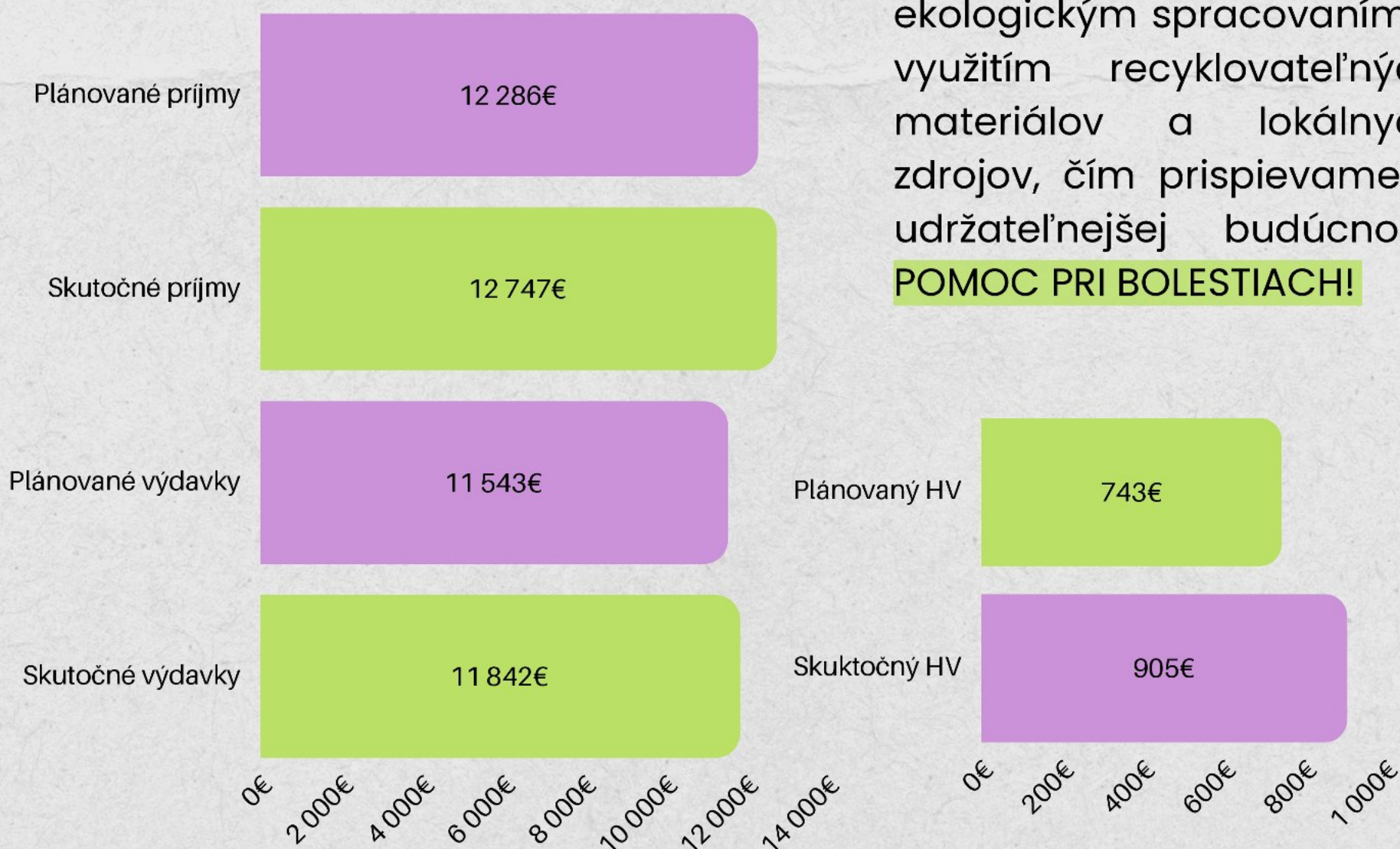
Školský rok: 2025/2026

ZHRNUTIE

Každým dňom na svete neustále pribúdajú ľudia trpiaci rôznymi bolesťami, či už ide o intenzívne bolesti počas menštruácie, po operáciách, alebo každodenné problémy ako bolesti krížov, krčnej chrbtice, zubov a mnohých ďalších podobných problémov, ktoré výrazne znižujú kvalitu života. Práve na tento problém sme sa zamerali MY, študentská firma Egratia, zostavená z 23 ambiciózných a nadšených členov. Napriek nášmu krátkemu pôsobeniu na trhu chceme ľuďom prinášať praktické a spoľahlivé riešenie na túto každodennú starosť – BOLESTĽ.

POMOC V SOCIÁLNEJ OBLASTI!

Ako študentská firma kladieme dôraz aj na dobročinnosti a aktívne sa zapájame do podpory komunity. Pravidelne navštevujeme detský domov v Tisovci, kde sme naposledy s detičkami zdobili a vyfarbovali naše vankúšiky a práve tie sme na veľtrhu ponúkali za symbolickú cenu, aby sme takýmto spôsobom mohli pomôcť detskému domovu. Okrem toho sme zorganizovali zbierku pre rodinu, ktorá prišla o strechu nad hlavou. Zapojili sme sa aj do organizácie podujatia Kvapka krvi a pripravili sme viaceré spoločenské a školské akcie, ako napríklad ples, vianočný zájazd či halloweensku párty.



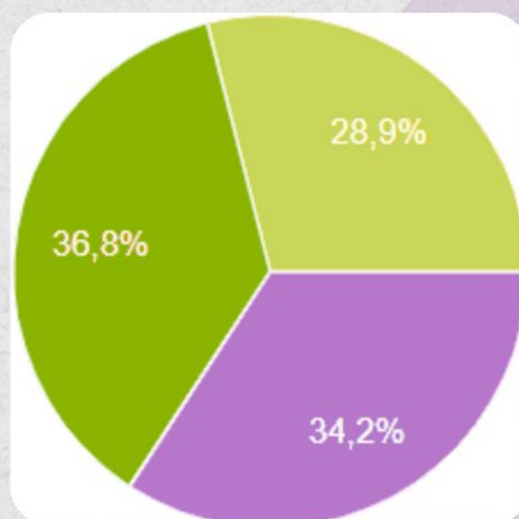
Našou odpoveďou je hrejivý a chladivý voňavý vankúšik, ktorý terapiou suchým teplom uvoľňuje svaly, chladom zmierňuje zápal a aromaterapiou s prírodnými esenciami poskytuje účinnú úľavu od bolesti. Od konkurencie sa odlišujeme ekologickým spracovaním s využitím recyklovateľných materiálov a lokálnych zdrojov, čím prispievame k udržateľnejšej budúcnosti **POMOC PRI BOLESTIACH!**



ANALÝZA PROBLÉMU

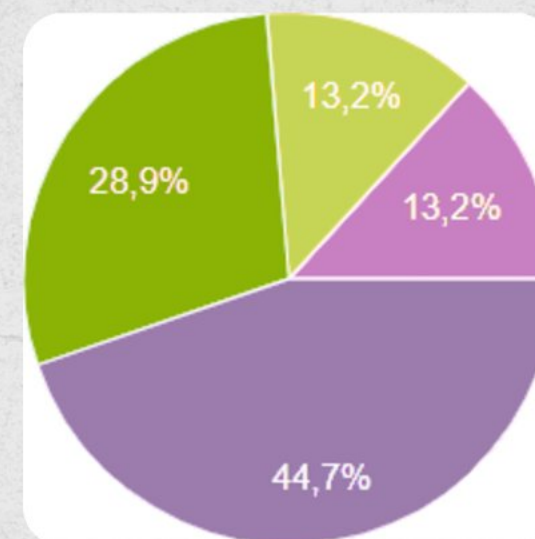
Fyzická bolesť a svalové napätie sú nepríjemnou skúsenosťou, s ktorou sa stretáva mnoho ľudí - od bežných ľudí, športovcov cez zamestnancov v kancelárii až po najmenšie detičky. S týmto problémom sa však najčastejšie stretávajú ženy v období menštruácie. Bežné riešenia, ako sú lieky proti bolesti, si vyžadujú čas na vstrebávanie, môžu mať aj nežiadúce účinky a neriešia psychickú nepohodu spojenú s kŕčmi. Chýbalo riešenie, ktoré by bolo prírodné, diskkrétne, pôsobilo by okamžite a bez stresu - presne vtedy, keď to telo najviac potrebuje.

Preferujete pri bolesti hrejivé alebo chladivé obklady?



● teplo
● chlad
● záleží na tom aká bolesť

Trpeli ste v poslednej dobe bolesťou alebo ochorením, na ktoré vám pomohlo suché teplo alebo chlad?



● áno
● nie
● už dávnejšie
● nikdy

Ako riešením na tieto problémy prinášame multifunkčný voňavý nahrievaci vankúšik, ktorý kombinuje silu termoterapie a aromaterapie. Teplo pôsobí ako prírodné analgetikum, ktoré rozširuje cievy a uvoľňuje svalstvo maternice či stuhnuté svalstvo. Na rozdiel od liekov od bolesti úľava nastupuje okamžite po priložení a je úplne bez chémie. Kompaktný a tvarovateľný dizajn sa ľahko prispôsobí krivkám vášho tela, čím poskytuje komfort a pocit bezpečia. Pridanou hodnotou je uvoľňovanie prírodných vôní, ktoré priamo stimulujú limbický systém v mozgu. Tým dochádza k zníženiu hladiny kortizolu, navodeniu stavu relaxácie a uľahčeniu zaspávania. Vankúšik je ekologický, opakovane použiteľný a prináša maximálnu efektivitu pri minimálnej námahe, aby ste sa mohli cítiť sebavedomo a bez obmedzení v akejkoľvek situácii.

RIEŠENIE PROBLÉMU

PRODUKT

Naše vankúšiky vyrábame z prírodných materiálov. Obal tvorí kombinácia 100% bavlny a 100% ľanu. Náplň pozostáva z ovsa, ktorý je dodávaný od lokálneho bio farmára. Súčasťou výplne sú aj prírodné vône levandule, medovky, citróna, škoricie a klinčeka, pričom jednotlivé vône sa líšia podľa edície vankúšika.

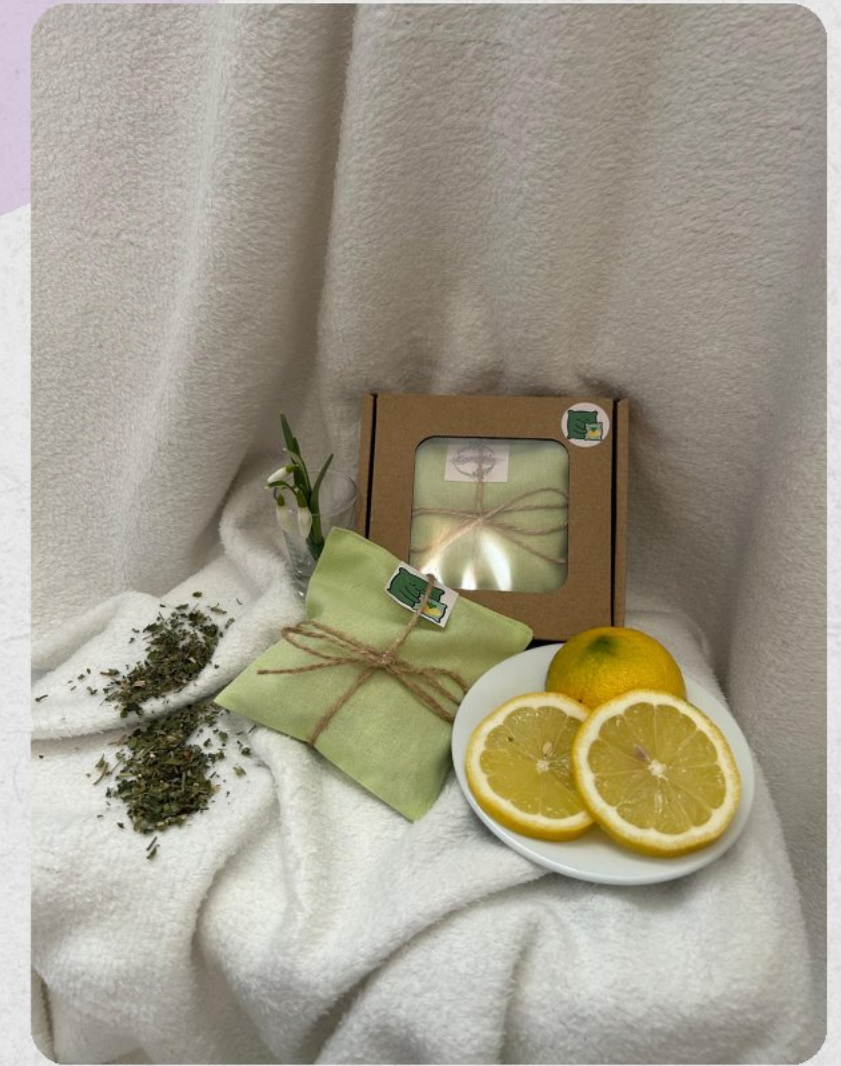
Náš výrobný postup začíname s vypraním látky. Následne, keď vyschne, tak látku vyžehlíme, potom nastriháme podľa veľkostí. Nastrihanú látku zošijeme dokopy. Necháme otvor na prevrátenie a opäťovne, ale teraz už vankúšik vyžehlíme. Cez otvor naplníme zmesou ovsa a bylinkami podľa edície. Nakoniec zašijeme otvor a prišijeme etiketu.



Základný: Levanduľa



Valentínsky: Levanduľa



Jarný: medovka a citrón

Vankúšiky je možné dostať v troch veľkostiach, a to sú: Malý 100 mm x 100mm, stredný 300 mm x 150 mm a veľký v rozmere 500mm x 200mm, vankúšik si môžete objednať v klasickom, ako aj darčekom balení.

92 | 1993

Zároveň sa zameriavame aj na ľudí všetkých vekových kategórií, ktorí potrebujú suché teplo alebo chlad pri zápaloch, horúčkach alebo regenerácii po športe. Týmto ponúkame produkt, ktorý je univerzálny, ekologický a praktický.

Našou cieľovou skupinou sú ženy vo veku od 15 do 50 rokov, ktoré hľadajú prírodné a efektívne riešenia pre úľavu od bolesti, stresu či únavy. Zákazníčky, ktoré trpia menštruačnými kŕčmi, svalovým napätím alebo migrénami, často hľadajú produkty, ktoré im pomôžu rýchlo, prirodzene a bez chemických zásahov.

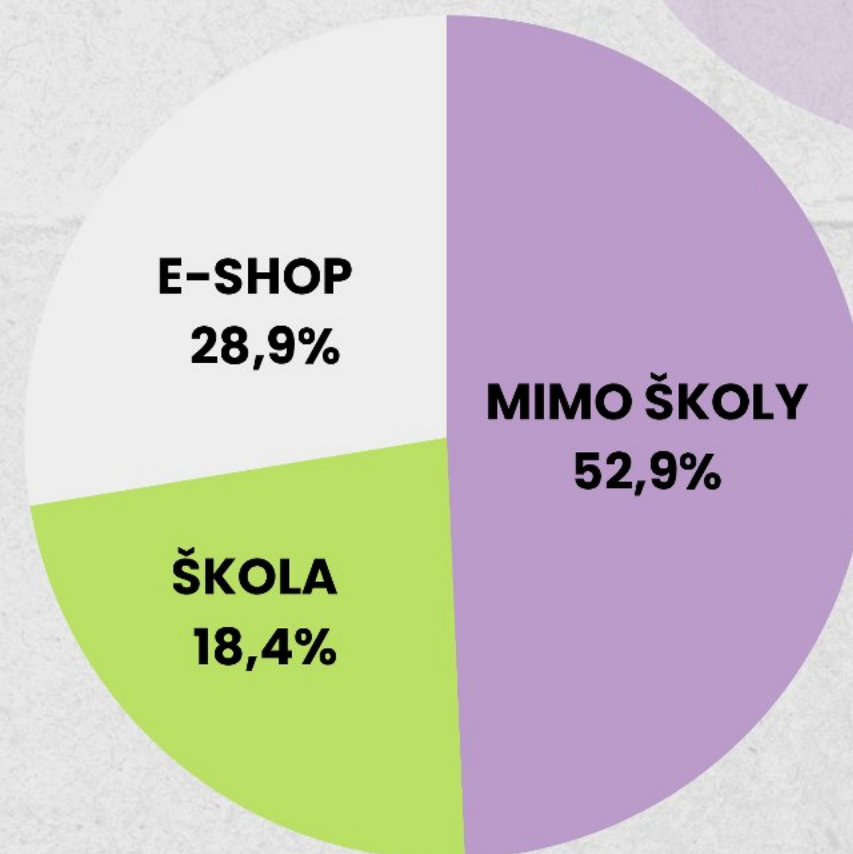
CIEĽOVÝ TRH

Na trhu s handmade doplnkami a prírodnými terapiami je dopyt po funkčných, udržateľných a esteticky spracovaných produktoch. Práve v tejto oblasti Egratia vyniká – naše vankúšiky kombinujú jednoduchý dizajn, kvalitné prírodné materiály a lokálnu výrobu. Získali sme si dôveru zákazníkov, ktorí uprednostňujú slovenské produkty s hodnotou a príbehom a ocenia možnosť podporiť zodpovedné podnikanie mladých ľudí.

PREDAJ

Počas pôsobenia sme predali spolu 290 vankúšikov, čím sme prekročili náš výrobný plán o 190%. Naše predaje pochádzali z troch hlavných zdrojov – predaj v škole, predaj mimo školy a online predaj cez e-shop.

Najviac produktov sa nám podarilo doteraz prediť v regióne, prostredníctvom vianočných trhov, na ktorých sme predstavili aj našu vianočnú edíciu. Najväčší záujem bol o stredné ovsené vankúšiky, ktoré predstavujú ideálny pomer veľkosti a funkčnosti.



Na predajných výsledkoch sa najviac podpísala kombinácia týchto faktorov:

- 1) Viditeľnosť na sociálnych sieťach – najmä po úspešných Instagram Reels a pravidelnom zdieľaní obsahu.
- 2) Sezónne kampane a špeciálne edície, ktoré podporili impulzívne nákupy.
- 3) Osobný predaj a kontakt so zákazníkmi, ktorý zvyšoval dôveru v produkt a umožnil priame vysvetlenie jeho výhod.

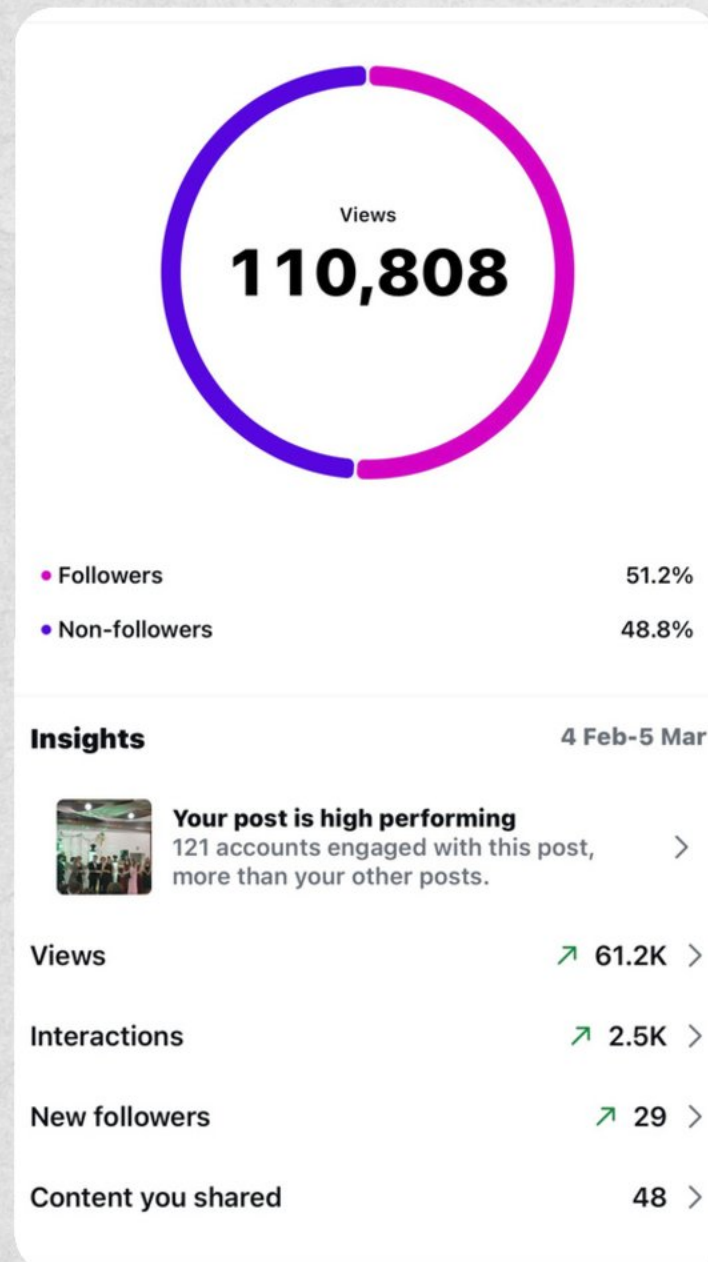
MARKETING

Marketing študentskej firmy Egratia je zameraný na aktívnu komunikáciu prostredníctvom sociálnych sietí a na budovanie povedomia o značke ako o lokálnom, ekologickom a spoľahlivom výrobcovi hrejivých a chladiacich vankúšikov. Do dnešného dňa sme oslovili sedem rôznych médií, z toho v štyroch sme už spomenutí.

Najväčší úspech zaznamenávame na Instagrame, ktorý je našim hlavným komunikačným kanálom. Za posledných 90 dní sme dosiahli viac ako 100 000 zhliadnutí, pričom najvýraznejší nárast sledovateľov nastal po zverejnení reels videí s trendovými zvukmi. Tento formát nám pomohol získať nových zákazníkov aj mimo nášho regiónu a zvýšil návštevnosť nášho e-shopu.

Na TikToku oslovujeme mladšiu vekovú kategóriu – študentov a mladých ľudí, ktorí uprednostňujú autentický a zábavný obsah. Príspevky z procesu výroby alebo reklamy na podujatia získavajú vysokú mieru interakcie a pomáhajú nám budovať priateľský vzťah so sledovateľmi.

Na Facebooku komunikujeme so staršou cieľovou skupinou – rodičmi, pedagógmi a zákazníkmi, ktorí uprednostňujú tradičný štýl informovania. Tento kanál využívame najmä na zverejňovanie informácií o predajných podujatiach a špeciálnych edíciách.



FINANCIE

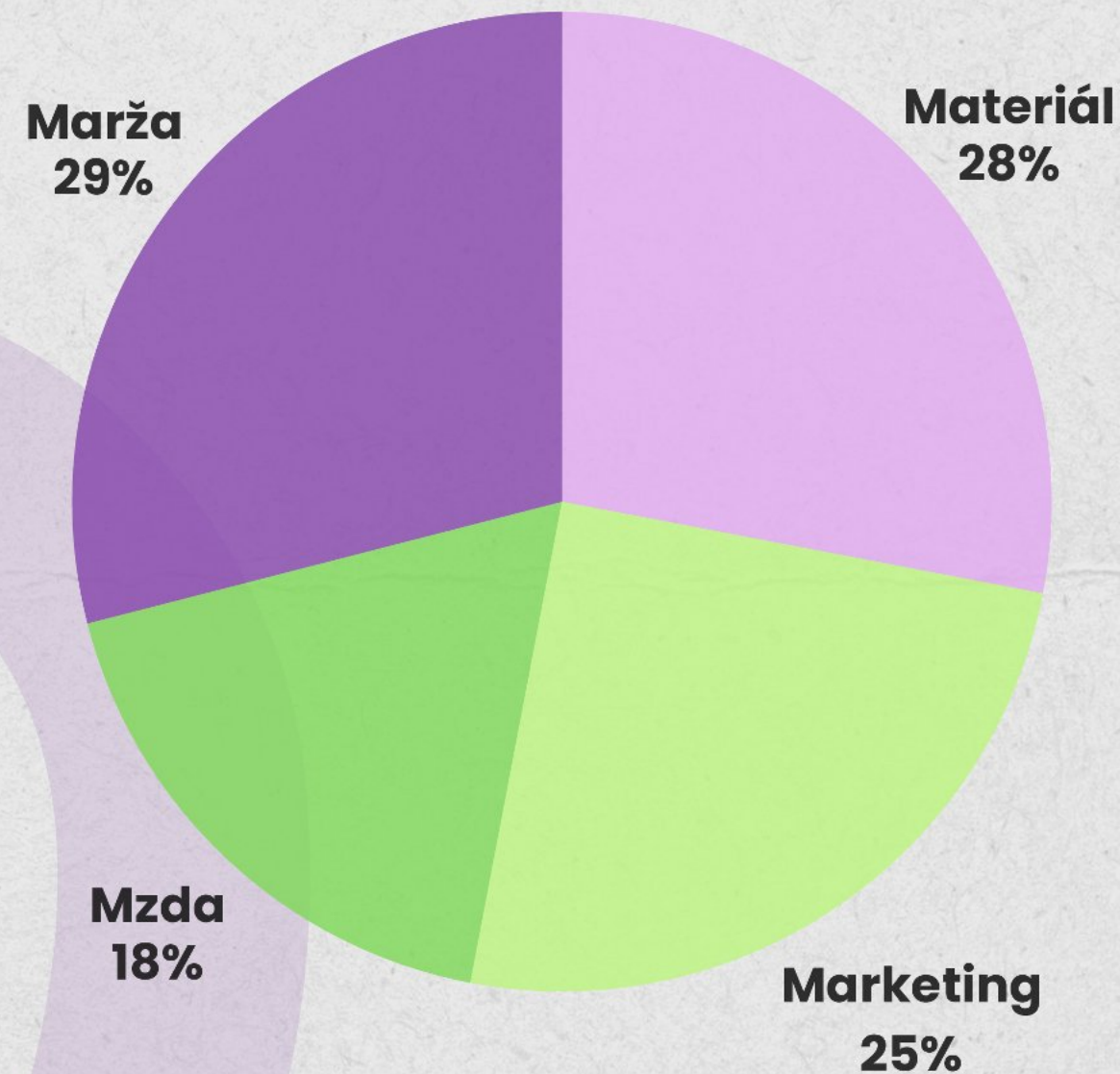
SÚVAHA	
AKTÍVA	SUMA
FINANČNÝ MAJETOK	
Hotovosť	237 €
Bežný účet	1 168 €
ZÁSoby	
Hotové produkty	550 €
Materiál na sklade	43 €
SPOLU	1 998 €
PASÍVA	SPOLU
Základné imanie	500 €
Hospodársky výsledok	905 €
Nevyplatené mzdy	593 €
SPOLU	1 998 €

Naše finančné riadenie zabezpečuje férovú cenu produktu a jeho nacenenie.

Po dôkladnom prieskume trhu sme dokázali cenu určiť tak, aby zodpovedala kvalite našich vankúšikov a spokojnosti zákazníkov. Vzhľadom na ekologické balenie a použitý materiál sme v porovnaní s konkurenciou dokázali znížiť našu cenu o vyše 45% a stále zachovať maržu 29%.



CENA PRODUKTU



Výdavky spoločnosti na výrobu bylinkových vankúšikov sú primárne orientované na zabezpečenie kvalitných ekologických materiálov. Zároveň kladieme dôraz na marketing a propagáciu produktov, čo nám umožňuje nastaviť primeranú maržu a efektívne zvyšovať finančné príjmy z predaja.

Príjmy	Plán	Skutočnosť	Plnenie ciela
Prijmy z predaja výrobkov	500 €	1 904 €	381 %
Prijmy z predaja služieb	11 786 €	10 763 €	92 %
Iné príjmy	0 €	80 €	+80 %
Prijmy SPOLU	12 286 €	12 747 €	104 %

Výdavky	Plán	Skutočnosť	Plnenie ciela
Výdavky na materiál	395 €	537 €	136 %
Mzdy	1 200 €	1 800 €	150 %
Iné výdavky	9 948 €	9 505 €	96 %
Výdavky SPOLU	11 543 €	11 842 €	103 %

Výsledok hospodárenia	Plán	Skutočnosť	Plnenie ciela
Príjmy spolu	12 286 €	12 747 €	104 %
Výdavky spolu	11 534 €	11 842 €	103 %
Výsledok hospodárenia	743 €	905 €	122 %
Daň z príjmu	74 €	90 €	122 %
Čistý zisk	669 €	815 €	122 %

Najvyšší nárast sme zaznamenali v predaji v období decembra. Výdavky taktiež narástli z dôvodu dopytu po produkte. K záveru sledovaného obdobia evidujeme aj zásoby nespotrebovaných surovín a hotových výrobkov. Pri rozdelení zisku dbáme na spokojnosť našich firemníkov, akcionárov, ako aj spoločenskú zodpovednosť k ľuďom, ktorí potrebujú pomoc.

Pomocné výpočty	
Počet ks emitovaných akcií	100 ks
Nominálna hodnota jednej akcie	5 €
Celková hodnota upísaných akcií	500 €
Dividenda na akciu	4 €
Celkovo vyplatené dividendy	400 €

Zostatok peňazí na rozdelenie	Suma
Zostatok peňazí v pokladni	1 405 €
Zaplatená daň z príjmu	90 €
Vrátenie vkladu akcionárom	500 €
Čistý zisk na rozdelenie	815 €
Dividendy	400 €
Výdavky na likvidáciu firmy	65 €
Dobročinnosť/odmeny	350 €
Zostatok po rozdelení	0€

FINANČNÁ ANALÝZA

PREDBEŽNÁ k 12.04.2026

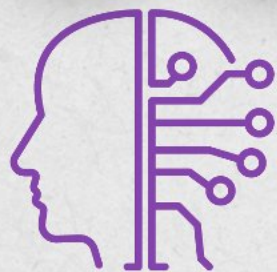
NÁŠ TÍM



Interná komunikácia je v našom ponímaní kľúčom k stabilite. Vedenie dbá na efektívny prenos informácií medzi oddeleniami, oddelenie ľudských zdrojov ju upevňuje cez pravidelné teambuildingy a „overnighty“, ktoré budujú dôveru a pomáhajú konštruktívne riešiť konflikty včas, čím udržiavame firmu jednotnú a akcieschopnú.

Náš firemný tím tvorí 23 členov. Vedenie bolo zvolené demokratickými voľbami. Pozostáva z prezidenta Leonarda Erika Gombára a zástupcu prezidenta Gregora Kubeja. Jednotlivé oblasti zastupujú viceprezidenti pre ľudské zdroje Diana Vaššová, marketing Tereza Anna Vlkoláčková, výrobu Filip Dovala a financie Natália Dunajská. Zatiaľ čo prezident a jeho pravá ruka určujú strategický smer a dohliadajú na termíny, špecializované oddelenia zabezpečujú chod od budovania tímu cez vývoj produktu až po kontrolu rozpočtu. Táto štruktúra nám umožňuje nielen jasne definovať kompetencie, ale aj vytvárať priestor pre osobný kariérny posun každého člena.

VÝZVY



BUDÚCNOSŤ

Schopnosť nášho tímu realizovať stratégiu firmy a učiť sa z chýb demonštrujú dva kľúčové príklady: Manažment a delegovanie úloh: v začiatkoch sme bojovali so zlým prerozdelením úloh, kedy vedenie prebralo príliš veľa zodpovednosti na seba. Vďaka mentoringu a interným rozhovorom sme sa naučili dôverovať tímu a efektívne delegovať prácu, čím sme zvýšili výkonnosť celej firmy.

Rovnako dôležitým príkladom našej adaptability je proces výroby. Hoci naše výrobné oddelenie tvoria prevažne chlapci bez skúseností s ručnými prácami, dokázali sme túto bariéru prekonať vďaka silnej vôle a externému mentoringu. Pod vedením pani Paľovej si tím osvojil techniku šitia na strojoch, ktoré sme strategicky získali darom cez inzeráty, čím sme ušetrili finančné prostriedky. Tento prístup nám umožnil spustiť výrobu rôznych edícií vankúšikov s minimálnymi vstupnými nákladmi.

FINANČNÝ ROZPOČET	MESAČNE
Plánované príjmy	6 000 €
Plánované výdavky	6 000 €
• Fixné náklady (nájom, energie)	400 €
• Materiál	250 €
• Marketing	250 €
• Mzdy	3 600 €
• Odpisy	125 €
• Marža	1 375 €

SPOLOČNOSŤ S RUČENÍM OBMEDZENÝM

Spoločníci	10 akcionárov
Vstupný kapitál	10 000 €
Prvotné náklady (stroje, zariadenia, poplatky)	6 000 €
Hodinová mzda	7 €
Plánovaný predaj produktov	400 ks
Zamestnanci	2

Našou prioritou zostáva udržateľnosť, preto sa v prípade pokračovania firmy zameriame na využívanie plne ekologických obalov. V budúcnosti plánujeme tiež zapojiť prvky umelej inteligencie na zefektívnenie činností, najmä pri vývoji nových produktov a marketingu. Naďalej chceme rozvíjať aj naše dobročinné aktivity a podporovať tých, ktorí to potrebujú.

ĎAKUJEME

Ďakujeme neziskovej organizácii JA Slovensko za príležitosť spoznať svet reálneho podnikania. Program simulovanej študentskej firmy nás naučil tímovej spolupráci a zodpovednosti, pričom nám umožnil uviesť na trh naše originálne produkty. Táto skúsenosť nám ukázala, že s odhodlaním a kreativitou dokážeme premeniť ambiciózne vízie na hmatateľnú skutočnosť."

Špeciálne pod'akovanie:

Mgr. Martina Paľová, koordinátorka
Ing. Erika Hrušková, konzultantka
Evanjelické gymnázium Tisovec
JA Slovensko, n. o.



Hrejivé bylinkové objatie!

