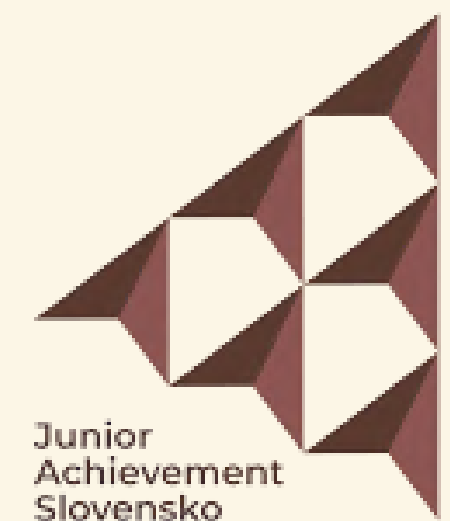


EVOLVE



VÝROČNÁ SPRÁVA



ZHRNUTIE

EVOLVE je študentská firma, ktorá premieňa školské prostredie na živý podnikateľský ekosystém.

O nás

Pôsobíme na Gymnáziu Komenského 13 v Lipanoch v školskom roku 2025/2026 v rámci programu JA Slovensko. Tím 25 študentov, riadený päťčlenným predstavenstvom a podporovaný 100 akcionármi, vytvára firmu fungujúcu na princípoch reálnej akciovej spoločnosti.

Nevybrali sme si jednoduchšiu cestu

Zatiaľ, čo mnohé študentské firmy sa sústredia najmä na vývoj a predaj jedného produktu, my sme sa rozhodli riadiť komplexnú organizáciu so stabilným cash flow z bufetu, organizáciou veľkých školských podujatí a zároveň s vlastnou výrobou produktov, ktoré si rýchlo nachádzajú svojich zákazníkov.

Evolve v číslach

- 25 členov tímu
- celkový obrat: 9088,73€
- dividendy: 600€
- 100 akcionárov
- 3 piliere podnikania
- 1270 hodín práce
- 2 vlastné produkty
- 20 týždňov prevádzky bufetu
- rôzne školské akcie

3 piliere podnikania

Starostlivosť o
zdravie

Spomienky

Komunita

PRODUKT:

Naša poctivá masť z nádchovníka

Naša študentská firma vyrába **100 % prírodnú masť z nádchovníka**, ktorý si sami pestujeme. Spájame čistý macerát s kokosovým olejom do ručne vyrábaného produktu s príjemnou bylinkovou vôňou, **úplne bez chémie**. Masť prináša rýchlu **úľavu pri nachladnutí**, **uvoľňuje upchatý nos** a zároveň **upokojuje pokožku**. Vďaka praktickému baleniu a poctivému prístupu sme ideálnou voľbou pre **rodičov** a **starších ľudí**, ktorí hľadajú bezpečné a lokálne riešenie pre svoje zdravie. **Ponúkame kvalitu** a osobný vklad, ktoré top značky nedokážu nahradiť.

SPOMIENKY

Analýza problému

Absencia aktivít potláča pocit komunity a mení školu na povinnosť, čo znižuje motiváciu a hrdosť študentov.

Riešenie

Tento problém sme vyriešili organizovaním podujatí, ktoré budujú vzťahy a spríjemňujú prostredie:

VALENTÍN

Drobné gestá, ktoré poľudšťujú školu, odbúravajú stres a vytvárajú príjemnú atmosféru pre každého.

IMATRIKULÁCIA

Rýchle začlenenie prvákov do kolektívu cez spoločný zážitok a budovanie kontaktov so staršími žiakmi.

ŠKOLSKÝ PLES

Priestor pre neformálnu zábavu a budovanie komunitného ducha v kruhu priateľov, kde si študenti môžu užiť večer plný hudby a tanca.



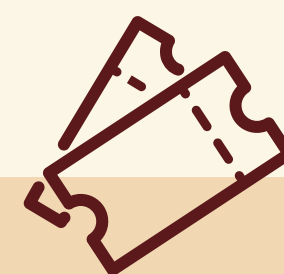
KOMUNITA

Analýza problému

Uzavretosť v ročníkových bublinách a chýbajúce miesta na stretnutia spôsobujú izoláciu študentov a nezájem o život školy.

Riešenie

Bariéry sme odstránili vytvorením priestoru pre otvorenú komunikáciu a vzájomnú podporu:



TOMBOLA

Zvyšuje záujem o podujatia a cez spoločné napätie pri žrebovaní prirodzene spája ľudí z celej školy.



BUFET

Miesto pre neformálne stretnutia a oddych. Je to srdce školy, kde vznikajú nové priateľstvá a kreatívne nápady.



PODCAST

Zabezpečuje šírenie informácií a slobodné vyjadrovanie názorov. Rozhovory prepájajú školskú teóriu s reálnou praxou.



ADOPCIA

Podpora ľudí v núdzi učí študentov empatii a dodáva našej spoločnej práci hlbší ľudský rozmer.

„Nepodnikali sme len pre zisk, ale pre ľudí.“

STAROSTLIVOSŤ O ZDRAVIE

Analýza problému

Ľudia sa často stretávajú s bežnými problémami, ako sú **nádcha**, **nachladnutie** či **štípance od hmyzu**, ktoré síce nie sú závažné, no výrazne **znižujú komfort** každodenného života a pracovnú pohodu. Súčasne **rastie dopyt po prírodných, šetrných alternatívach**, ktoré nezaťažujú organizmus ani životné prostredie. Napriek tomu zostáva využitie niektorých tradičných liečivých rastlín, ako je nádchovník, stále nedostatočné a ich potenciál v modernej ponuke produktov nie je plne rozvinutý.

PRODUKT

Naša **prírodná masť z nádchovníka** je navrhnutá pre jednoduché a praktické použitie v každodennej starostlivosti. Vďaka **jednoduchému zloženiu – KOMBINÁCIÍ KOKOSOVÉHO OLEJA A MACERÁTU Z NÁDCHOVNÍKA** – sa ľahko aplikuje priamo na pokožku, pôsobí šetrne a prináša rýchlu **úľavu už krátko po aplikácii**.

Účinky

prináša úľavu pri nachladnutí

upokojuje pokožku pri aplikácii

zmierňuje pocit upchatého nosa



**Lokálny
pôvod
rastlín**



**Stála
kvalita
produktu**



**100%
prírodné
zloženie**



Riešenie

Na základe **identifikovanej diery na trhu** sme **premenili potenciál nádchovníka na konkrétnu príležitosť**. Vytvorili sme **prírodnú masť ako hlavný produkt**, doplnenú o **sprievodnú sviečku**, čím prepájame praktické využitie s celkovým zážitkom a posilňujeme jedinečnosť nášho portfólia.

Kompaktné balenie masti s **objemom 50ml** je **praktické a ľahko prenosné**, bez problémov sa zmestí do kabelky, batohu či vrecka a zabezpečuje jej dostupnosť kedykoľvek počas dňa.

Výrobný proces

Výroba našej masti z nádchovníka prebieha **ručne s dôrazom na hygienu a presné pomery** kokosového oleja a macerátu z nádchovníka. Macerát pripravujeme **deň vopred**, aby masť po precedení **dosiahla ideálnu konzistenciu** a ľahko sa aplikovala. Produkt testovali naši zamestnanci a ich známi, čím sme optimalizovali účinnosť a textúru. **Jedinečnosť masti** spočíva v jej prírodnom zložení a v tom, že ide o **prvý takýto produkt na trhu**.

MANAŽMENT FIRMY A TÍM



25 ČLENOV TÍMU

Organizačná štruktúra našej študentskej firmy je rozdelená do štyroch hlavných oddelení – **výroba, marketing, ľudské zdroje a financie**. Každé oddelenie má svojho vedúceho, ktorý koordinuje prácu členov tímu a zabezpečuje plnenie stanovených cieľov.

INTERNÁ KOMUNIKÁCIA

Interná komunikácia vo firme prebieha **prostredníctvom pravidelných porád**, online videohovorov cez **Zoom** a správ cez **Instagram Direct, Messenger a e-mail**, čo nám umožňuje efektívne koordinovať úlohy a spolupracovať medzi oddeleniami.

VZDELÁVANIE S JA SLOVENSKO

Počas fungovania firmy sa aktívne zapájame do vzdelávacích aktivít organizovaných JA Slovensko. Zúčastnili sme sa **Školenia manažmentu študentských firiem, webinára Virtuálna firemná komunikácia, webinára Finančná evidencia pre študentské firmy a workshopu Prezentačné zručnosti s AT&T**. Zároveň sme boli vybraní do **Sales mentorship programu**. Tieto aktivity nám pomáhajú **rozvíjať komunikačné, manažérske a prezentačné zručnosti**, ako aj **zlepšovať finančné riadenie firmy**.



KVALITY ZAMESTNANCOV

- zodpovednosť a spoľahlivosť
- kreativita a inovatívne myslenie
- iniciatíva a proaktívny prístup
- schopnosť prispôbiť sa zmenám
- pracovitosť a motivácia dosahovať ciele
- podnikateľské myslenie
- digitálne zručnosti (práca s nástrojmi, sociálnymi sieťami)

Cenné skúsenosti získavame vďaka podpore **učiteľky a konzultanta**, ktorí nám pomáhajú riešiť problémy a robiť správne rozhodnutia. Vďaka tomu zlepšujeme fungovanie tímu, riadenie činností a budujeme stabilný, úspešný kolektív.

VP ľudských zdrojov:

Jezeľ



Prezidentka:

Laura

VP financií:

Kristína

VP výroby:

Lea

VP marketingu:

Lúvia

Hovorca:

Juraj

Výzvy

Počas roka čelíme viacerým výzvam, ako napríklad **konflikty medzi zamestnancami, nižšia pracovná angažovanosť** niektorých členov, **nepomer v odpracovaných hodinách** či **nesamostatnosť jednotlivcov**. Výzvou je aj efektívne **finančné riadenie, oddelenie financií, zabezpečenie plynulej prevádzky bufetu a skĺbenie školských povinností s pracovnými úlohami vo firme**.

Tieto situácie riešime postupným **zavádzaním jasnejšieho rozdelenia úloh, posilňovaním internej komunikácie a pravidelnou spätnou väzbou** medzi členmi tímu. V oblasti financií využívame **poznatky zo školení na presnejšiu evidenciu a kontrolu nákladov**, čo nám pomáha **zefektívňovať hospodárenie firmy**.

PODNIKATEĽSKÁ VÝKONNOSŤ A ZISKOVOSŤ

Najväčší finančný prínos pre firmu mali valentínsky ples, bufet, masť a sviečka. Valentínsky ples vynikal najmä vysokým obratom, zatiaľ čo masť a sviečka dosiahli veľmi priaznivú maržu. Pri sviečke sa vyššia ziskovosť prejavila až po zvýšení predajnej ceny. Slabšie výsledky sme zaznamenali pri vianočnom punči.

Výpočet ceny a vznik zisku MAŠŤ

Pri výpočte ceny masti sme vychádzali z jednej výrobné dávky, ktorú tvoril kokosový olej v hodnote 7,99€, 26 sklenených obalov v celkovej hodnote 14,56€ a práca vo výške 4€. Celkové náklady na jednu dávku predstavovali 26,55€. Z tejto dávky vzniklo 26 kusov, takže priemerný výrobný náklad na 1 kus bol 1,02€. Predajnú cenu sme stanovili na 3,50€ za kus. Variabilné náklady sú vo výške 187,68€. Rozdiel medzi predajnou cenou a výrobným nákladom tak predstavoval 2,48€ na kus. Pri predaji 184 kusov vychádzal podiel fixných nákladov vo výške 100€ približne na 0,54€ na kus. Po ich odpočítaní predstavoval zisk 1,94€ na kus.

SVIEČKA

Pri sviečke sme vychádzali z jednej výrobné dávky, ktorú tvoril 1kg vosku v hodnote 5€, esenciálny olej v hodnote 0,18€ na 1 kus, 19 obalov v hodnote 0,68€ za kus a práca v hodnote 3€. Z tejto dávky vzniklo približne 19 kusov. Po prepočítaní všetkých nákladov vyšiel priemerný náklad na 1 sviečku 1,28€. Predajnú cenu sme upravili z pôvodných 3,80€ na 4,90€, aby lepšie pokryla náklady a zabezpečila ziskovosť výrobku. Rozdiel medzi predajnou cenou a výrobným nákladom tak predstavoval 3,62€ na kus. Variabilné náklady sú 107,52€. Ak celkové fixné náklady odhadneme na 100€, pri predaji 84 kusov pripadá na jednu sviečku približne 1,19€ fixných nákladov. Po ich odpočítaní predstavoval zisk 2,43€ na kus.

Potenciál rastu

Naša firma je škálovateľná, pretože predaj masti vieme rozširovať cez e-shop aj kamenné predajne. Pri expanzii by rástli príjmy vďaka väčšiemu počtu zákazníkov a širšej dostupnosti produktu. Výdavky by sa zvýšili najmä na výrobu, obaly, dopravu a marketing, no fixné náklady by sa rozložili na väčší objem predaja. To by malo pozitívny vplyv na rast zisku a celkovú ziskovosť firmy.

Analýza ziskovosti - masť		
	Plány	Aktuálny predaj
Počet predaných ks	68	184
Obrat	340€	644€
Čistý zisk	30€	356,96€

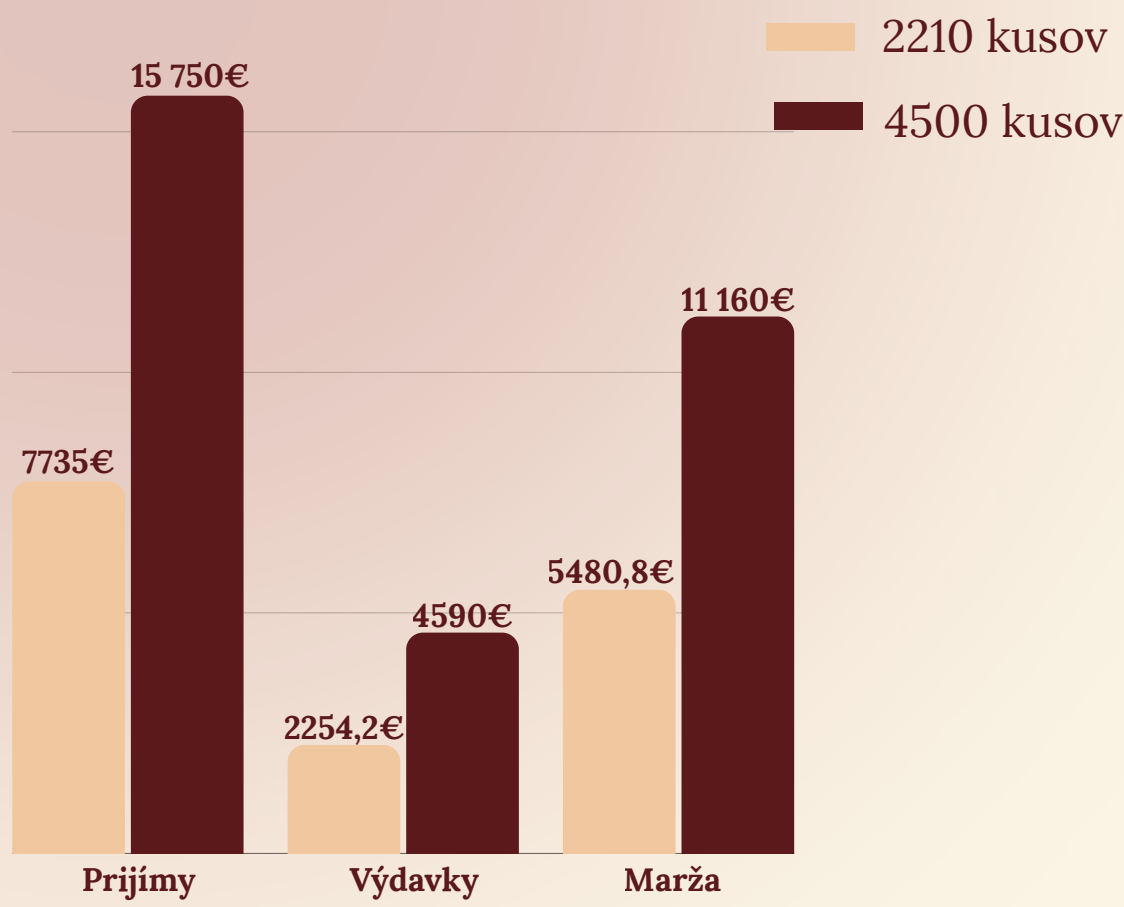
Porovnanie marží			
	Predpokladaná marža	Marža po zohľadnení fixných nákladov	Rozdiel
MAŠŤ	8,80%	55,33%	46,53%
SVIEČKA	20%	44,36%	24,36%

Tvorbu zisku ovplyvňuje najmä predajná cena, počet predaných kusov a výška fixných a variabilných nákladov.

Znižovanie nákladov

- efektívnejšie plánovanie výroby a kontrola výdavkov
- úprava predajnej ceny podľa reálnych nákladov
- predaj cez e-shop a menšia závislosť od osobného predaja
- propagácia cez sociálne siete s nízkymi nákladmi
- sponzorská tlač letákov od konzultanta
- bezplatné poskytnutie priestorov mestom a konzultantom
- spolupráca s rodičmi pri propagácii výrobkov

ZMENA PRÍJMOV A VÝDAVKOU PRI EXPANZII



Ceny produktov plánujeme v budúcnosti zvýšiť, keďže teraz máme ako študentská firma nižšie fixné aj variabilné náklady.

Navrhujeme zaviesť v e-shope rozlíšenie na maloobchodné a veľkoobchodné ceny.

Príjmy z podnikateľskej činnosti (tržby)		
	č. r.	suma
Príjmy z predaja tovaru	01	3795,05
Príjmy z predaja výrobkov	02	1036,98
Príjmy z predaja služieb	03	4256,00
Iné príjmy	04	0,00
Príjmy SPOLU (r. 01 + r. 02 + r. 03 + r. 04)	05	9088,03

FINANČNÁ ANALÝZA

Výdavky na podnikateľskú činnosť		
	č. r.	suma
Výdavky na materiál	06	1074,97
Výdavky na nákup tovaru	07	2998,39
Mzdy	08	345.15
Iné výdavky	09	2223,18
Výdavky SPOLU (r. 06 + r. 07 + r. 08 + r. 09)	10	6641,69

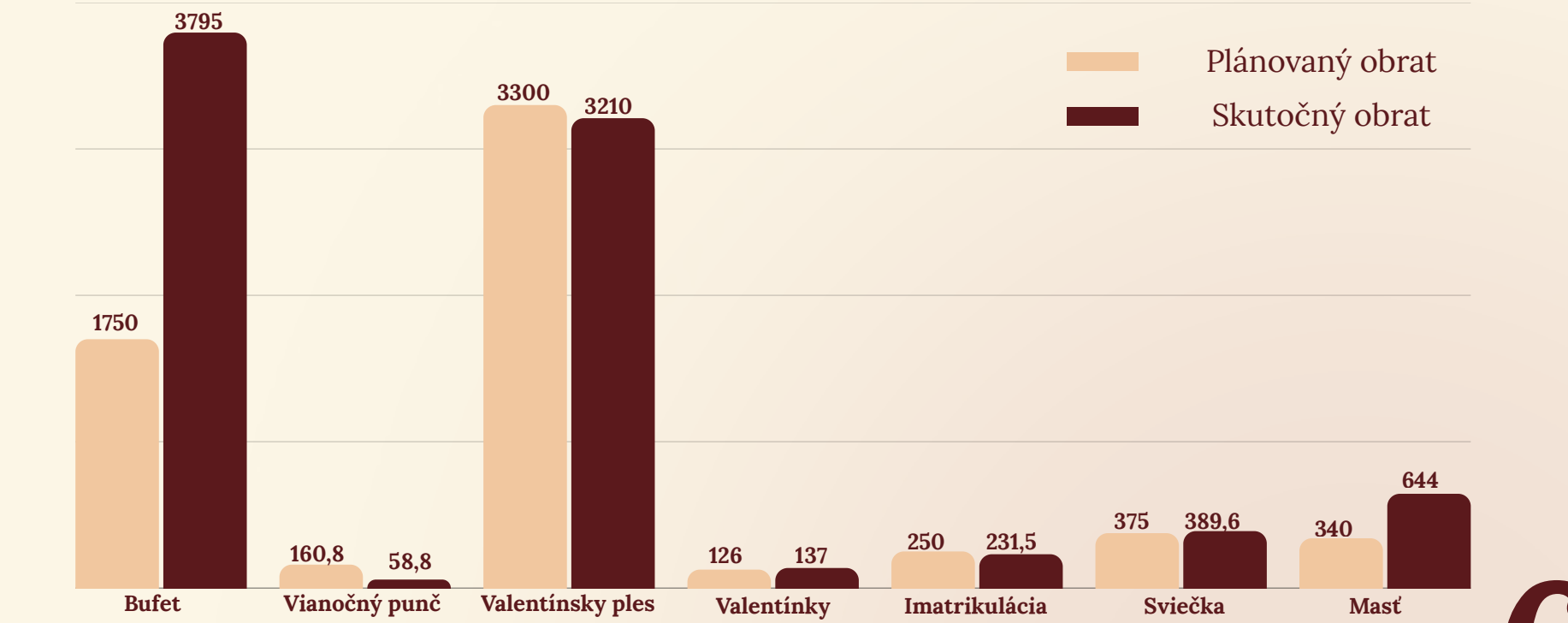
Výsledok hospodárenia		
	č. r.	suma
Príjmy spolu (r. 05)	11	9088,03
Výdavky spolu (r. 10)	12	6641,69
Výsledok hospodárenia (r. 11 - r. 12)	13	2446,34
Daň z príjmu študentskej firmy (10% z r. 13)	14	
Daň z príjmu študentskej firmy splatná do JA Slovensko	15	
Čistý zisk/strata (r.13 - r.15)	16	2446,34

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	6,00
Celkovo vyplatené dividendy (r.001 x r.004)	005	600,00

Zostatok peňazí na rozdelenie		
	č.r.	suma
Zostatok peňazí v pokladni	006	2446,34
Zaplatená daň z príjmu (r. 15 z Výkazu č. 1)	007	
Vrátenie vkladu akcionárom (v prípade zisku r.003, v prípade straty r.003+r.16 z výkazu 1)	008	200,00
Zostatok peňazí na rozdelenie (r. 006- r. 007 - r. 008)	009	2246,34

Návrh rozdelenia aktuálneho zisku		
	č.r.	suma
Dividendy (r. 005)	010	600,00
Výdavky na likvidáciu firmy	011	200
Iné	012	1446,34
Zostatok po rozdelení (r. 009 - r. 010 - r. 011 - r. 012)	013	0,00

POROVNANIE PLÁNOVANÉHO A SKUTOČNÉHO OBRATU (€)

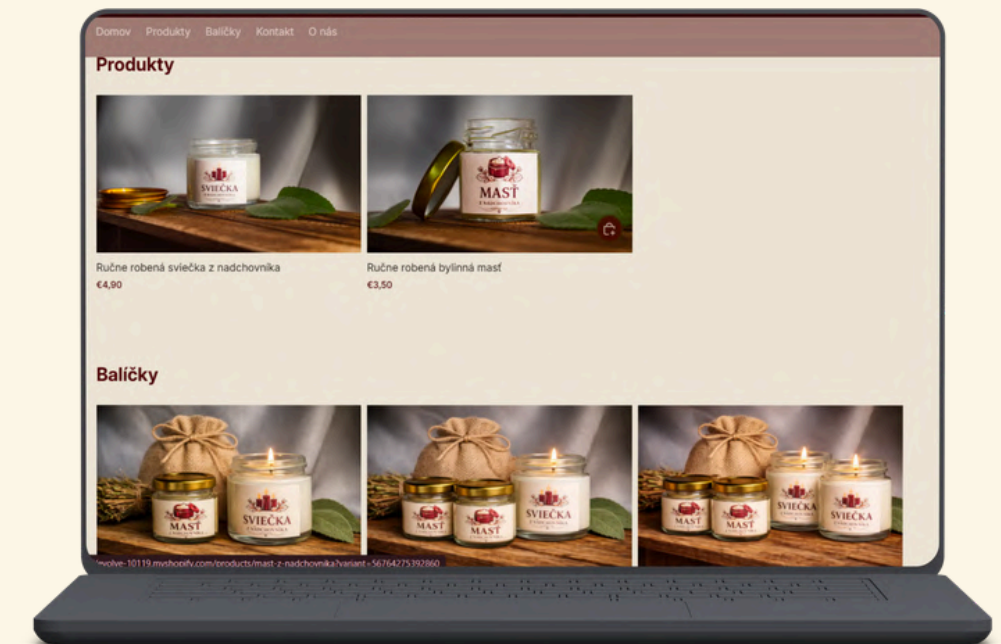


MARKETING

Spôsoby propagácie

Na propagáciu našich produktov využívame najmä **sociálne siete**, prostredníctvom ktorých prezentujeme našu ponuku a komunikujeme so zákazníkmi. **Osobný predaj** realizujeme priamo **v škole, v školskom bufete, v partnerských predajniach** a na **rôznych trhoch**. Zároveň prevádzkujeme vlastný **e-shop**, ktorý nám umožňuje rozšíriť predaj aj do online prostredia a osloviť širší okruh zákazníkov.

▶ @evolve_company_
@evolve_company_
Evolve e-shop.sk
GymCast Evolve company
@evolve_company_
Evolve company



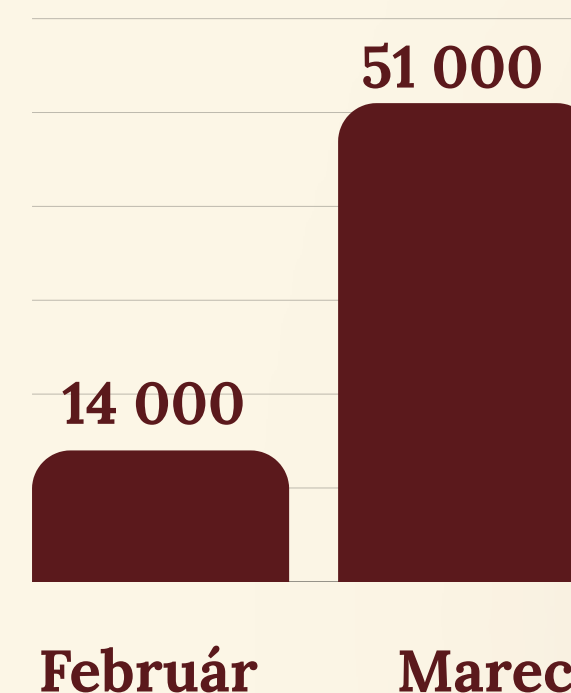
- **Podujatia** – prezentácia produktov na verejných akciách a komunikácia so zákazníkmi
- **Podcast** – predstavenie firmy a produktu, zvýšenie povedomia o značke
- **Plagáty a školský rozhlas** – propagácia produktov na pôde školy
- **Propagácia mestom Lipany** – socialne siete, lokálne noviny a infotabule
- **Kamenné predajne** – predaj produktu a priama komunikácia so zákazníkmi
- **Médiá** – rozhovor v **Rádio Košice** a článok na **Startitup** na zvýšenie povedomia o našej firme a produktoch

VÝSLEDKY MARKETINGU

Naša marketingová stratégia prispela k budovaniu povedomia o firme a **posilneniu značky**. Prostredníctvom sociálnych sietí **oslovujeme cieľovú skupinu** a **zvyšujeme viditeľnosť** našich aktivít, čím **budujeme stabilnú online prítomnosť**. Sociálne siete zároveň predstavujú **významný zdroj návštevnosti**, pričom sme prostredníctvom nich zaznamenali 750+ návštev e-shopu.

NÁRAST POZRETÍ ZA MESIAC

+255% ↑
Nárast v pozretiach
na Instagrame
(reels a príspevky)



Fotogaléria



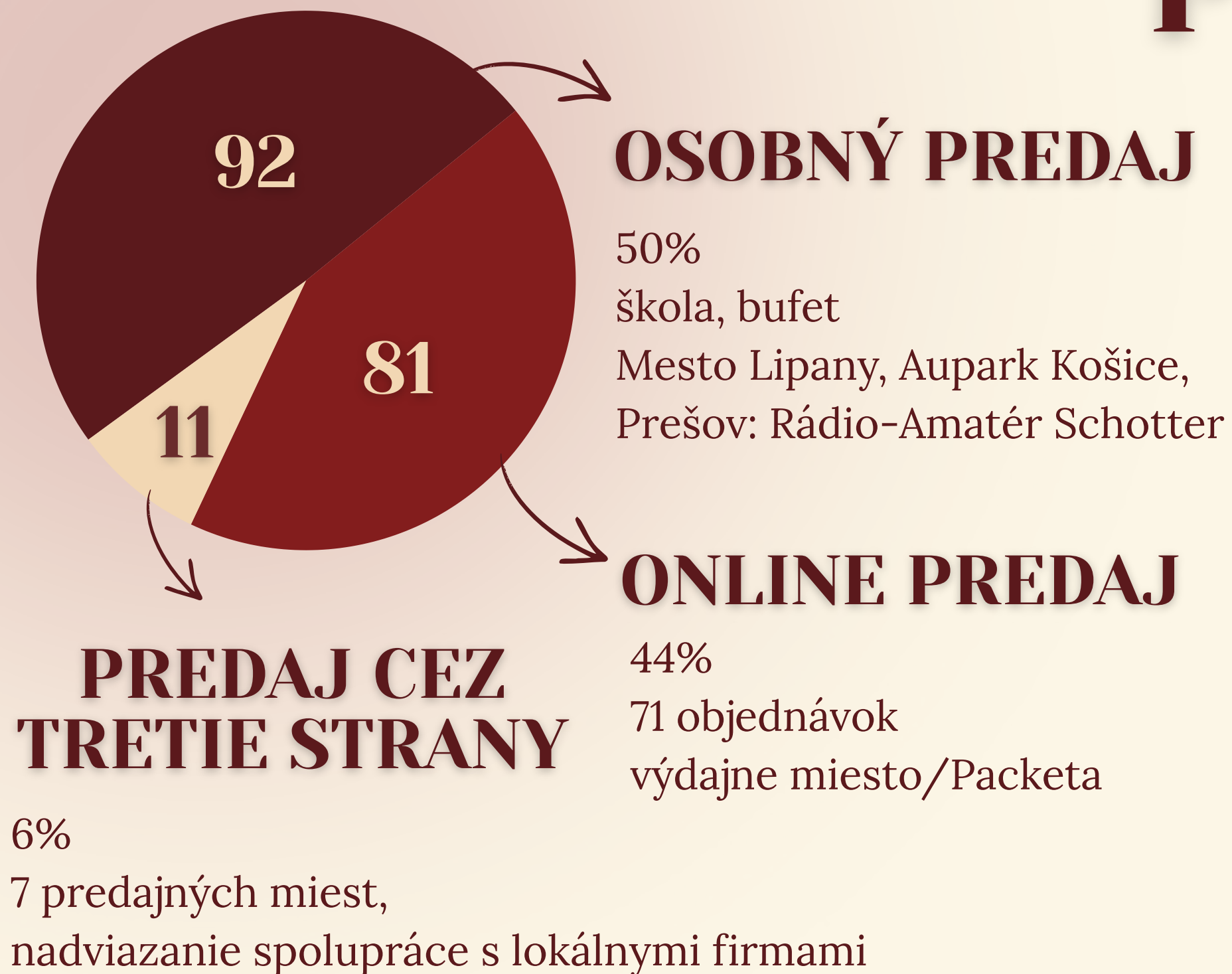
PREDAJ

Hlavná cieľová skupina

Našou cieľovou skupinou sú **ľudia trpiaci nádchou**, ktorí chcú rýchlu a účinnú úľavu **bez zbytočnej chémie**, vhodnú na **každodenné použitie** doma aj na cestách, najmä rodičia s deťmi a starší ľudia, ktorí dbajú na šetrné a bezpečné riešenie pre telo.

Konkurencia

Na trhu síce existuje niekoľko takýchto prípravkov, no žiadny neobsahuje výlučne nádchovník – väčšinou je kombinovaný s inými látkami. Naš produkt je jedinečný svojím čistým zložením založeným iba na nádchovníku.



Adopcia na diaľku

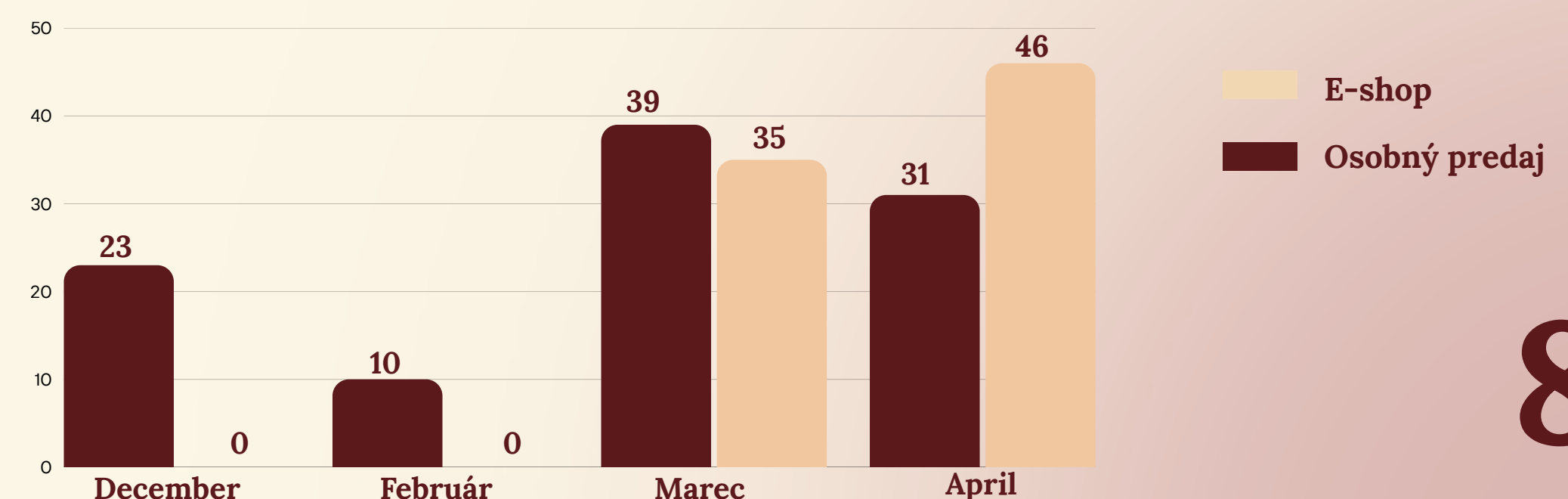
Časť výnosov z predaja našich produktov pravidelne smeruje na podporu **adopcie na diaľku**. Prostredníctvom tejto iniciatívy prispievame konkrétne na vzdelanie a životné potreby **8-ročného dievčatka z Indie**. Každým nákupom tak **naši zákazníci nepriamo pomáhajú** zlepšovať jej životné podmienky a podporujú jej prístup k vzdelaniu.



19€ mesačne

Priama konkurencia	Nepriama konkurencia	Naše výhody
Prírodné balzamy z lekární	Spreje do nosa (Olynth, Nasivin)	Žiadna chémia: 100% čisté zloženie
Lokálni výrobcovia na trhoch	Domáce bylinkové čaje a naparovania	Praktickosť: Masť na cesty aj na doma
E-shopy s bio kozmetikou	Voľnopredajné lieky proti bolesti	Handmade: Poctivá ručná výroba s príbehom

PREDAJ POČAS MESIACOV



VÝZVY

NÍZKA PRACOVNÁ ANGAŽOVANOSŤ

Zamestnancom s nízkou mierou zapojenia, vrátane neochoty podieľať sa na pracovných činnostiach, sme ponúkli ciele rozvojové aktivity prostredníctvom štruktúrovaných pracovných listov. Cieľom bolo podporiť rozvoj ich kompetencií, posilniť pracovné návyky a vytvoriť predpoklady pre ich budúce aktívne zapojenie do pracovných procesov.

VÝROBNÝ PROBLÉM S RECEPTÚROU MASTE

Počas testovacej fázy sme zaznamenali zvýšený výskyt produktov s výrobnými nedostatkami, čo viedlo k postupným úpravám receptúry a optimalizácii výrobných procesov. Tieto kroky sme realizovali až do dosiahnutia stabilnej a konzistentnej kvality finálneho produktu.

VYSOKÉ VÝROBNÉ NÁKLADY PRODUKTU

Optimalizovali sme spotrebu vstupných surovín prostredníctvom dôslednej analýzy ich využitia a eliminácie neefektívnych prvkov v procese. Súčasne sme implementovali efektívnejšie výrobné postupy s cieľom znížiť celkové náklady pri zachovaní vysokej úrovne kvality produkcie.

KAM SME SA POSUNULI OD REGIONÁLNEHO VELTRHU



**Aktívne využívanie
bankového účtu**



Mediálne výstupy
V Rádiu Košice a na Startitupe



Úspešné spustenie e-shopu
Až 44% predaju z celkového predaja



Vlastná doména na e-shope
Posilnenie online identity



Predaj cez tretie strany
7 predajných miest

BUDÚCNOSŤ

BLÍZKA BUDÚCNOSŤ

Aktuálnou prioritou je expanzia masti na celoslovenský trh, kde plánujeme nadviazať spoluprácu s 15 obchodmi. Medzi tým sa chceme zamerať na budovanie značky a získanie povedomia. Toto by sme dokázali pomocou propagácie eshopu cez sociálne siete a známych mediálnych portáloch na Slovensku. Taktiež získanie dokumentov CPSR + PIF + registrácia CPNP.

Plán predaja na 15 predajných miest

Časový rámec	Odhadovaný predaj produktu na predajňu	Odhadovaný počet predaných produktov	Cena za produkt	Tržby
Mesačne	5 - 10 ks	75 - 150 ks	3,50€	262,5€ - 525€
Ročne	60 - 120 ks	900 - 1800 ks	3,50€	3150€ - 6300€

Naším stanoveným cieľom na rok 2026 je rozšíriť predaj nášho produktu do 15 predajných miest. Plánujeme to dosiahnuť osobitnou spoluprácou s maloobchodmi v rôznych častiach Slovenska.

VÍZIA DO BUDÚCNOSTI

APRÍL

2026

CPSR + PIF + registrácia CPNP

Vstup na český trh

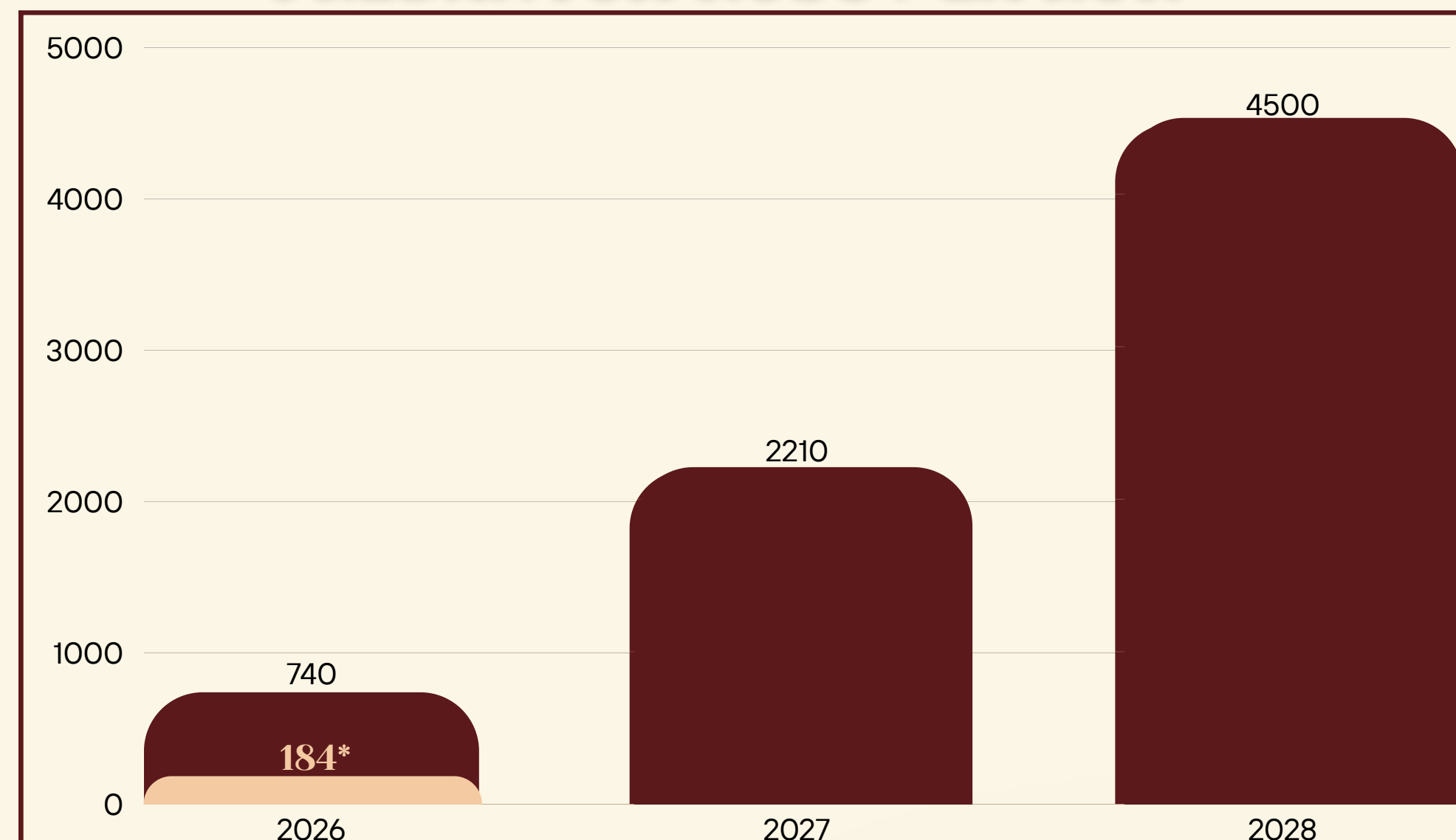
Expanzia na poľský trh

Stabilizácia domáceho trhu

Partnerstvo s distribútorom Ekokoza

10

PREDPOKLAD POČTU PREDANÝCH KUSOV ZA ROK



* počet predaných produktov k 13.4.2026

Koncom roka 2026 predpokladáme celkový predaj 740 kusov. Vychádzame z aktuálnych čísiel, stáleho záujmu a neprestávajúceho rozširovania povedomia o firme a našom produkte. Po vybudovaní dostatočne silnej osobnej značky plánujeme expanziu do väčších reťazcov drogerií na Slovensku. V roku 2027 chceme expandovať na český trh prostredníctvom strategického partnerstva s portálom Ekokoza, tak tiež s ambíciou získať 20 predajných miest v Česku a predáť 2210 kusov. V roku 2028 plánujeme rozšíriť obchod do Poľska s cieľom 4500 predaných kusov.

ŠPECIÁLNE POĎAKOVANIE PATRÍ

JA Slovensko, n.o.
Mgr. Ľubica Tomková
konzultant Ján Tomko
Gymnázium Komenského 13,
Lipany
Mesto Lipany
Emil Šlachtič
STYEN, š.f.
všetkým spolupracujúcim
predajníam



ĎAKUJEME,

že ste sa stali súčasťou
príbehu EVOLVE

