



KICK-IN GUMMIES



VÝROČNÁ SPRÁVA

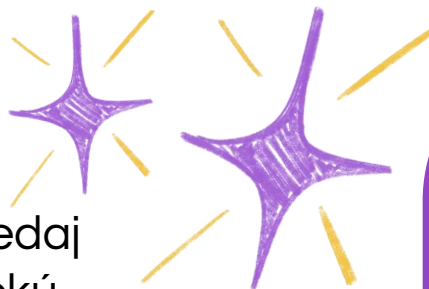
Gymnázium, Kukučínova 4239/1, Poprad
Ing. Mgr. Ivetta Šatanková
2025/26



ZHRNUTIE

Naša študentská firma sa zameriava na výrobu a predaj **energy gumených cukríkov**, ktoré predstavujú praktickú a chutnú alternatívu k energetickým nápojom. Reagujeme na problém mnohých študentov a aktívnych ľudí, ktorí počas náročných dní potrebujú **rýchly prísun energie**, no nechcú konzumovať veľké množstvo kofeínu naraz alebo piť celý energetický nápoj. Naším riešením sú cukríky, ktoré umožňujú **postupné dávkovanie energie** a zároveň ponúkajú príjemnú chuť a jednoduché použitie.

Naše produkty vyrábame v **kofeínovej aj bezkofeínovej verzii**, čím oslovujeme širšiu skupinu zákazníkov, vrátane študentov, športovcov či ľudí, ktorí preferujú jednoduchú a dostupnú formu doplnenia energie. Každú várku pripravujeme **starostlivo** a zameriavame sa na **kvalitu, chuť a konzistenciu výrobku**.



OBSAH

- 1 ZHRNUTIE
- 2 PROBLÉM A RIEŠENIE
- 3 NÁŠ TÍM A MANAŽMENT
- 4 PRODUKT
- 5 PREDAJ
- 6 MARKETING
- 7 FINANČNÁ ANALÝZA
- 8 FINANČNÉ TABUĽKY
- 9 VÝZVY
- 10 NAŠA BUDÚCNOSŤ

ANALÝZA PROBLÉMU A RIEŠENIE

1 Každý sa už ocitol v období, keď má **veľké množstvo povinností** a minimum času na oddych. Môže ísť o študentov **počas skúškového obdobia**, ale aj o ľudí v čase zvýšenej pracovnej záťaže. V takýchto situáciách ľudia často **siahajú po energetických nápojoch**, aby zvládli svoje povinnosti. Tieto nápoje však obsahujú vysoké množstvo kofeínu, ktoré sa prijme naraz, čo môže viesť k tzv. „**energy crash**“

2 Ďalším problémom je **školské prostredie**, v ktorom sú energetické nápoje nevhodné alebo priamo zakázané. **Vedenie školy nepovolilo predaj** produktov **s obsahom kofeínu**, čím sa obmedzila dostupnosť alternatívnych foriem dodania energie pre študentov počas vyučovania.

Problémom teda nie je len samotné množstvo prijatej energie, ale aj jej forma, spôsob dávkovania a obmedzenia v školskom prostredí.



Energy gumené cukríky

- ❖ Malé a bezpečné množstvo kofeínu
- ❖ Postupné a kontrolované dávkovanie
- ❖ Exotické príchute

Bezkofeínové gumené cukríky

- ❖ Zdravšia alternatíva
- ❖ Dostupné aj pre mladších zákazníkov
- ❖ Exotické príchute

NÁŠ TÍM A MANAŽMENT

Efektívna komunikácia = základ fungovania našej firmy.

APE
seminár

Výrobné
dni

Online
skupiny

Team
building

V našej firme má každý rovnocenné slovo a sme schopní prijať konštruktívnu kritiku a názor druhých, aj keď to nie vždy funguje. Dôležité rozhodnutia riešime spoločne, pričom podporujeme otvorenú diskusiu.

Väčšina z nás je z jednej triedy

Máme tak isto písomky a ľahšie sa nám dohaduje kedy bude meeting

Na výrobných dňoch si všetci pomáhame

Vo výrobe 2 ľudia

Veľa školských povinností

4 ľudia z inej triedy, ktorým sa ťažko zaraďovalo do kolektívu

ĽUDSKÉ ZDROJE



FINANCIE



MARKETING



VÝROBA



PRODUKT

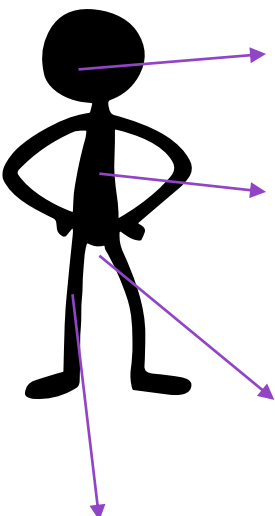


VÝROBNÝ PROCES



PREDAJ

NÁŠ IDEÁLNY ZÁKAZNÍK ?

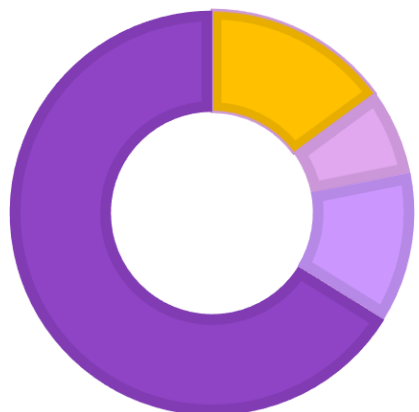


Študent strednej/
vysokej školy

Človek, ktorý nechce
konzumovať chemicky
spracované cukríky

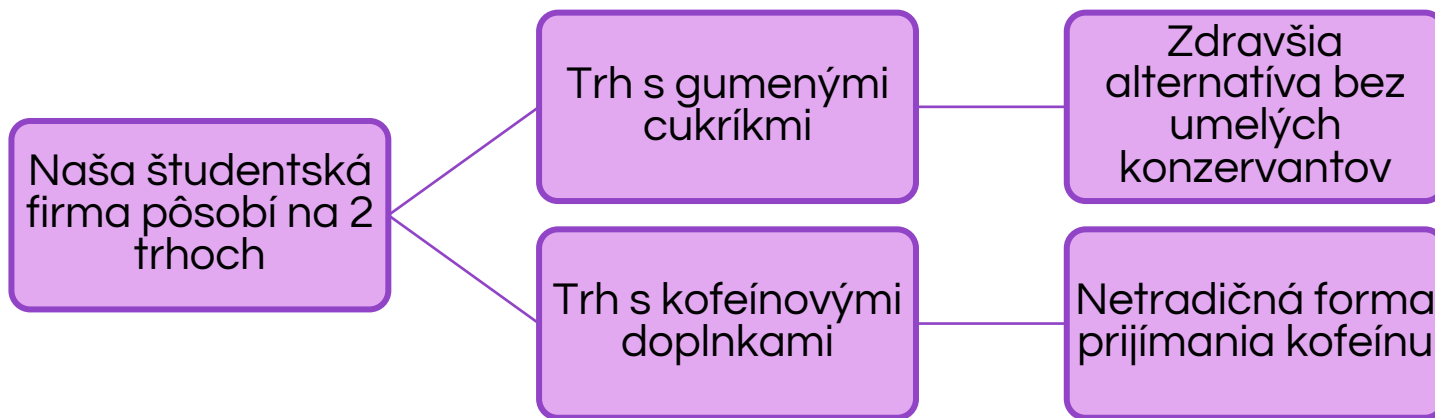
Človek, ktorý nechce piť
celý energetický nápoj
naraz

Športovci a aktívni ľudia



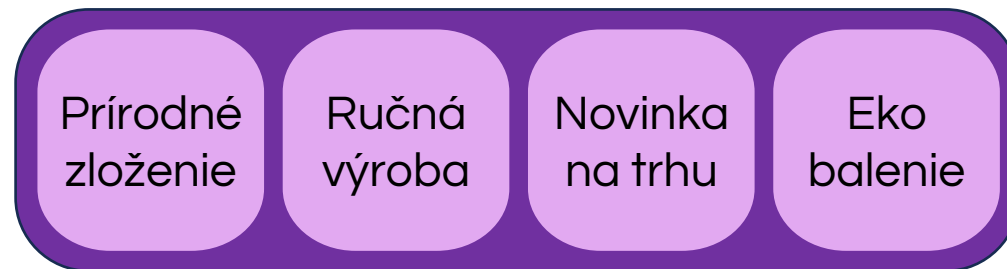
1. Školský predaj
2. Valentínsky predaj
3. Veľtrh v KE
4. Vianočné trhy

POZÍCIA NA TRHU



Naša firma prináša na trh originálny produkt, ktorý **spája chuť, kvalitu a funkčnosť**. Na rozdiel od ostatných výrobcov každú várku pripravujeme **starostlivo**, čo nám umožňuje udržať **vyšokú kvalitu a čerstvosť** našich produktov.

KONKUREČNÉ VÝHODY



MARKETING

ŠKOLSKÝ

- Rozhlas
- Plagáty
- Pravidelné predaje
- Ochutnávky
- Súťaž o žolíkov

MIMOŠKOLSKÝ

Primátor mesta Poprad, **Anton Danko** nám dal príležitosť propagovať našu firmu na vianočných trhoch **bez poplatku** za stánok, čo nám výrazne zvýšilo zisk. Objavili sme sa aj na sociálnych sieťach a webových stránkach mesta Poprad, čo výrazne prispelo k zvýšeniu povedomia o našej firme.

SOCIÁLNE SIETE

Pridávame príspevky a príbehy z meetingov, výrobných dní, teambuildingov a hodín aplikovanej ekonómie, ktoré autenticky zachytávajú fungovanie našej firmy. Súčasťou našich sociálnych sietí sú aj propagačné príspevky a krátke reklamy na blížiac sa predaje našich cukríkov. Naš obsah sa snažíme tvoriť pestrý, zábavný a aktuálny, v súlade s modernými trendmi na sociálnych sieťach.



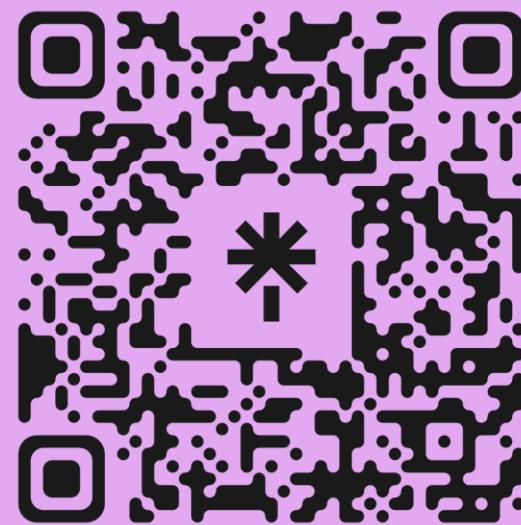
251

SLEDOVATEĽOV



130K

ZHLIADNUTÍ



FINANČNÁ ANALÝZA

CENA PRODUKTU

Ceny našich produktov sme určovali na základe prieskumov trhu a nákladov na 1 balenie. Cena kofeínových a bezkofeínových cukríkov sa líši, pretože náklady na kofeínové cukríky sú vyššie. Pri predaji na vianočných trhoch sme cenu produktu zvýšili kvôli zmene kúpnej sily a počtu zákazníkov.

AKCIE

Po výpočte očakávaných nákladov na chod firmy a výrobu sme cenu akcií stanovili na 6€. Podarilo sa nám predat' všetkých 100 akcií, preto bol náš počiatočný kapitál 600€. Počiatočný kapitál sme využili predovšetkým na nákup materiálu a surovín, vďaka ktorým sme mohli začať vyrábať cukríky, skúšať rôzne receptúry a príchute.

VÝDAVKY A ZISK

Väčšinu výdavkov tvoria náklady na výrobu a obaly. Zisk tvoríme priebežným predajom našich výrobkov v škole. Ku tvoreniu zisku nám značne prispel týždňový predaj na vianočných trhoch v meste. Vďaka veľkému záujmu o náš produkt je naša firma aktuálne zisková. Pevne veríme, že ju udržíme v zisku až do jej likvidácie.

Výkaz ziskov a strát	Č.r.	Suma
Príjmy z podnikateľskej činnosti (Tržby)		
Príjmy z predaja tovaru	01	0,00
Príjmy z predaja výrobkov	02	1 122,00
Príjmy z predaja služieb	03	0,00
Iné príjmy	04	0,00
Príjmy SPOLU (r.01 + r.02 + r.03 + r.04)	05	1 122,00

Výdavky na podnikateľskú činnosť		
Výdavky na materiál	06	432,80
Výdavky na nákup tovaru	07	0,00
Mzdy	08	28,00
Iné výdavky	09	278,10
Výdavky SPOLU (r.06 + r.07 + r.08 + r.09)	10	738,90

Výsledok hospodárenia		
Príjmy spolu (r.05)	11	1 122,00
Výdavky spolu (r.10)	12	738,90
Výsledok hospodárenia (r.11 – r.12)	13	383,10
Daň z príjmu študentskej firmy (10% z r.13)	14	38,00
Daň z príjmu študentskej firmy splatná do JA Slovensko	15	38,00
Čistý zisk / Strata (r.13 – r.15)	16	345,10

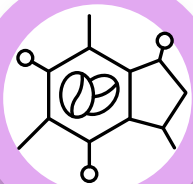
Pomocné výpočty		
Počet ks emitovaných akcií	001	100
Nominálna hodnota jednej akcie	002	6,00
Celková hodnota upísaných akcií (r. 001 x r.002)	003	600,00
Dividencia na akciu	004	3,00
Celkovo vyplatené dividendy (r.001 x r.004)	005	300,00

Zostatok peňazí na rozdelenie		
Zostatok peňazí v pokladni	006	983,10
Zaplatená daň z príjmu (r.15 z Výkazu č.1)	007	38,00
Vrátenie vkladu akcionárom	008	600,00
Zostatok peňazí na rozdelenie (r.006 - r.007 - r.008)	009	345,10

Rozdelenie čistého zisku		
Dividendy (r.005)	010	300,00
Výdavky na likvidáciu firmy	011	45,10
iné	012	0,00
Zostatok po rozdelení (r.009 - r.010 - r.011 - r.012)	013	0,00

Aktuálne k 28.2.2026

VÝZVY



HORKOSŤ KOFÉÍNU

Prvotne náš recept obsahoval práškový kofeín, ktorý spôsobuje nežiadúcu horkosť a je náchylný na zmenu teploty, čo spôsobilo, že nám viackrát zhorela várka. Na neutralizáciu horkosti by sme museli použiť veľa umelých konzervantov alebo prebiť chuť kyselinou citrónovou.

Nakoniec sme džús zamenili za energetický nápoj a pridali práškový taurín pre lepšiu chuť.



EFEKTIVITA VÝROBY

Zo začiatku produkcia jednej várky trvala v priemere 4 hodiny, kvôli čomu bol výrobný objem nedostatočný. Príčinou bol nedostatok ľudí na výrobu. Problém sme vyriešili organizovaním výrobných dní, kde sa zapája väčšina zamestnancov.

Ďalším riešením bolo zaobstaranie viacerých foriem a nástrojov. Vďaka týmto krokom sme znížili produkčný čas o 75%.



KONZISTENCIA CUKRÍKOV

Naše cukríky mali rôzne konzistencie, niektoré boli až príliš želatínové a tvrdé, druhé sa naopak rozpadali alebo nechceli zatuhnúť. Boli lepkavé, nemali dlhú trvanlivosť a páchli za želatínou.

Po úprave gramáže želatíny, pridaní gelfixu, glukózového sirupu a rôznych flavour drops sme dosiahli požadovanú konzistenciu.

Cukríky sa nelepia, držia tvar a príjemne sa rozplývajú na jazyku.

NAŠA BUDÚCNOSŤ

01



WEBOVÁ STRÁNKA

Chceme zákazníkom poskytnúť možnosť objednať si naše cukríky online pomocou vytvorenia webovej stránky.

02



ROZŠÍRENIE TRHU

V budúcnosti plánujeme rozšíriť predaj aj na rôzne mestské podujatia alebo spolupráce s rôznymi fitness centrami.

03



OBSAH KOFEÍNU

Neustále skúšame nové recepty, aby sme zvýšili obsah kofeínu na jedno balenie a tak vylepšili funkčnosť nášho produktu.

04



NOVÉ ALTERNATÍVY

Chystáme sa zaviesť nové funkčné varianty, ktoré budú obohatené o vitamíny a minerály pre podporu regenerácie tela.

KICKin



@kick.in_gummies



@kick.in_gummies



kickingummies@gmail.com