



Gymnázium Poštová 9

Mgr. Eva Wolfová

2025/2026



Kontakty

✉ info@limesf.sk

☎ +421 919 136 138

🌐 www.limesf.sk

Sociálne siete

📷 lime.sf.sk

🎵 lime.sf.sk

📘 lime.sf.sk

🌐 lime sfsk

Zhrnutie

Misia

Neprijemný zápach na toaletách je každodenný problém, ktorý väčšina ľudí rieši jednorazovými osviežovačmi vzduchu. Tie sú však často neekologické – až 92 % ich obalov končí na skládkach, kde **negatívne ovplyvňujú životné prostredie**. Okrem toho obsahujú chemické látky, ktoré môžu byť **škodlivé pre zdravie** človeka.

Prinášame riešenie, ktoré je **praktické, ekologické** a zároveň **účinné**.

Produkt

Sme študentská firma **Lime**, ktorá sa zameriava na výrobu **ekologických** osviežovačov vzduchu v netradičnej tuhej forme – limetky.

Náš produkt funguje na princípe **pasívneho** uvoľňovania vône – bez potreby elektriny či sprejov. Stačí ho rozbaľiť a prirodzene začne prevoňávať priestor.

Používame prírodné zložky a dbáme na **minimalizáciu odpadu**, čím prispievame k ochrane životného prostredia aj zdravšiemu prostrediu pre používateľov.

Aktuálne ponúkame viacero variantov vôní:

levanduľa, eukalyptus, mäta

limitovaná jarná edícia



Analýza problému

Väčšina osviežovačov na trhu využíva jednorazové plasty a aerosóly, ktoré tvoria nerecyklovateľný odpad.

Bežné syntetické vône obsahujú **ftaláty** a **formaldehyd**, ktoré *dráždia dýchacie cesty* a spôsobujú *bolesti hlavy* či *alergické reakcie*.

Tekuté a elektrické alternatívy majú krátku trvácnosť alebo vyžadujú externý zdroj energie. Identifikovali sme dopyt po ekologických riešeniach v hotelierstve, ale aj v domácnostiach.



Inovatívne riešenie Lime

Prinášame 100% prírodný a biodegradovateľný osviežovač vzduchu v unikátnom dizajne **limetky**.

Naša zmes je čisto **prírodného pôvodu**. Po doslúžení je produkt možné odhodiť do BIO odpadu, čím naplníme princíp *zero-waste*.

Vôňa sa uvoľňuje prirodzene, bez potreby batérií či elektriny.

Nepoužívame chémiu. Naše esenciálne oleje (levandula, mäta, eukalyptus) majú preukázateľné pozitívne účinky na *psychiku* a *koncentráciu*.

Nastavili sme konkurencieschopnú cenu 5,90 € za balenie obsahujúce 2 **kusy** osviežovačov so stálou intenzitou vône.

Výroba

Naša **limetka** je výsledkom spojenia prírodných minerálov a rastlinných zložiek. Unikátnosť spočíva v schopnosti materiálu prirodzene pohlcovať vlhkosť a pachy, pričom do priestoru postupne uvoľňuje *esenciálne oleje*.

Počas roka sme sa zamerali na **zefektívnenie výroby**, čím sme skrátili čas schnutia, zvýšili mesačnú kapacitu produkcie a vytvorili *nové vône*.

Vďaka nášmu neustálemu zlepšovaniu sa nám podarilo **urýchliť výrobný proces** a taktiež vytvoriť *nové vône* a špeciálnu edíciu.

Momentálne vône sú:

Levandula - tlmí bolesť a zlepšuje kvalitu spánku

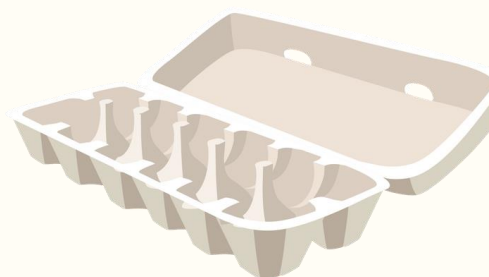
Eukalyptus - zlepšuje koncentráciu a sústredenie

Mäta - pomáha pri bolestiach hlavy a stimuluje

2.

Aplikácia jadra z celulózy a prírodnej zásaditej zložky, ktorá bráni vzniku plesní. Pridanie vybranej esencie.

Obaly od vajec sa už nerecyklujú, no my ich znovu využívame.



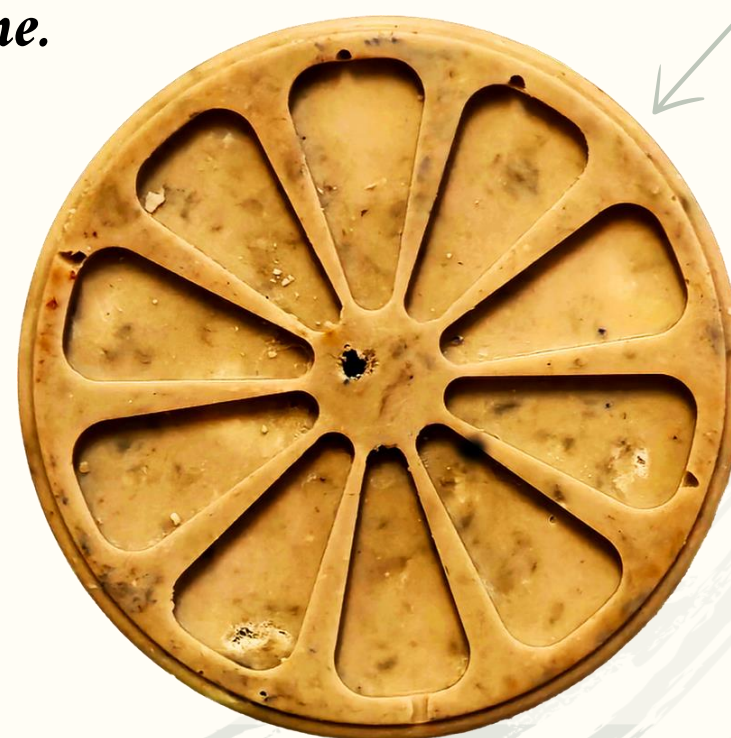
1.

Príprava skeletu zo zmesi vody, glycerínu a sadry. Nasleduje prvá fáza sušenia pre zabezpečenie pevnosti.

3.

Uzatvorenie spodnej časti a výstupná kontrola kvality pred ekologickým balením.

Zloženie: Celulóza, minerálne zložky, glycerín, rastlinný olej, zemiakový škrob, jedlá sóda, esenciálne oleje.



Konkurencia

Našou priamou konkurenciou sú ekologické osviežovače (napr. Koala Eco Room Spray), nepriamou všetky osviežovače vzduchu (napr. Air Wick, Glade, Febreze, Ambi Pur, Renuzit, Yankee Candle, Standler Form, Sencor, Rituals, Little Trees, Miss Life).

	Sprejové	Gélové	Aróma difuzery	Tyčinkové difuzéry	Vonné sviečky	Auto osviežovače	Pevné diskové	Automatické dávkovače	LIME
Ekologické	✗	✗	✓	✓	✓	✗	✓	✗	✓
Tuhé skupenstvo	✗	✗	✗	✗	✓	✓	✓	✗	✓
Bez chémie	✗	✗	✓	✗	✗	✗	✓	✗	✓
Voňa pozitívny účinok	✗	✗	✓	✓	✓	✗	✓	✗	✓
Možnosť vlastnej vône	✗	✗	✓	✓	✗	✗	✗	✗	✓

Cielový trh a príležitosti

Našou ambíciou je nahradiť syntetické osviežovače zdravou a udržateľnou alternatívou.

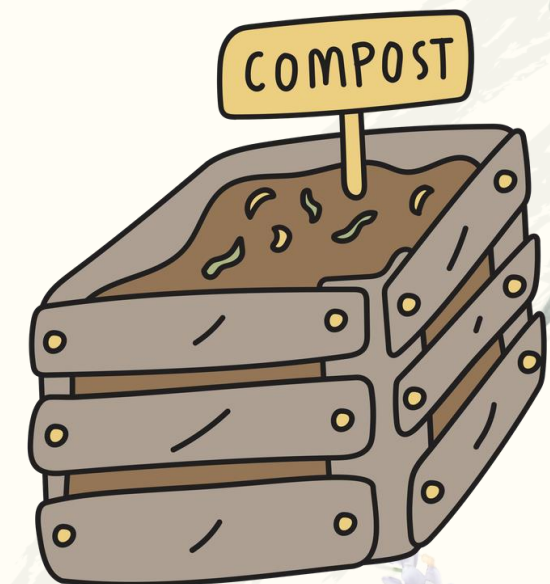
Identifikovali sme dve kľúčové časti:

- **B2C (Domácnosti)** - tu sa zameriavame na ekologicky zmýšľajúcich zákazníkov všetkých vekových kategórií, ktorí preferujú *netoxické prostredie* a *zero-waste* životný štýl.
- **B2B (Komerčné priestory)** napríklad hotely, reštaurácie, nákupné centrá a zdravotnícke zariadenia. Tu Lime prináša nielen vôňu, ale aj *vyjadrenie ekologických hodnôt* danej inštitúcie voči ich klientom.

Hlavná konkurenčná výhoda je možnosť **bezodpadovej** likvidácie produktu v BIO odpade.

Potenciál uplatnenia Lime v komerčnej sfére potvrdil predbežný záujem a nadviazaná komunikácia s významnými subjektmi ako *Medzinárodné letisko Košice*, *BIO Rezort Zlatý Hýľ* v okolí Košíc, *Poliklinika Vajnorská* v Bratislave, *Poliklinika Moldava nad Bodvou* (spoločnosť *Ortoreum s.r.o.*).

Tento dopyt jasne demonštruje, že náš produkt spĺňa náročné kritériá pre prevádzku vo verejných a vysoko frekventovaných priestoroch. Príležitosť vidíme v rozšírení portfólia o darčkové predmety pre korporátnu klientelu.



Pravidelne oslovujeme hotely, motely, chaty, penzióny, festivaly, koliby, kaviarne, či reštaurácie. Taktiež komunikujeme s obchodmi.

Marketing

Našou stratégiou bolo vybudovať silnú komunitu okolo témy ekológie a lokálnosti. Využili sme na to kombináciu online a offline nástrojov. Aktívne pôsobíme na **sociálnych sieťach Instagram, TikTok, Facebook a LinkedIn**. Profesionálny panel nášho Instagramu zaznamenal za posledný mesiac viac ako 27-tisíc zobrazení, čo svedčí o vysokom organickom dosahu. Spustili sme **súťaž**, ktorej výhrou bola limitovaná jarná edícia. **Webová stránka** slúži ako hlavný kontaktný bod pre objednávky.

V rámci predajných dní na Gymnázium Poštová 9, v OC Optima a OC Aupark sme úspešne predali 89 **balení** (178 **ks limetiek**).

Po úspešnom stretnutí s vedením letiska Košice sme nadviazali spoluprácu, v rámci ktorej budeme dodávať 40 **balení na pravidelnej báze**.

kvetinárstvo Garomi
Hlavná ulica, Košice

162 predaných balení potvrdzuje *reálny záujem zákazníkov* o ekologické alternatívy osviežovačov.

Objednávka:



www.limesf.sk



info@limesf.sk

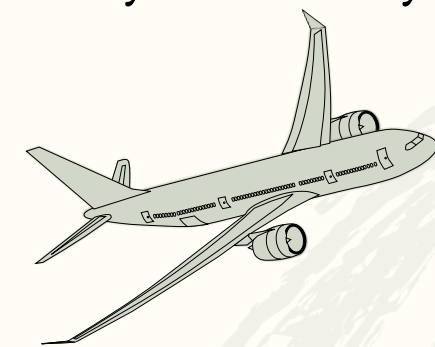
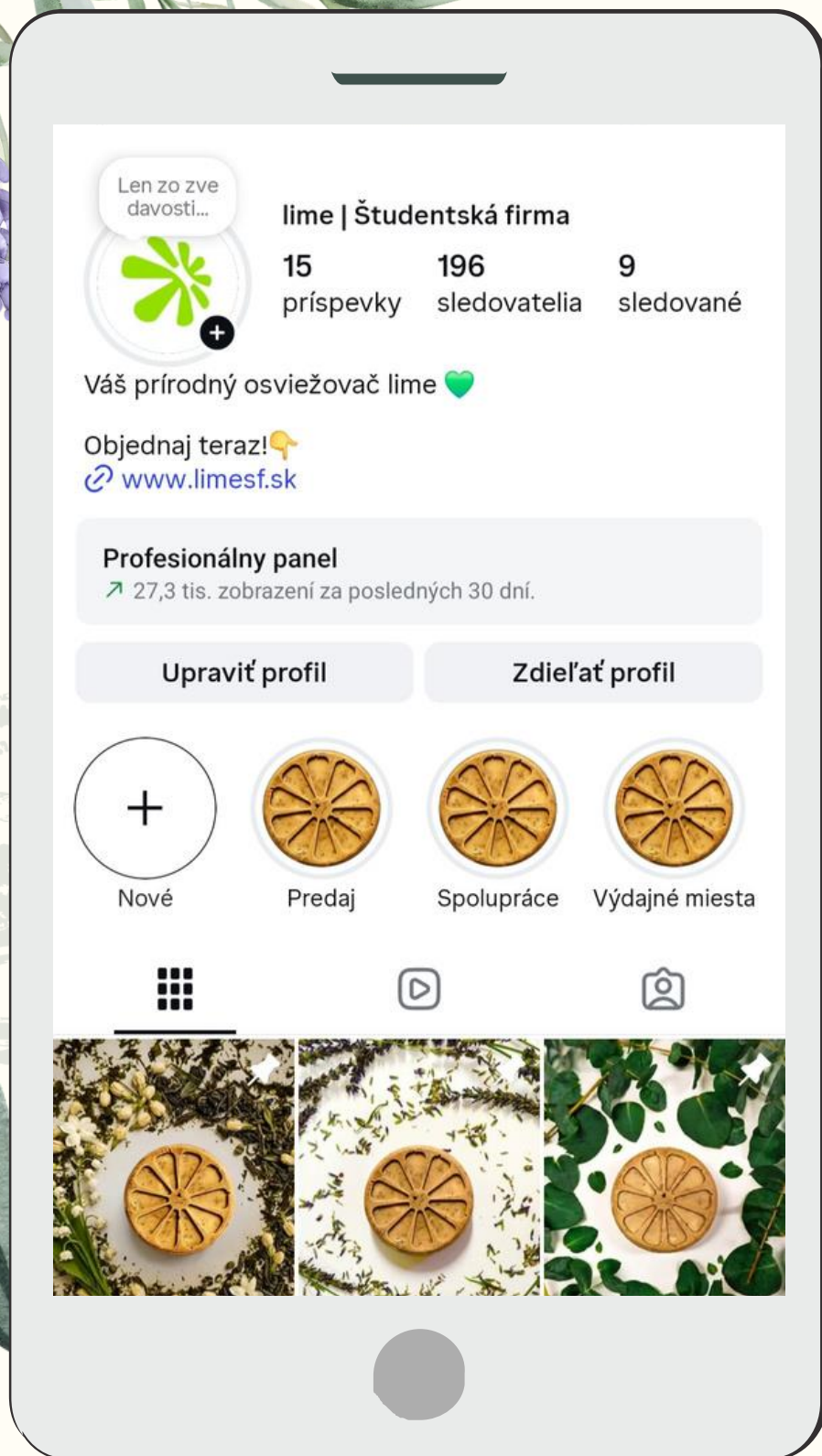


+421 919 136 138

sociálne siete

Doručenie:

box/packeta
výdajné miesto



Firma a tím



Lucia Hrunková
prezidentka

Sebastián Parev
marketing a
grafický dizajn

**Melánia Krivoš-
Bellušová**
marketing
a verejné vzťahy

Ondrej Hricko
výroba

Jedenástčlenný tím našej firmy pracuje v štyroch oddeleniach. Koordinácia prebieha prostredníctvom pravidelných týždenných porád, kde využívame metódy agilného plánovania. Na operatívnu komunikáciu využívame digitálne nástroje a zdieľaný kalendár, čo zaručuje transparentnosť a dodržiavanie termínov.

Veríme, že úspech produktu závisí od vzťahov v tíme. Investovali sme čas do **teambuildingových aktivít**, ktoré zvýšili našu spoluprácu, pomohli nám efektívne zvládať krízové situácie počas vývoja produktu a **posilniť kooperáciu** v tíme.

Príjmy z podnikateľskej činnosti (Tržby)		
	Č.r.	Suma
Príjmy z predaja tovaru	1	894.57
Príjmy z predaja výrobkov	2	20.00
Príjmy z predaja služieb	3	0.00
Iné príjmy	4	0.00
Príjmy SPOLU (r. 01 + r. 02 + r. 03 + r. 04)	5	914.57
Výdavky na podnikateľskú činnosť		
	Č.r	Suma
Výdavky na materiál	6	919.50
Výdavky na nákup tovaru	7	20.00
Mzdy	8	0.00
Iné výdavky	9	2.91
Výdavky SPOLU (r. 06 + r. 07 + r. 08 + r. 09)	10	942.41
Výsledok hospodárenia		
	Č.r	Suma
Príjmy spolu (r.05)	11	914.57
Výdavky spolu (r.10)	12	942.41
Výsledok hospodárenia (r. 11 - r. 12)	13	-27.84
Zostatok peňazí v pokladni	14	772.16
Plán predajov		
	Č.r.	Suma
Predpokladané predaje za tri mesiace (450ks)	15	2655.00
Predpokladané výdavky za tri mesiace	16	1168.50
Predpokladané Príjmy	17	2655.00
Výsledok hospodárenia za 3 mesiace	18	1,940.66

Finančná analýza

Pri tvorbe cien sme dôkladne zohľadnili ***náklady na výrobu*** tak, aby sme zachovali kvalitu produktu, ktorý bude prístupný čo najširšiemu okruhu zákazníkov a zároveň zabezpečili ***udržateľný zisk***.

Naše finančné výsledky odrážajú aktivity, ktorým sme sa počas roka venovali, pričom *hlavným zdrojom príjmov* bol ***predaj*** nami vytvoreného tuhého osviežovača vzduchu. Všetky finančné operácie boli schvaľované a kontrolované finančným tímom, čím sme zabezpečovali ***zodpovedné hospodárenie***.



Výzvy

Zmena receptúry

Počiatkové testovanie s haseným vápnom nespĺňalo naše nároky na bezpečnosť a stabilitu vône. Preto sme museli zmeniť základ zloženia z haseného vápna na celulózu.



Cena

Nárast cien vstupných surovín (esenciálne oleje) a kvalitnejších obalových materiálov ohrozoval našu maržu, pretosme cenu produktu zvýšili zo 4,90€ na 5,90€ .

Komunikácia

Vysoká miera vzájomnej závislosti úloh viedla k stresovým situáciám. Pribúdajúce *množstvom úloh*, blížiac sa *termíny a práca jednej osoby závislá od druhej* spôsobovalo stresujúce situácie.

Výroba

Nárazový dopyt a blížiac sa termíny spôsobili preťaženie výrobného oddelenia. Na výrobe sa podieľali členovia tímu zo všetkých oddelení, aby sme zabezpečili dostatočné množstvo produktov.

Všetky výzvy sme úspešne prekonalí.

Plány do budúcnosti

Naším cieľom je **zvýšenie predajov** cez sociálne siete a internetovú stránku.

Rôzne *podujatia* využívajúce mobilné toalety pre nás znamenajú *skvelú príležitosť* a *zviditeľnenie* a návštevníkom poskytne náš produkt väčší komfort.



Plánujeme osloviť ďalšie **inštitúcie** a **ekologické obchody** a **drogérie**, dostať sa do povedomia väčšej skupiny ľudí vďaka televízii, rádiu novinovým článkom či podcastami a taktiež nadviazať **spoluprácu s organizátormi festivalov**.





PodĎakovanie

Mgr. Eva Wolfová

Gymnázium Poštová 9

Kvetinárstvo Garomi

Botanická záhrada

OC Optima

OC Aupark