



VÝROČNÁ SPRÁVA

ROYAL, š. f.

ŠTUDENTSKÁ FIRMA

2025/2026

Ing. Michaela Uhlárová

Súkromná stredná odborná škola,
Ul. 29. augusta 4812, 058 01 Poprad



Junior
Achievement
Slovensko

Člen skupiny
JA Worldwide

ZHRNUTIE

01

Zhrnutie

02

Analýza a riešenie

03

Produkt a výroba

04

Výzvy

05

Cieľový trh

06

Marketing

07

Tím Royal

08-09

Financie

10

Budúcnosť

CIEĽ

Naším cieľom bolo priniesť inovatívne riešenie na rastúci problém plastového odpadu a zároveň reagovať na praktické potreby zákazníkov. Pri prieskume medzi študentmi sme zistili, že mnohí považujú za nepraktické nosiť so sebou samostatnú zubnú kefku a zubnú pastu, najmä počas dňa v škole alebo počas cestovania.

Naša firma preto spojila ekologické myslenie, modernú technológiu 3D tlače a praktické využitie do jedného produktu, ktorý ponúka jednoduché a udržateľné riešenie každodennej hygieny.



PRODUKT

RoyalGo je ekologická zubná kefka vyrobená pomocou 3D tlače z recyklovaného plastového materiálu (filamentu), ktorý vzniká zo spracovaných plastových kelímkov. Kefka obsahuje integrovaný zásobník zubnej pasty, ktorý umožňuje až približne 75 použití, čím zvyšuje praktickosť pri každodennej hygiene aj cestovaní.

Predstavuje praktické a ekologické riešenie, ktoré reaguje na potreby ekologického a moderného životného štýlu.

VÝSLEDKY FIRMY

Tržby – 1 751,50 €

Čistý zisk – 1 063,95 €

Mzdy – 55,00 €

Dividenda na akciu – 366,67 %

ČISTÉ ZUBY. ČISTEJŠIA PLANÉTA.

ANALÝZA PROBLÉMU

Plastový odpad patrí medzi najväčšie environmentálne výzvy súčasnosti. Ročne sa vo svete vyrobí viac ako 350 miliónov ton plastu, pričom menej než 10 % z tohto odpadu sa reálne recykluje. Medzi bežné, no environmentálne problematické produkty patria aj zubné kefky, ktoré sa odporúča meniť každé tri mesiace. To znamená, že jeden človek spotrebuje približne štyri zubné kefky ročne.

Väčšina klasických zubných kefiek je vyrobená z kombinovaných plastov, ktoré nie je možné jednoducho recyklovať. Okrem toho sa denne používajú milióny jednorazových plastových kelímkov, ktoré po krátkom použití končia ako odpad.

Problém však nie je iba ekologický. Pri cestovaní alebo bežnom presune je potrebné nosiť samostatne kefkú aj zubnú pastu, čo znižuje komfort a zvyšuje množstvo plastových obalov. Tento problém sa týka najmä študentov, cestovateľov a ľudí, ktorí sú často mimo domova a potrebujú praktické riešenie dentálnej hygieny počas dňa.



NAVRHOVANÉ RIEŠENIE

Analýza týchto faktorov nás viedla k vytvoreniu produktu, ktorý spája ekologické riešenie s praktickou funkčnosťou.

RoyalGo premieňa použité plastové kelímky na filament pre 3D tlač, z ktorého vyrábame zubnú kefkú s integrovanou zubnou pastou. Tento model znižuje množstvo odpadu a zároveň eliminuje potrebu nosiť samostatnú tubu zubnej pasty.

Produkt tak reaguje na dva problémy súčasne:

- znižovanie plastového odpadu,
- zvýšenie komfortu pri každodennej hygiene a cestovaní.



KONKURENCIA

Trh so zubnými kefkami je charakteristický silnou konkurenciou najmä v podobe klasických plastových zubných kefiek, ktoré sú cenovo dostupné a bežne predávané v drogeriách a supermarketoch. Na trhu existujú aj ekologické alternatívy, napríklad bambusové kefky, ktoré sú šetrnejšie k životnému prostrediu, no neriešia praktickosť každodenného používania.

Ďalšou alternatívou sú cestovné balenia kefky a zubnej pasty, ktoré riešia mobilitu pri cestovaní, no zvyčajne prinášajú viac plastových obalov a neprispievajú k znižovaniu plastového odpadu.

Na rozdiel od väčšiny existujúcich riešení RoyalGo spája ekologický materiál, 3D tlač a integrovanú zubnú pastu v jednom produkte. Prináša tak riešenie, ktoré znižuje plastový odpad a zároveň zvyšuje komfort každodennej hygieny.

Spojením udržateľnej výroby a praktickej inovácie vytvárame produkt, ktorý znižuje plastový odpad a zároveň zjednodušuje každodennú hygienu.



RoyalGo

RoyalGo nie je len zubná kefka – je to inovatívne riešenie každodenného problému plastového odpadu a nepraktickej dentálnej hygieny.

VÝROBA

Plastové kelímky patria medzi najčastejšie **jednorazové odpady** v domácnostiach. Po krátkom použití končia na skládke, hoci ich materiál má stále vysoký potenciál **ďalšieho využitia**. Naša študentská firma tento problém rieši premenou **plastového odpadu** na plnohodnotný **výrobný materiál**.

Použité kelímky **zbierame a triedime** podľa typu plastu a pripravujeme na ďalšie spracovanie. Materiál je následne spracovaný **filament** určený pre **3D tlač**. Tento filament slúži ako základný materiál na výrobu tela zubnej kefky **RoyalGo**.

Pomocou **3D tlač** vytvárame **ergonomickú konštrukciu** kefky. Výroba prebieha **lokálne**, s dôrazom na presnosť, **minimalizáciu odpadu** a **efektívne využitie materiálu**. Po vytlačení je do kefky **integrováný zásobník** zubnej pasty a každý kus prechádza **kontrolou kvality**.

Naša výroba je postavená na princípoch **cirkulárnej ekonomiky** – z odpadu vytvárame **funkčný, praktický a trhovo uplatniteľný produkt**.

1

Každý človek spotrebuje približne štyri zubné kefky ročne. Väčšina z nich je vyrobená z nerecyklovateľných kombinovaných plastov a končí na skládke. Zároveň je pri cestovaní alebo bežnom presune potrebné nosiť samostatne kefku aj zubnú pastu. RoyalGo tento model mení.

2

Naša kefka je vyrobená z recyklovaného plastu získaného z použitých kelímok, čím premieňame odpad na funkčný produkt. Vďaka integrovanej zubnej paste umožňuje až 75 použití bez potreby nosiť samostatnú tubu zubnej pasty. Súčasťou balenia je aj 10 ml pasta značky Biela Perla.

Rozmer 21,3 × 2 cm zabezpečuje ergonomické držanie a praktické použitie. Produkt je navrhnutý s dôrazom na funkčnosť, mobilitu a udržateľnosť. Inovativnosť produktu spočíva v spojení recyklovaného materiálu, technológie 3D tlač a integrovanej zubnej pasty v jednom praktickom produkte.

3

RoyalGo predstavuje spojenie cirkulárnej ekonomiky, technologickej inovácie (3D tlač) a reálneho trhového potenciálu.



KOMPONENTY:



Komponenty produktu tvoria recyklovaný plastový filament, z ktorého sa pomocou 3D tlač vyrába telo kefky. Súčasťou je mechanizmus integrovanej pasty umožňujúci až 75 použití. Produkt dopĺňa 10 ml balenie zubnej pasty a ochranný obal.

Z ODPADU VYTVÁRAME HODNOTU A Z KAŽDODENNEJ RUTINY ROBÍME UDRŽATELNÉ ROZHODNUTIE

VÝZVY

1. PRODUKT

Našou prvou a zároveň najväčšou výzvou bolo vytvoriť produkt, s ktorým sme nemali žiadne predchádzajúce skúsenosti. Vývoj tzv. „kefkopasty“, teda zubnej kefkы s integrovanou pastou, si vyžadovalo množstvo experimentovania a hľadania vhodného riešenia.

2. VÝROBA PRODUKTU

Výzvou bolo nájsť výrobný proces, ktorý by bol ekologický a zároveň finančne dostupný. Rozhodli sme sa pre 3D tlač a filament vyrobený z recyklovaných plastových kelímkov. Počas vývoja sme museli niekoľkokrát upraviť dizajn kefkы, aby bola pevná, ergonomická a vhodná pre technológiu 3D tlače.

3. TESTOVANIE NA TRHU

Pred uvedením produktu na trh sme prototyp testovali medzi potenciálnymi zákazníkmi. Získali sme spätnú väzbu najmä na dizajn, praktickosť integrovanej zubnej pastы a využitie produktu pri cestovaní.

Získaná spätná väzba nám pomohla upraviť finálny dizajn produktu a lepšie pochopiť potreby zákazníkov.

4. VYLEPŠENIE PRODUKTU

Na základe spätnej väzby sme postupne upravovali dizajn kefkы, jej rozmery a niektoré konštrukčné prvky. Naším cieľom bolo vytvoriť produkt, ktorý bude praktický, ekologický a vhodný na každodenné používanie aj cestovanie.

5. PREDISUDKY

Na základe spätnej väzby sme postupne upravovali dizajn kefkы, jej rozmery a niektoré konštrukčné prvky. Naším cieľom bolo vytvoriť produkt, ktorý bude praktický, ekologický a vhodný na každodenné používanie. Postupným vysvetľovaním princípu fungovania produktu a jeho výhod sa nám podarilo tieto pochybnosti odstrániť a získať dôveru zákazníkov.



CIEĽOVÝ TRH

ŠIROKÁ CIEĽOVÁ SKUPINA

Produkt RoyalGo je určený pre široké spektrum zákazníkov, ktorí hľadajú praktické a ekologické riešenia pre každodennú hygienu. Ideálnym zákazníkom je aktívny človek, ktorý oceňuje praktickosť, mobilitu a udržateľné produkty.

EKOLOGICKY UVEDOMELÍ ZÁKAZNÍCI

Rastúcu skupinu zákazníkov predstavujú ľudia, ktorí aktívne vyhľadávajú udržateľné produkty a ekologické riešenia. Podľa európskych prieskumov viac ako 60 % spotrebiteľov uprednostňuje produkty šetrné k životnému prostrediu.

VEĽKOSŤ TRHU

Trh so zubnými kefkami je veľmi rozsiahly – pri odporúčanej výmene každé 3 mesiace spotrebuje jeden človek minimálne 4 kefkы ročne. Len v Európe sa tak ročne predávajú stovky miliónov zubných kefiiek, čo predstavuje veľký potenciál pre nové ekologické a inovatívne produkty, ako je RoyalGo.

ŠTUDENTI A CESTOVATELIA

Primárnu cieľovú skupinu tvoria študenti a mladí ľudia, ktorí často cestujú, bývajú na internátoch alebo trávajú veľa času mimo domova. Integrovaná pasta eliminuje potrebu nosiť samostatnú tubu, čím zvyšuje mobilitu produktu.

ZDRAVOTNÍCKE A DENTÁLNE PRACOVISKÁ

Potenciálnu cieľovú skupinu predstavujú aj zubné ambulancie a dentálne kliniky, ktoré môžu produkt využívať napríklad ako hygienický produkt pre pacientov alebo ako doplnkový predajný produkt.

POZÍCIA PRODUKTU NA TRHU

RoyalGo sa na trhu profiluje ako inovatívny ekologický produkt, ktorý spája recyklovaný materiál, 3D tlač a integrovanú zubnú pastu, čím vytvára jedinečné riešenie medzi klasickými kefkami a ekologickými alternatívami.

PRIESKUM TRHU

ONLINE DOTAZNÍKY

100 respondentov – 68 % by zvážilo kúpu ekologickej kefkы s integrovanou pastou.

OSOBNÉ ROZHOVORY

25 rozhovorov – zákazníci ocenili najmä praktickosť produktu nielen pri cestovaní, ale taktiež každý deň.

REALIZÁCIA KONCEPTU

Počas testovania konceptu sme overili záujem o RoyalGo pilotným predajom. Predali sme približne 50 kusov a zákazníci ocenili jeho praktickosť, dizajn a ekologický prínos.

PREDAJNOSŤ ROYALGO

Predaj produktu RoyalGo prebieha dvomi hlavnými kanálmi:

Osobný predaj – najmä v školskom prostredí, na podujatiach a prostredníctvom priameho kontaktu so zákazníkmi.

Online predaj – prostredníctvom sociálnych sietí a webovej stránky firmy, kde zákazníci nájdu informácie o produkte aj o našej firme.

KONKURENCIA

Produkt	Ekologický	Praktický na cestovanie
Plastová kefka		
Bambusová kefka		
RoyalGo		



„Jednoduché, funkčné a ideálne najmä na cestovanie.“

MUDr. Miriam Čambálová, zubná lekárka



„Praktický a inovatívny produkt ideálny pre aktívny životný štýl.“

Ing. Jana Bencková



„Inovatívny produkt s veľkým potenciálom a ekologickou hodnotou.“

MDDr. Veronika Keselicová, zubná lekárka



„Praktické a moderné riešenie podporujúce lepšie hygienické návyky.“

Bc. Nora Gregurková, dentálna hygienička

MARKETING

Hlavným komunikačným kanálom dnešnej doby sú najmä sociálne siete, kde ľudia a firmy trávajú veľa času. Ako hlavnú platformu sme si zvolili Instagram, kde pravidelne informujeme sledovateľov o našich činnostiach, akciách a budúcich plánoch zaujímavým a kreatívnym spôsobom. Algoritmus podporujeme pravidelnými príspevkami, súťažami alebo inými aktivitami. Okrem Instagramu využívame aj ďalšie platformy, napríklad LinkedIn a TikTok.

V rámci našej školy sme na reklamu využili aj tradičný marketing formou propagačných materiálov ako sú letáky, plagáty a brožúrky, ktoré sme distribuovali v priestoroch našej školy, aby študentom neunikli žiadne novinky.



KLÚČOVÁ PREDAJNÁ TAKTIKA

Našou hlavnou taktikou na zvyšovanie tržieb je kombinácia osobného predaja a online komunikácie. Prostredníctvom sociálnych sietí budujeme povedomie o produkte a následne využívame osobný predaj v školskom prostredí a na podujatiach, kde môžu zákazníci produkt vidieť a vyskúšať. Tento priamy kontakt so zákazníkmi výrazne zvyšuje dôveru v produkt a podporuje jeho predaj.

Naša študentská firma spolupracuje aj so školským parlamentom a školským bufetom, kde pomáhame pri rôznych aktivitách a podujatiach organizovaných v rámci školy. Vďaka tejto spolupráci máme zároveň možnosť ponúkať a predávať naše produkty priamo v školskom bufete. Táto spolupráca nám pomáha zviditeľniť našu značku a priblížiť náš produkt študentom školy.

<https://www.royalsf.sk/>

Máme aj vlastnú webovú stránku, kde sa nachádza sekcia O nás, informácie o našom produkte a sekcia o našich akciách. Súčasťou webu je aj edukačná sekcia, kde sa návštevníci môžu naučiť pojmy z podnikateľského prostredia a následne si ich otestovať v krátkom kvíze



@royal.s.f



@royal.s.f



Royal s.f.

TÍM ROYAL

Študentskú firmu Royal tvorí tím mladých ľudí, ktorí hľadajú praktické a udržateľné riešenia problémov každodenného života. Zaujímame sa o problémy každodenného života a snažíme sa pre ne hľadať udržateľné riešenia. Naším cieľom je prinášať jednoduché inovácie, ktoré dokážu ľuďom uľahčiť každodenné fungovanie. Nie sme vizionári, ktorí chcú zmeniť svet, ale chceme pomáhať našim spolužiakom aj širšej verejnosti zjednodušiť a spríjemniť riešenie bežných problémov.

„Silný tím dokáže zmeniť problém na príležitosť a nápad na riešenie.“

Každý člen tímu prispieva svojimi schopnosťami a nápadmi k rozvoju produktu RoyalGo. Počas fungovania firmy sme sa naučili spolupracovať, plánovať úlohy, riešiť problémy a prijímať rozhodnutia, ktoré ovplyvňujú chod firmy. Pri našej práci nás usmerňuje pani učiteľka aplikovanej ekonómie, ktorá nám pomáha lepšie pochopiť fungovanie podnikania v praxi.



Matúš Súkeník (prezident) udáva smer našej firmy a **Michaela Hámorová** (viceprezidentka ľudských zdrojov), **Alexandra Kaprálová** (viceprezidentka výroby), **Lea Závatzká** (viceprezidentka marketingu), **Richard Ruman** (viceprezident financií) zabezpečujú plynulé fungovanie a rozvoj firmy. Spolu s ďalšími 11 členmi tímu vytvárajú silný kolektív, ktorý stojí za realizáciou našich podnikateľských aktivít.

Motivácia a zamestnanecký rast

Každý člen našej študentskej firmy je dôležitou súčasťou tímu, ktorý spolupracuje na dosahovaní spoločných cieľov. Vzájomná podpora, otvorená komunikácia a zodpovedný prístup k práci vytvárajú prostredie, v ktorom môže každý prispieť k rozvoju firmy. Prezident firmy pravidelne vyhodnocuje činnosť jednotlivých oddelení a oceňuje ich prínos k dosahovaným výsledkom, čím podporuje motiváciu a tímového ducha.

Na konci každého mesiaca viceprezidenti jednotlivých oddelení pripravujú stručné zhrnutie svojej činnosti, ktoré obsahuje prehľad realizovaných úloh, dosiahnutých výsledkov a dôležitých informácií pre vedenie firmy. Tento systém pravidelnej komunikácie a spätnej väzby nám umožňuje efektívne koordinovať prácu tímu, sledovať pokrok a identifikovať príležitosti na ďalšie zlepšenie.

FINANCIE

PRÍJMY

Mikuláš na škole
Winter Wonderland
Slovenský deň
Predaj RoyalGo

VÝDAVKY

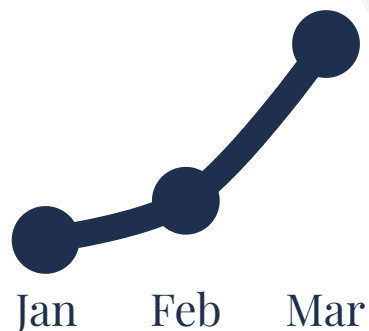
RoyalGO
Winter Wonderland
Mikuláš na škole
Web
Mzdy

Počas fungovania Royal s. f., firma disponovala s finančnými prostriedkami s cieľom čo najefektívnejšie využiť všetky zdroje v procese výroby a predaja a dosiahnutia maximálneho zisku. Na základe podkladov, ktoré nám poskytlo personálne oddelenie sme vyplácali zamestnancom mzdy vo výške 0,30 €/hod. Na začiatku činnosti firmy sme získali **vstupný kapitál vo výške 165,00 €**. Kapitál bol tvorený upísaním 55 akcií po 3,00 € Najväčší podiel príjmu tvoril **predaj nášho produktu RoyalGO vo výške 716,40 €** a príjem z predaja Winter Wonderland - **127,00 €**. Najväčšie výdavky súviseli najmä s organizáciou Mikuláša + režijné náklady, a služby spojené so správou webu **224,60 €** Náklady na výrobu nášho produktu boli vo výške **209,20 €**, **náklady na Winter Wonderland 39,65 €**, **mzdové náklady zamestnancov 55,00 €**. Spolu s marketingovým oddelením sme pracovali na určení ceny výrobkov. Pri stanovovaní ceny sme vzali do úvahy hlavné faktory: **prieskum trhu** - spokojnosť spotrebiteľa, **konkurencia** - úspech na trhu a udržanie ziskovosti, **marža** - ziskovosť a **konkurencie schopnosť firmy**. Cenu RoyalGo sme stanovili nákladovo s orientáciou na psychológiu naceňovania tzv. "baťovských cien" na **9,95 €/kus**.



Dividendy budeme vyplácať jednorazovo, preto zatiaľ nemôžeme vypočítať presnú hodnotu jednej dividendy, ale podľa predbežného výsledku hospodárenia vychádza jej hodnota na **11,00 €**. Zároveň budeme vyplácať aj tantiémy **250,00 €**. Z čistého zisku vyplatíme aj **finančný príspevok vo výške 100,00 €** detskému domovu Deti môjho srdca v Spišskej Novej Vsi, ktorý bude využitý na podporu dobrej starostlivosti, vývoja a pohody detí v detskom dome, a zároveň vyplatíme odmeny vo výške 100 € aj študentom IT odboru.

60 ks
40 ks
20 ks
0 ks



72 predaných kusov

716,40 €

Príjmy z podnikateľskej činnosti				
	Č. r.	Plán (€)	Skutočnosť (€)	Naplnenie plánu (%)
Príjmy z predaja lístkov na Mikuláša	1	624,00	812,00	130,13
Príjmy z predaja Winter Wonderland	2	123,00	127,00	103,25
Príjmy z predaja Slovenský deň	3	65,00	96,10	147,85
Príjmy z predaja RoyalGo	4	300,00	716,40	238,80
Príjmy spolu	5	1 112,00	1 751,50	157,51

Výdavky na podnikateľskú činnosť				
	Č. r.	Plán (€)	Skutočnosť (€)	Naplnenie plánu (%)
Výdavky z predaja Winter Wonderland	6	42,00	39,65	94,40
Výdavky z predaja Slovenský deň	7	30,00	16,50	55,00
Výdavky na RoyalGo	8	220,00	209,20	95,09
Výdavky na nákup tovaru	9	0,00	24,60	-
Mzdy	10	60,00	55,00	91,67
Iné výdavky (mikuláš + rež. náklady + veľtrh)	11	250,00	224,60	89,84
Výdavky spolu	12	602,00	369,55	94,61

Výsledok hospodárenia				
	Č. r.	Plán (€)	Skutočnosť (€)	Naplnenie plánu (%)
Príjmy spolu	13	1 112,00	1 751,50	157,51
Výdavky spolu	14	602,00	569,55	94,61
Výsledok hospodárenia	15	510,00	1 181,95	231,75
Daň z príjmu Royal š. f. splatná do JA (10%)	16	51,00	118,00	231,37
Čistý zisk/strata	17	459,00	1 063,95	231,79

Zostatok peňazí na rozdelenie				
	Č. r.	Plán (€)	Skutočnosť (€)	Naplnenie plánu (%)
Zostatok peňazí v pokladnici	18	708,00	1 346,95	190,25
Zaplatená daň z príjmu	19	54,30	118,00	217,31
Vrátenie vkladu akcionárom	20	165,00	165,00	100,00
Zostatok peňazí na rozdelenie	21	488,70	1 063,95	217,71

Rozdelenie čistého zisku				
	Č. r.	Plán (€)	Skutočnosť (€)	Naplnenie plánu (%)
Dividendy	22	275,00	605,00	220,00
Tantiemy	23	120,00	250,00	208,33
Finančný príspevok detskému domovu	24	80,00	100,00	125,00
Odmena pre študentov IT	25	0,00	100,00	-
Výdavky na likvidáciu firmy	26	13,70	8,95	65,32
Zostatok peňazí po rozdelení	27	0,00	0,00	0,00

Pomocné výpočty		
	Č. r.	
Počet ks emitovaných akcií	001	55
Nominálna hodnota jednej akcie	002	3,00
Celková hodnota upísaných akcií	003	165,00
Dividenda na akciu	004	11,00
Celkovo vyplatené dividendy	005	605,00

**FINANČNÁ
ANALÝZA
VYTVORENÁ
KU DŇU
13. 04. 2026**


Ing. Michaela Uhlárová

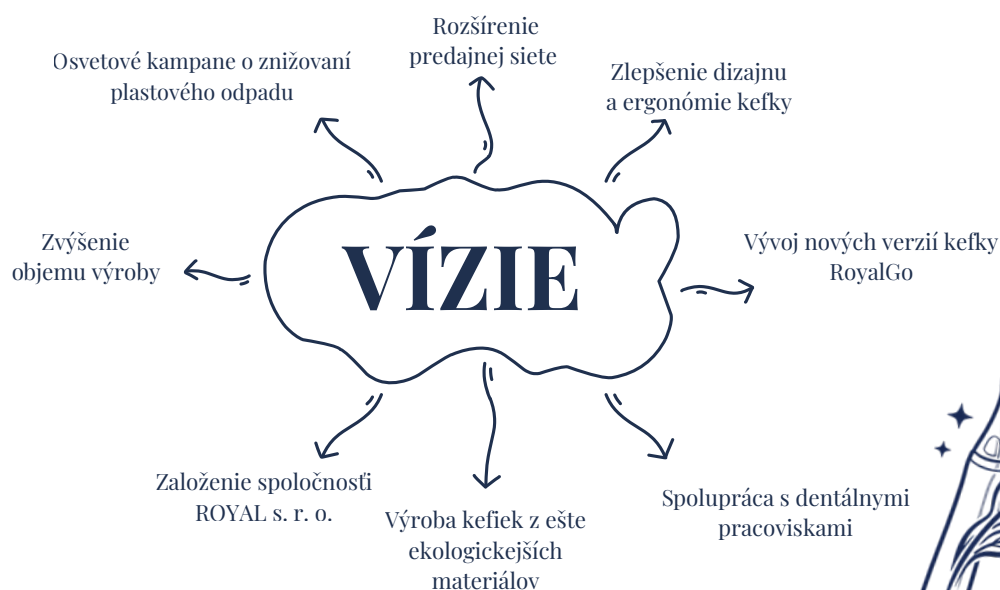
BUDÚCNOSŤ

Budúcnosť produktu RoyalGo vidíme v ďalšom rozvoji ekologických riešení v oblasti dentálnej hygieny. Naším cieľom je pokračovať v zdokonaľovaní kefky s integrovanou zubnou pastou a prinášať zákazníkom praktické a udržateľné produkty každodennej potreby.

V budúcnosti plánujeme zlepšovať výrobný proces pomocou efektívnejšieho využívania 3D tlače, vyvíjať nové verzie kefky RoyalGo a rozšíriť predaj prostredníctvom online platforiem, drogérií a partnerských obchodov. Zároveň chceme podporovať povedomie o znižovaní plastového odpadu a význame recyklácie.

Po ukončení fungovania študentskej firmy plánujeme pokračovať v rozvoji nášho podnikateľského nápadu aj v reálnom podnikateľskom prostredí. Našou ambíciou je založiť spoločnosť ROYAL s. r. o. a ďalej rozvíjať produkt RoyalGo ako inovatívne ekologické riešenie v oblasti dentálnej hygieny.

Zároveň chceme rozvíjať spoluprácu s partnerskými spoločnosťami, napríklad so značkou Biela Perla, ktorej zubnú pastu využívame v našom produkte. V prípade ďalšieho rozvoja projektu zvažujeme aj licencovanie alebo predaj know-how výroby kefky RoyalGo partnerskej spoločnosti.



**RoyalGo je viac než len zubná kefka.
Je to krok k udržateľnejšej budúcnosti
každodennej hygieny.**

KRÁTKODOBÝ CIEĽ (1 rok)

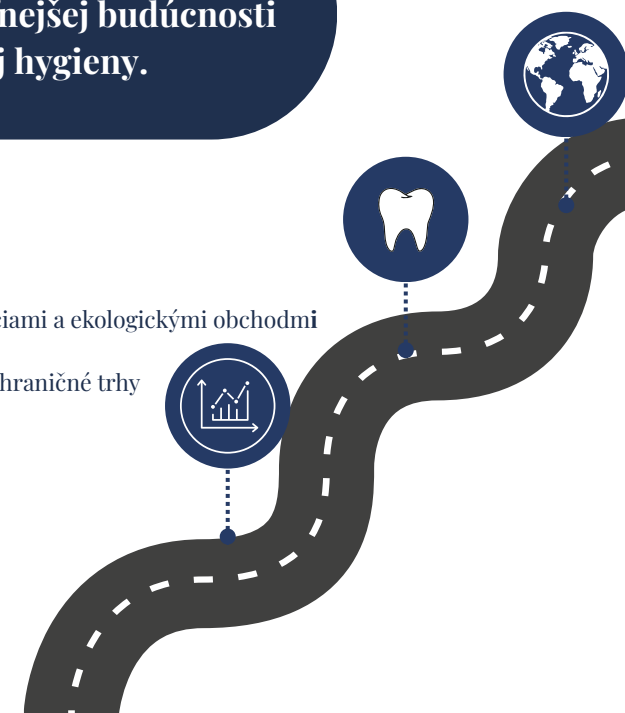
rozšírenie výroby a predaja online

STREDNODOBÝ CIEĽ (2–3 roky)

spolupráca s dentálnymi ambulanciami a ekologickými obchodmi

DLHODOBÝ CIEĽ (5 + rokov)

rozšírenie produktu RoyalGo na zahraničné trhy





<https://www.royalsf.sk/>



@royal.s.f

ŠPECIÁLNE POĎAKOVANIE:

Ing. Michaela Uhlárová
JA Slovensko, n. o.
Súkromná stredná odborná
škola Poprad
Študenti 4. ročníka IT odboru
Spoločnosť Biela Perla