

STE ✨ YN

Výročná správa
školský rok 2025/2026
Učiteľka: Mrg. Petra Pažinová

 steyn.studentcompany
@gmail.com

 +421 907 507 819



 steyn.company

 Gymnázium sv. Edity Steinovej
Charkovská 1, 040 22

Zhrnutie

Základné informácie spoločnosti:

Názov firmy: STEYN

Založenie firmy: predaných 100 akcií v hodnote 5€

Predmet podnikania: výroba a predaj samožehliaceho spreja **Neaty Go**, prevádzka školského bufetu

OBSAH



Zhrnutie

Produkt

Výroba

Financie

Predaj

Marketing 1/ 2

Marketing 2/ 2

Manažment

Skúsenosti

Budúcnosť

Prvotné ciele spoločnosti

- vytvoriť a vylepšovať vlastný produkt
- dodávať kvalitné a chutné jedlo pre žiakov školy
- zvyšovať ekologické povedomie

Kto sme?

Študentská firma **STEYN**, ktorá vznikla ako iniciatíva skupiny 16 motivovaných študentov, ktorí chcú prinášať praktické riešenia do každodenného života a zároveň rozvíjať svoje podnikateľské zručnosti. Naším cieľom je prepájať kreativitu, inovácie a reálne potreby študentov do projektov, ktoré majú skutočný prínos pre školskú komunitu.

Hlavným produktom našej firmy je **samovyžehľovací sprej**, ktorý predstavuje rýchle a jednoduché riešenie pre pokrčené oblečenie bez potreby použitia žehličky. Týmto produktom reagujeme na moderný a dynamický životný štýl ľudí, ktorí chcú vyzeráť upravené aj v časovej tiesni.

Okrem vývoja a výroby nášho produktu sa aktívne staráme aj o **prevádzku školského bufetu**, kde sa snažíme zabezpečiť kvalitné, chutné a dostupné občerstvenie pre študentov aj zamestnancov školy. Zároveň sa zameriavame na **potreby študentov** a hľadáme spôsoby, ako **zlepšiť** ich každodenné fungovanie v školskom prostredí.

Našou **ambíciou** je **uľahčiť** ľuďom každodenný život a pomôcť najmä tým, ktorí nemajú dostatok času, sú fyzicky znevýhodnení alebo čelia rôznym každodenným výzvam. Náš samovyžehľovací sprej dokáže **jediným strekom** vyrovnať pokrčenú látku a zároveň **príjemne rozvoní** oblečenie. Vďaka tomu majú ľudia o jednu starosť menej a môžu sa sústrediť na to, čo je pre nich **skutočne dôležité**.

Produkt

Zrovnaj sa s

NEATY GO

Všetci sme to už niekedy zažili: je ráno, ponáhľame sa do školy alebo do práce, rýchlo si na seba hodíme outfit, ale až keď vystúpime z auta alebo autobusu zistíme, že je oblečenie úplne dokrčené. Za bežných okolností by človek mal hneď horší deň, ale my, firma STEYN okolnosti meníme. S našim vlastným ekologickým výrobkom stačí len pár strekov a vaše oblečenie je znova súce na akýkoľvek meeting. A ešte bude aj voňať ako vypraté!

Prečo náš produkt?

- Vhodné na cestovanie
- Štýlový dizajn
- Príjemná vôňa
- Lokálne suroviny



Náš výrobok nie je len ekologicky balený! Sprej vo fľaštičke je vyrábaný nami s použitím ingrediencií od lokálnych dodávateľov, takže je minimalizovaná uhlíková stopa a zároveň vieme zaručiť kvalitu, keďže sme pri každej časti výrobného procesu.

1

Výrobný proces

H₂O, C₂H₆O, mix esenciálnych olejov a správny postup prípravy je všetko čo potrebujeme k príprave nášho ekologického výrobku. Naši laboratórni experti dohliadajú na správne merania a miešania ingrediencií, ako aj na následné plnenie fľaštičiek s rozprašovačom. Tento proces je mimoriadne precízny, ale aj nenákladný, z čoho vzniká produkt spájajúci kvalitu s dostupnosťou.



Výroba a uvedenie na trh

Pred uvedením na trh sme dali dokopy mnoho verzií dizajnu etikety. Po zvolení dizajnu a vytlačení etikiet sme mohli začať predaj Neaty Go. (Tento proces trval 2 týždne.)

2

Následne prebieha kontrola kvality fľaštičiek, kedy vyradíme potenciálne defektné kusy. Po naplnení fľaštičiek sú ozdobené estetickými štítkami nadizajnovanými marketingovým tímom.

Čo najmenej odpadu.

Jeden z našich hlavných cieľov je aby náš produkt čo najmenej zťažoval našu planétu. Preto sme namiesto vyhadzovania chybných fľaštičiek alebo vrchnákov takmer všetky opravovali.



jedna várka

100 x - 50ml

4

arómy



Financie

Naša študentská firma dosiahla za sledované obdobie zisk **1108,60 €**, ktorý vznikol predovšetkým z predaja **bufetových položiek** a vlastného produktu. Stabilný príjem z bufetu zabezpečil **finančnú stabilitu firmy** a pokryl bežné **prevádzkové** náklady, zatiaľ čo predaj produktu priniesol dodatočný zisk a umožnil **rozšíriť** výrobu po predaji prvých **164** kusov. Fixné náklady, ako nájom a energie, zostali počas obdobia stabilné, zatiaľ čo variabilné náklady, najmä nákup tovaru a surovín, sa prispôbovali objemu predaja.

Finančné prostriedky od **akcionárov** sme využili na zabezpečenie **materiálu** potrebného na predaj a výrobu, čo umožnilo plynulý chod firmy. Efektívne hospodárenie spolu s vysokým záujmom zákazníkov prispelo k pozitívnemu hospodárskemu výsledku a vytvorilo dostatočné rezervy pre ďalší rozvoj. Zisk bude čiastočne reinvestovaný do rozvoja výroby a ďalších aktivít, pričom stabilný príjem z bufetu naďalej poskytuje firme finančnú istotu.

Príjmy z podnikateľskej činnosti (Tržby)		
	Č.r.	Suma (€)
Príjmy z predaja tovaru	1	6266,22
Príjmy z predaja výrobkov	2	708,00
Príjmy z predaja služieb	3	0,00
Iné príjmy	4	40,00
Príjmy SPOLU	5	7014,22

Výdavky na podnikateľskú činnosť		
	Č.r.	Suma (€)
Výdavky na materiál	6	435,71
Výdavky na nákup tovaru	7	4642,95
Mzdy	8	340,55
Marketing	9	284,16
Iné výdavky	10	79,25
Výdavky SPOLU	11	5782,62

Pomocné výpočty		
	Č.r.	Suma (€)
Počet ks emitovaných akcií	1	100
Nominálna hodnota jednej akcie	2	5,00
Celková hodnota upísaných akcií	3	500,00
Dividenda na akciu	4	0,00
Celkovo vyplatené dividendy	5	0,00

Zostatok peňazí na rozdelenie		
	Č.r.	Suma (€)
Zostatok peňazí v pokladni	6	1731,60
Zaplatená daň z príjmu	7	123,00
Vrátenie vkladu akcionárom	8	500,00
Zostatok peňazí na rozdelenie	9	1108,60

Výsledok hospodárenia		
	Č.r.	Suma (€)
Príjmy spolu	11	7014,22
Výdavky spolu	12	5782,62
Výsledok hospodárenia	13	1231,60
Daň z príjmu študentskej firmy	14	123,00
Daň z príjmu študentskej firmy splatná do JA Slovensko	15	123,00
Čistý zisk / Strata	16	1108,60

Finančná analýza
vytvorená ku dňu
15. 04. 2026



Predaj

Predajné miesta

Predané kusy

164

Trvanie predaja

cca. 2
mesiace

Cena

4,5
eur

OD URBAN
a OC AUPARK

Gymnázium
SV. Edity Stein

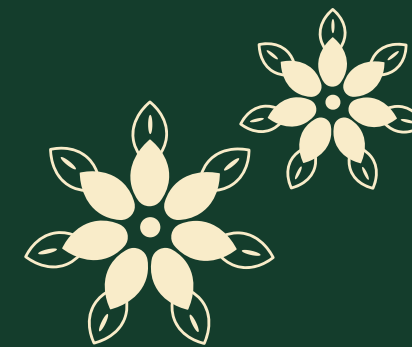
MADAL
BAL

Skúsenosti z predaja:

Počas predaja v škole, ako aj v obchodných domoch sme získali jedinečné skúsenosti. Rýchlo sme zistili ako lepšie nám idú predaje keď sa **aktívne** snažíme zaujať okoloidúcich ľudí, aj keď sprvu nemali v pláne náš stánok navštíviť. Vyskúšali sme si predaj ľuďom, ktorí sa **úprimne** zaujímali, ale aj ľuďom, ktorí do stánku prišli len aby sa s nami **háďali**. Najviac ľudí zaujalo keď si mohli produkt vyskúšať a vidieť, že naozaj funguje. Naučilo nás to, že na to, aby sme zákazníkov zaujali, im musíme vyjsť v ústrety a predat' sa. Po pár dňoch sme zistili, že najväčší záujem je o arómu Citrón a Mäta, a tak sme tomu prispôbili výrobu.



Marketing



Analýza trhu

Náš produkt nie je vekovo ohraničený, keďže rieši problém, s ktorým sa stretávajú ľudia naprieč všetkými vekovými skupinami. V situáciách, keď nemáme dostatok času a potrebujeme si rýchlo a efektívne vyžehliť oblečenie, náš produkt prináša okamžité riešenie. Umožňuje odstrániť problém bez zbytočného stresu a nervozity. Poslaním nášho projektu je priniesť ľuďom istotu, pohodlie a menej starostí v každodennom živote.

Produkt prináša najväčšie výhody najmä týmto skupinám:

1. **Mamičky s deťmi** – rýchle riešenie pri nedostatku času v každodennom zhone.
2. **Ľudia pracujúci v profesiách s požiadavkou na formálne oblečenie** – vždy upravený vzhľad bez časovej náročnosti.
3. **Študenti bývajúci na internátoch** – praktické riešenie tam, kde nie je k dispozícii žehlička alebo dostatok priestoru.
4. **Široká verejnosť** – každý, kto hľadá jednoduchý a efektívny spôsob starostlivosti o oblečenie.

Posolstvo

Naším posolstvom je prinášať **moderné, ekologické a praktické** riešenia do každodenného života. Prostredníctvom nášho **samožehliaceho** spreja chceme zákazníkom uľahčiť **starostlivosť** o oblečenie, **šetriť** ich čas a zároveň **minimalizovať** negatívny dopad na životné prostredie. Používame sklenené fľaštičky s bambusovým viečkom, ktoré sú **znovupoužiteľné** a estetické. Sprej je možné opakovane dopĺňať, čím **podporujeme znižovanie** odpadu a **udržateľný** spôsob spotreby. Veríme, že aj malé zmeny v každodenných návykoch môžu viesť k veľkým pozitívnym dopadom.

Cieľ

Naším hlavným marketingovým cieľom je vybudovať **povedomie** o značke STEYN ako o **inovatívnej a ekologicky** zodpovednej firme. Zameriavame sa na mladých ľudí a aktívnych zákazníkov, ktorí hľadajú rýchle, efektívne a zároveň udržateľné riešenia pre každodenný život.

Cieľom je tak:

- predstaviť samožehliaci sprej ako **praktickú alternatívu** k tradičnému žehleniu,
- **zdôrazniť** ekologické balenie (**sklenené fľaše s bambusovým viečkom**) a možnosť **opakovaného** dopĺňania,
- **podporiť znižovanie** odpadu a **ekologické** myslenie u zákazníkov,
- podporiť opakovaný nákup a budovanie lojality k značke

Cena

Cena produktu je stanovená na základe kalkulácie výrobných nákladov, ku ktorým je pripočítaná **80 % prirážka**. Výrobné náklady na jeden produkt predstavujú sumu **2,50 €**, pričom predajná cena je stanovená na **4,50 €**. Rozdiel vo výške **2 €** predstavuje zisk z predaja jedného produktu. Získané finančné prostriedky sú následne **reinvestované** späť do fungovania školskej firmy. Využili sa najmä na nákup surovín a ingrediencií, fľaštičiek a ďalšieho materiálu potrebného na výrobu, ako aj na grafické spracovanie a dizajn produktu. Časť prostriedkov bola použitá aj na prípravu a výzdobu predajného stánku v obchodnom dome Urban, čo nám umožnilo prezentovať produkt zákazníkom a zároveň pokračovať vo výrobe ďalších.

Propagácia

Na komunikáciu so zákazníkmi využívame kombináciu online a offline marketingových kanálov:

- **Sociálne siete** (Instagram, TikTok) – prezentácia produktu, krátke videá s ukážkou použitia a budovanie povedomia o značke, bufet, školský život
- **Školské podujatia a veľtrhy** – priama prezentácia produktu, možnosť vyskúšania a osobný kontakt so zákazníkmi
- **Word of mouth** (odporúčania) – spokojní zákazníci šíria povedomie o produkte ďalej,
- **Vizuál a balenie produktu** – ekologický dizajn fľaštičiek slúži ako súčasť marketingu a priťahuje pozornosť,
- **Spolupráce** – OD Urban, školský parlament, Madal Bal...

Distribúcia

Distribúcia nášho produktu je zameraná na **jednoduchú** dostupnosť pre zákazníkov a zároveň podporu udržateľnosti:

- Priamy predaj na školských podujatiach, veľtrhoch a prezentáciách,
- Osobné doručenie v rámci školy alebo mesta (*predaj v Madal Bal a občasne v obchodných domoch*), čím znižujeme náklady aj ekologickú stopu,
- Možnosť **opätovného doplnenia** spreja, ktorá podporuje dlhodobý vzťah so zákazníkom a znižovanie odpadu
- Aktuálne pracujeme aj na rôznych iných spoluprákach s firmami v Košiciach

Štatistiky socialnych sieti

Instagram

Nárast sledovanosti (od 3.3– 14.4.)

- Najväčší nárast po regionálnom veľtrhu KE



Tiktok

Post views sledovanosť
15K od 3.3– 14.4.
 ↑ +5,108 (+50.8%)

Sledovanosť od regionál. veľtrhu do teraz



Manažment

L'udské zdroje

Matúš Pukančík

- lepidlo kolektívu
- všade bol, všetko robil
- "Zapísali ste sa už do tabulky?"
- fotograf od kosti

Výroba

Karín Pačutová

- manažérka bufetu
- n°1 plnič fľaštičiek
- "Kto mi zase rozhádzal skriňu?"
- kamoška veľkoobchodných cien

Prezident firmy

Samuel Klembara

- šéfko
- stále vyčerpaný
- "Dobre, vráťme sa k tomu, o čom sme sa naozaj chceli baviť."
- profesionál

Marketing

Klaudia Bucová

- estetická komisia
- tichá voda brehy myje
- "To je iný odtieň zelenej!"
- dizajnerka našich grafík

Financie

Kristína Struňáková

- najspoľahlivejší finančník
- miluje Excel
- "Zase mám zle vlasy!"
- nikdy nemá zle vlasy



Skúsenosti

Ak by naša firma mala mať **klúčové slovo**, bolo by to práve slovo '**skúsenosti**'. Začínali sme prakticky z nuly a každý neúspech nás poháňa ďalej. Naša prvá skúsenosť bola, že **komunikácia** nie je len o tom ako si ľudia sadnú, ale vyžaduje konštantnú snahu. Na začiatku sme sa vôbec nevedeli dostať na rovnakú vlnu, ale v priebehu polroka sme to zmenili na efektívnu štruktúrovanú komunikáciu. Asi naša najväčšia skúsenosť bola **pracovať** na **viacerých veciach naraz** pod časovým tlakom súťažných deadlinov – to všetko v našom voľnom čase. Pre našu budúcnosť v podnikaní je práve táto flexibilita kľúčová.

Začiatky

Naša cesta už od prvých dní nebola jednoduchá. Začiatky boli poznačené snahou o spojzdenie školského bufetu, čo nám trvalo takmer 2 mesiace. Potom prišla najťažšia časť – development produktu. STEYN má dokopy 16 členov a nájst kompromis sa často zdalo ako nemožné. Počas vyučovania sme nemali možnosť venovať sa produktu, tak sme sa museli stretávať až po vyučovaní.

Najväčšia skúsenosť
Nepodceňuj svoje schopnosti!

Pokus-omyl

Snažili sme sa o výrobu vlastného mätového parfému, z ktorého ale vzniklo niečo podobné ako matcha. Nepodarený prototyp nám ukázal ako vie použitie nesprávnych ingrediencií zafarbiť oblečenie.



Výroba

Neaty Go prešiel od prvého nápadu dlhou cestou. Nájdenie správnych pomerov ingrediencií a hľadanie dodávateľov nás naučilo skúšať viac ako len prvú možnosť.

Najväčší problém, ktorý prvá verzia produktu mala bola hadička spreju, ktorá mala zlú dĺžku, takže sa často ohla a zablokovala priechod sprejovej tekutiny. Už v druhej várke produktu, sme ale začali hadičky vlastnoručne upravovať tak, aby sa so žiadnym materiálom neplýtvalo.

VEĽtrh!

Na začiatku nikto z nás nevedel, či náš nápad bude fungovať. Pozitívny feedback na Veľtrhu podnikateľských talentov nás ale presvedčil o tom, že to má zmysel, a dodal nám sebavedomie. Hodiny voľného času, ktoré sme do prípravy investovali stáli za to!

Budúcnosť

Expandovanie predaja

Predaj spreja **Neaty Go** je naša hlavná priorita. Do budúca je našou ambíciou pokračovať, založiť firmu aj mimo školy a následne dodávať náš samovyžehľovací sprej do **známych veľkoobchodov** ako napr. dm či Teta drogérie. Naš ďalší hlavný plán je vytvoriť **refill stanice**, kde si zákazníci budú môcť doplniť fľaštičky za nižšiu cenu. Na tomto refill mieste pilne pracujeme už od regionálneho veľtrhu.



Nové možnosti

Uvedenie **Neaty Go** na trh bolo veľmi úspešné ale veríme v omnoho väčší potenciál nášho produktu. Aktívne uvažujeme nad rozšírením predaja i do iných miest než len Košíc. V rámci toho pracujeme i na spoluprákach s influencermi, ktorý sa zaoberajú ekologickou tematikou nakoľko rýchlo a efektívne rozširujú povedomie o veciach, ktoré náš produkt odzrkadľuje.

✦
Ďakujeme!

Mgr. Petra Pažinová
OD Urban
JA Slovensko, n.o.
Gymnázium sv. Edity
Steinovej, Košice
Madal Bal

STE ✦ YN

