



Predbežná správa š. s. Handy Hands

1. Zhrnutie

Obchodné meno:	študentská spoločnosť Handy Hands		
Sídlo:	Stredná odborná škola obchodu a služieb Krupina		
Predmet podnikania:	výroba výrobkov, poskytovanie služieb		
Počet zamestnancov:	17		
Základné imanie:	200,00 eur		
Finančné hospodárenie k 26. 3. 2015:	Výnosy	1 366,40	eur
	Náklady	1 220,40	eur
	VH Zisk	146,00	eur
Prezident:	Alena Farkašová		
VC výroby:	Kristína Beňová		
VP ľudských zdrojov:	Frederika Buzáková		
VP marketingu:	Nora Vyletelová		
VP financií:	Katarína Poliaková		

2. Výrobky, služby

2. 1 Antinikotínový balíček /obr. 1/

Dňa 12. marca 2015 naša firma zorganizovala Antinikotínovú kampaň, pretože sa na našej škole veľmi rozšírilo fajčenie. Kampaň pozostávala z prezentácií o škodlivosti fajčenia. Zhotovili sme antinikotínové balíčky, v ktorých boli žuvačky proti fajčeniu, koreň puškvorca, jablko, zaujímavé brožúrky a 10 tipov ako prestať fajčiť. S kampaňou sme oslovili aj zamestnancov Mesta Krupina a deviatakov na základnej škole v Krupine. Vyrobili sme ich 10 ks, zatiaľ sa predali 4 ks v cene 5,00 € za kus.

2. 2 Vianočné ikebany /obr. 2/

Keďže väčšina zákazníkov má doma umelé stromčeky, pri výrobe ikebán sme stavili na prírodné materiály. Naše ikebany nádherne rozvoňali celý byt, pretože sme pri ich výrobe používali voňavé ihličie a sušené ovocie. Na trhu sa tento produkt dobre predával. Predali sme všetko, čo sme vyrobili. Najlepšie sa predávali na vianočných trhoch, kde bola konkurencia nízka, pretože sme boli jediný s takýmto nápadom. Od konkurencie sa líšil tým, že sme zvolili živý materiál. Vianočných ikebán sa vyrobilo a predalo 15 ks. Jeden kus stál 5,00 €.



2.3 Stojan na šperky zo sadry /obr. 3/

Výrobný postup bol jednoduchý a konečný výsledok vyzeral veľmi dobre. Vo vode sme rozmiešali sadru a naliali ju do gumených rukavíc. Po zaschnutí sme odstránili rukavicu a stojan nastriekali sprejom. Ľudia mali o tento výrobok záujem, pretože bol originálny a bezkonkurenčný. Stojanov sme vyrobili 10 ks, doposiaľ sa predalo 6 ks. Jeden kus stál 5,00 €.

2.4 Pletený náhrdelník /obr. 4/

O tento produkt nebol na trhu veľký záujem a kúpilo si ho málo ľudí. Keďže sme pri výrobe použili obnosené trička, náklady na výrobu boli veľmi nízke. Výhoda oproti konkurencií bola taká, že výrobok bol lacný a ručne vyrábaný. Vyrobili sme 30 ks a predali 8 ks. Cena jedného výrobku bola 2,00 €.

2.5 Svietnik /obr. 5/

Z úlomkov škrupiniek, ktoré sme nalepili na polystyrénové gule sme vytvorili jednoduché a vkusné svietniky. Vyrobili sme ich 6 ks, predali sa 4 ks, pričom jeden svietnik stál 2,5 €.

2.6 Vešiaky na topánky /obr. 6/

Vešiaky sme objednali z internetu a vyšli nás lacno: 50 ks za 7,50 €. Pomocou klieští na drôt sme upravili drôtený vešiak ako je na obrázku, prefarbili ich farbou v spreji. Vešiačky sme dekorovali ozdobnými papiermi, prípadne menovkami. Doposiaľ sme predali 15 ks pri predajnej cene 0,40 € za kus.

Daný produkt nebol v podnikateľskom pláne. Zaviedli sme ho ako alternatívu predaja podušiek na stoličky, o ktoré žiaci pri objednávke neprejavili záujem.

2.7 Prvý reprezentačný ples SOŠ obchodu a služieb

Dňa 7. februára 2015 sme zorganizovali 1. reprezentačný ples SOŠ obchodu a služieb v Krupine. Ples sa konal v priestoroch reštaurácie Slovan club, ktorá nám formou služby zabezpečila prenájom priestorov a večeru. Na plese sa zúčastnili žiaci, profesori a pozvaní hostia v celkovom počte 75 hostí, cena vstupenky 15,00 €.

2.8 Biela pastelka, Úsmev ako dar, Mikulášske aktivity

Venovali sme sa aj charitatívnej činnosti, ktorou bola zbierka pre nevidiacich a zrakovo postihnutých ľudí. Vo dvojiciach sme sa 24. 9. 2014 vybrali do ulíc mesta Krupina a taktiež sme robili zbierku pre organizáciu Úsmev ako dar, kde sme dávali ľuďom nálepky v tvare srdca a brožúrky. Vyzbierané peniaze išli deťom do detského domova. Spolužiakov sme potešili Mikulášskym privítaním a rozdávaním sladkostí.



3. Marketingová stratégia

Oslovme správnych ľudí v správnom čase na správnom mieste

Už pri založení študentskej spoločnosti sme si stanovili ciele, osloviť našich zákazníkov inými marketingovými upútavkami, ako boli zvyknutí po minulé roky.

3. 1 Popis trhu a jeho príležitostí

Veľkosť trhu	<ul style="list-style-type: none"> - Žiaci strednej odbornej školy obchodu a služieb - Zamestnanci školy - Obyvatelia mesta Krupina - Žiaci krupinských škôl
Potreby zákazníkov	<ul style="list-style-type: none"> - Sezónnosť - Záujem o originálne výrobky - Záujem o úžitkové predmety
Konkurencia	<ul style="list-style-type: none"> - Nízka, pretože na škole je iba školský bufet, ktorý má v ponuke hlavne sortiment potravinárskeho tovaru

Pri predaji sme využili nasledovné príležitosti:

- Využitie predajných príležitostí pri väčších predajných akciách: Vianočné trhy Mesta Krupina, Tradičný perník SOŠOaS Krupina
- Atraktivnosť produktov: vianočné ikebany z prírodných materiálov, celospoločenský úžitok antinikotínovej kampane a antinikotínového balíčka
- Predaj výrobkov širokej verejnosti v cukrárni Študentský sen
- Spoločenský aspekt utuženia vzťahov v novozaloženej škole na plese školy
- Prezentácia **Junior Achievement Slovensko, n. o.** v médiách: Krupinské noviny (Handy Hands š. s.), Krupinská televízia (ples), Rádio Lumen (Biela pastelka), webová stránka školy (podnikateľské aktivity)

3. 2 Obchodné stratégie

- Strategické plánovanie – analýzou súčasného stavu a prieskumom trhu (dotazníkmi) sme si zvolili v podnikateľskom pláne metódy a formy propagácie, reklamy, predaja, predajných ciest. Zvolili sme priamu predajnú cestu formou oslovenia zákazníka.
- Analýza situácií u podobných firiem, analýza zmien správania sa našich spotrebiteľov, a následné zavádzanie nástrojov marketingového mixu (produkt, cena, podpora a distribučná politika)



3. 3 Predajné ciele

Už pri založení firmy sme si uvedomovali, že nie je umenie vyrobiť, ale predat' produkt. Pri predaji sme sa riadili nasledovnými predajnými cieľmi:

- Načúvaj potrebám zákazníka
- Poznaj hodnoty a prednosti ponúkaného produktu
- Ku zákazníkovi pristupuj s rešpektom a s heslom: Náš zákazník, náš pán

4. Propagácia

4. 1 Nástroje propagácie

Nástrojom propagácie našich výrobkov a služieb bola predovšetkým reklama. Zvolili sme niekoľko druhov reklamy, ktorou sme podporili náš predaj a výsledky podnikateľskej činnosti:

- Plagáty na viditeľných miestach školy (nástenky, vchod do vestibulu školy)
- Plagát v káblovej televízii Krupinskej televízie
- Plagáty na webovej stránke našej školy
- Plagáty na Facebookovej skupine našej školy
- Televízny spot v Krupinskej televízii z plesu školy
- Článok v regionálnej tlači o š. s. Handy Hands
- Reportáž s moderátorkou rádia Lumen o zbierke Biela pastelka
- Účasť a reprezentácia na akciách usporiadaných Mestom Krupina, kde nám výraznou mierou pomohla konzultantka z praxe Ing. Marta Murínová
- Vedenie antinikotínovej kampane v priestoroch Mestského úradu Krupina pre zamestnancov

4. 2 Podpora predaja

- Prednáška odborníčky z Červeného kríža v antinikotínovej kampani o škodlivosti fajčenia, ktorá predchádzala predaju antinikotínového balíčka
- Za predpokladu, že pomocou testeru dokáže zákazník po mesiaci abstinenciu fajčenia, zaručili sme sa vrátiť peniaze
- S predajom jedného výrobku mali zľavu pri nákupe iného výrobku
- Výpredaje

4. 3 Náklady na propagáciu

Naše náklady na propagáciu neboli až také vysoké, pretože Krupinská televízia nám umožnila uverejnenie nášho plesu zadarmo. Medzi ostatné náklady patrilo papier (ktorého sme spotrebovali veľké množstvo) na plagáty, vstupenky na ples a rôzne oznamy o školských akciách, ktoré organizovala naša spoločnosť. Keďže propagačné materiály na Veľtrh študentských spoločností ešte nie sú dokončené, ich predpokladaná cena sa zatiaľ pohybuje cca 50,00 €.



5. Finančné zhrnutie

Plánovaný zisk		Reálny zisk	
plánované príjmy	1575,0 €	výnosy	1366,40 €
výdaje	1260,0 €	náklady	1220,40 €
plánovaný zisk	246,0 €	reálny zisk	146,00 €

Výkaz ziskov a strát k 26. marcu 2015			
Náklady		Výnosy	
501 – Spotreba materiálu	121,98	601 – Tržby za vl. výrobky	80,00
513 – N na reprezentáciu	1,77	602 – Tržby z pred. služieb	1 080,00
518 – Ostatné služby	978,80	648 – Ost. V z hosp. čin.	206,40
521 – Mzdové N	91,25		
538 – Dane a poplatky	26,60		
Súčet nákladov	1 220,40 €	Súčet výnosov	1 366,40 €
VH za ú. obdobie ZISK	146,00 €	VH za ú. obdobie	—

Súvaha k 26. marcu 2015			
Aktíva		Pasíva	
211 - Pokladnica	346,00	411 – Základné imanie	200,00
		VH za ú. obdobie ZISK	146,00
Súčet	346,00	Súčet pasív	346,00

Poznámky:

Na účte 211- Pokladnica za účtovne obdobie boli obraty na strane Má dať 1 566,40 € a na strane Dal 1 220,40 €. Konečný stav na tomto účte je 346 €.

Na účte 331- Zamestnanci boli obraty na strane Má dať 91,25 € a po vyplatení bol obrat na strane Dal 91,25 €. Konečný stav záväzkov k 26. marcu 2015 je 0,00 €.

Na účte 411- Základné imanie sme mali začiatočný kapitál získaný predajom akcií 200,00 €.

K dátumu vyúčtovania sme nepredali všetky vyrobené výrobky, náklady na výrobu sú o 41,98 € vyššie ako tržby z predaja. Plánovaný zisk z plesu bol 213,00 €, reálny zisk bol 206,40 €. Rozdiel bol spôsobený nižším počtom účastníkov plesu, ako sme pri plánovaní predpokladali. Keďže študentská spoločnosť bude fungovať do mája 2015, predpokladáme zvýšenie zisku.

P r í l o h y

Obr. 1 Antinikotínový balíček



Obr. 2 Vianočná ikebana



Obr. 3 Stojan na šperky



Obr. 4 Pletený náhrdelník



Obr. 5 Svetník



Obr. 6 Vešiak na topánky



Antinikotínová kampaň



HANDY HANDS KRUPINA

MARKETING VÝROBA
FINANČIE
ĽUDSKÉ ZDROJE



Vyrábame



Mikulášske aktivity



Vianočné trhy



Plesali sme

