



# **Výročná správa š. s. Handy Hands pri SOŠOaS v Krupine**

## **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

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, predali sme 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, predalo sa 9 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 15 ks. Cena jedného výrobku bola 2,00 €.

### **2.5 Svetník /obr. 5/**

Z úlomkov škrupiniek, ktoré sme nalepili na polystyrénové gule sme vytvorili jednoduché a vkusné svetníky. Vyrobili sme ich 6 ks, predali sa 4 ks, pričom jeden svetník 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. Vešiaciky sme dekorovali ozdobnými papiermi, prípadne menovkami. Predali sa všetky.

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

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)
- Prezentácia študentskej spoločnosti na Veľtrhu študentských spoločností v Bratislave
- Prezentácia študentskej spoločnosti na výstave Mladý tvorca v Nitre

#### 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



## 5. Finančné zhrnutie

### Správa o finančnom hospodárení

Zisťovanie výsledku hospodárenia š. s. Handy Hands

k 12. 5. 2015

Plánovaný zisk		Reálny zisk	
plánované príjmy	1 575,0 €	výnosy	1 409,40 €
výdaje	1 260,0 €	náklady	1 345,61 €
plánovaný zisk	246,0 €	reálny zisk	63,79 €

Výkaz ziskov a strát			
Náklady		Výnosy	
501	169,57 €	601	123,00 €
513	1,77 €	602	1 080,00 €
518	1 038,80 €	648	206,40 €
521	91,25 €		
538	26,60 €		
512	17,62 €		
Súčet n. z B. č. 1 345,61€		Súčet v. z B. č. 1 409,40 €	
VH za ú. obdobie 63,79 €		VH za ú. obdobie -----	



Súvaha k 12. máju 2015			
Aktíva		Pasíva	
211 - Pokladnica	263,79	411 - ZI	200,00
		ZISK	63,79
Súčet aktív	263,79	Súčet pasív	263,79

**Výsledok hospodárenia = zisk 63,79 €**

Základ dane = (VH) 63,79 + (N na reprezentáciu) 1,77 = 65,56 €

Daň z príjmov PO = 65,56 € \* 22 % = 14,- €

Čistý zisk = 63,79 € - 14 € = 49,79 €

Rozdelenie čistého zisku:

- 40,00 € dividendy pre akcionárov (0,40 €/1 akciu)
- 9,79 € likvidačný zostatok

## Prílohy

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  
LUDSKÉ ZDROJE FINANCIE



## Vyrábame





### Mikulášske aktivity



### Vianočné trhy



### Plesali sme





**Veľtrh študentských spoločností v Bratislave**

