

Eco Dynamite



JA Slovensko

Člen skupiny Junior Achievement Worldwide



Obsah

1. Úvod

2. Profil firmy

2.2 Základné informácie

2.3 Vlastnícka štruktúra

3. Organizačná štruktúra

4. Oddelenie ľudských zdrojov

4.1 Zodpovednosti prezidentky a viceprezidentov oddelení

5. Oddelenie marketingu

5.1 Charakteristika

5.2 Analýza odberateľov a dodávateľov

5.3 Konkurencia

5.4 Marketingová stratégia

5.5 Charakteristika produktu a jeho cena

6. Oddelenie výroby

6.1 Opis produktov

7. Oddelenie financií

1. ÚVOD

Tohto roku vznikla na Gymnáziu sv. Košických mučeníkov v Košiciach študentská firma Eco Dynamite. Ako vyplýva z prvej časti názvu, pri hľadaní a zdokonaľovaní produktu sme sa orientovali zeleným smerom. Slovo „dynamite“ zasa vystihuje snahu vytvoriť nezabudnuteľnú firmu. Hoc, neprichádzame na trh s niečím novým, naším poslaním je do výrobkov vkladať kúsok našej originality. Aj napriek tomu, že náš začiatok bol iný ako u väčšiny firiem, už teraz sme dokázali, že vieme z tejto situácie vyťažiť čo najviac, sme plní odhodlania a nebojíme sa výziev. Verím, že ako skupina dvanástich ambiciózných študentov sme schopní vytvoriť úspešnú firmu, ktorá ponúkne trhu ekologickejšiu variantu už existujúcich avšak originálnych produktov, ktoré spríjemnia ich bežné chvíle.

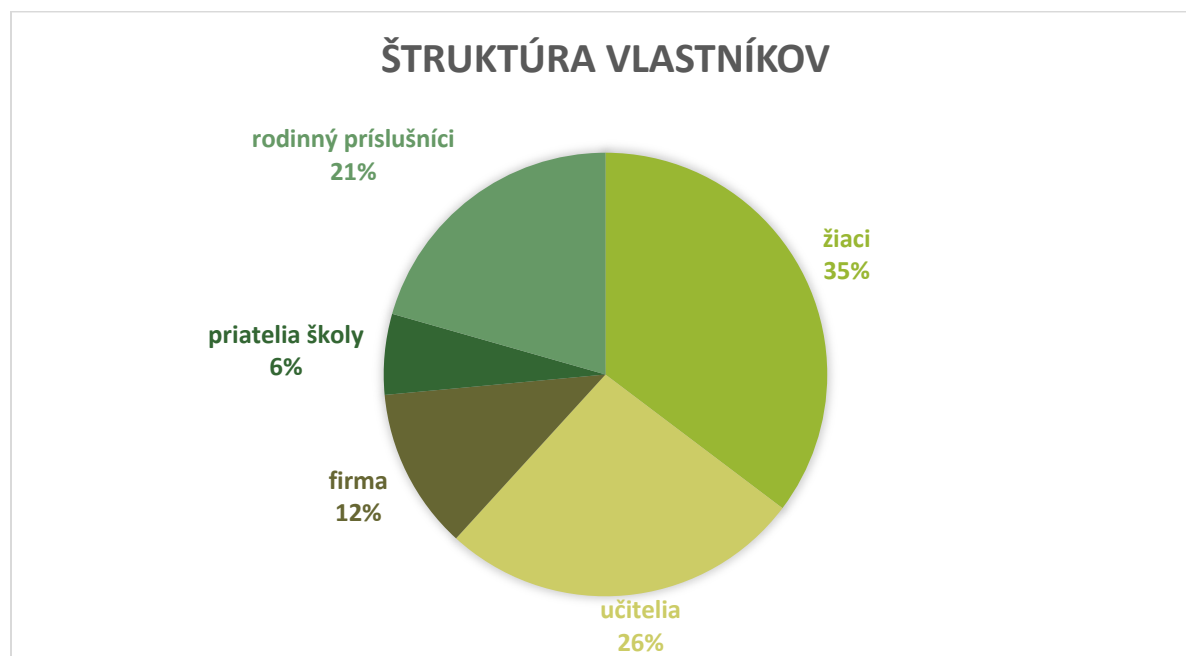
Kiara Koščová, prezidentka firmy

2. PROFIL FIRMY

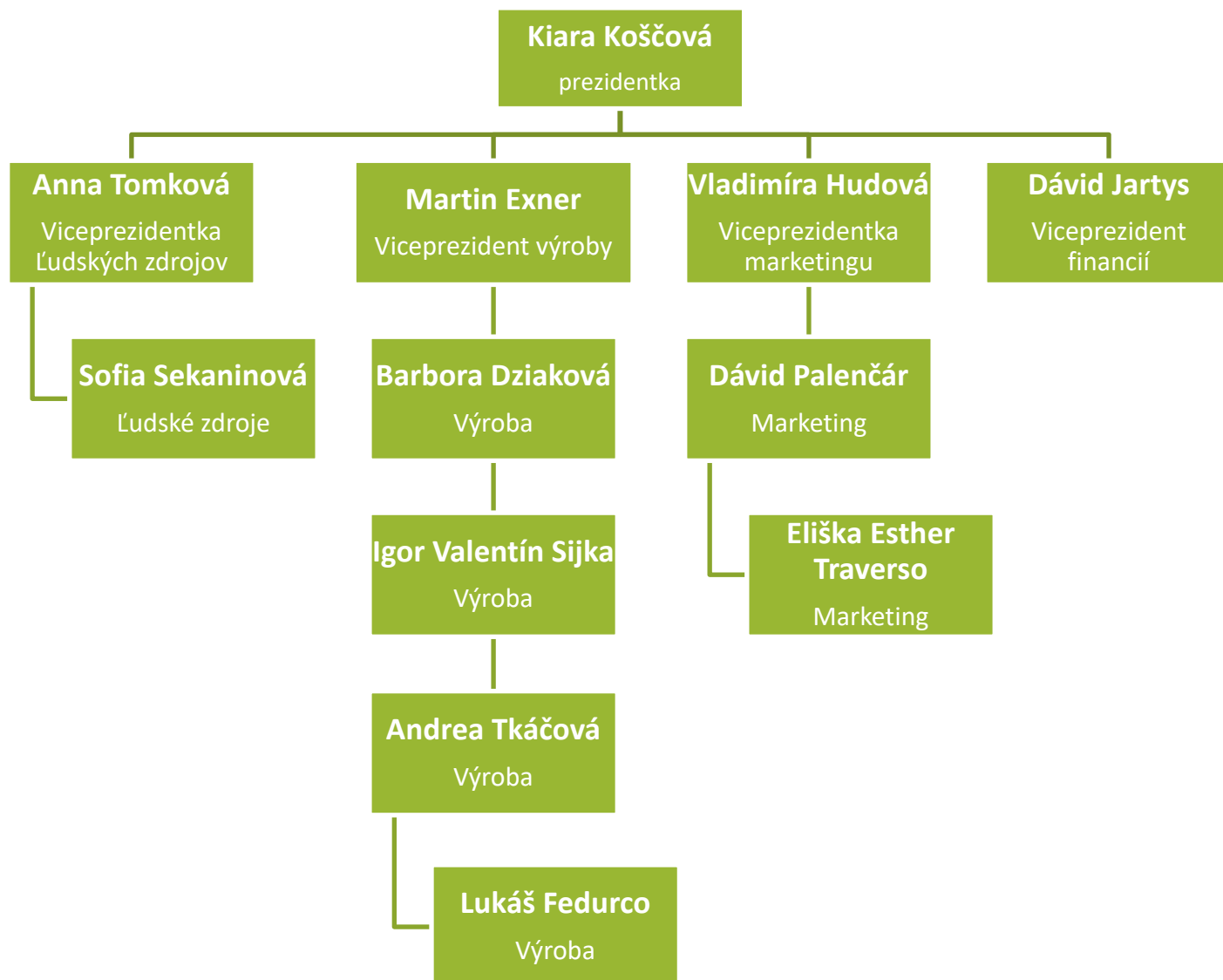
2.2 Základné informácie

- Názov spoločnosti: Eco Dynamite
- Sídlo spoločnosti: Gymnázium sv. Košických mučeníkov, Čordákova 50, Košice
- Predmet podnikania:
 - predaj ekologických sójových sviečok
 - predaj šumivých práškov do kúpeľa
 - čajovňa
 - predaj priesad
 - súťaže a akcie
- Počet predaných akcií: 74
- Počet akcionárov: 34
- Hodnota jednej akcie: 3 €

2.3 Vlastnícka štruktúra



3. ORGANIZAČNÁ ŠTRUKTÚRA



4. ODDELENIE ĽUDSKÝCH ZDROJOV

V študentskej firme Eco Dynamite pracuje 12 zamestnancov, ktorí sú študentami Gymnázia sv. Košických mučeníkov. Po výberovom konaní bol zvolený manažment firmy a ďalšie funkcie zamestnancov.

4.2 Zodpovednosti prezidentky a viceprezidentov

Prezidentka

- Predať všetkým firemným poradám
- Skompletizovať a viesť presnú dokumentáciu správ
- Zodpovednosť voči firme
- Zodpovednosť voči viceprezidentom/ zodpovednosť za jednotlivé oddelenia
- Zodpovednosť voči akcionárom

Finančník

- Udržiavať finančne záznamy
- Vedenie účtovnej knihy
- Prijatť zodpovednosť za finančné prostriedky firmy
- Pripraviť finančne správy
- Zodpovednosť voči spoločnosti
- Zodpovednosť voči akcionárom

Marketing

- Vyrobiť a plniť marketingový plán
- Riadiť zásoby hotových výrobkov a zaznamenať údaje o uskutočnenom predaji
- Prispieť k úspešnému vedeniu školskej firmy
- Zodpovednosť voči firme
- Zodpovednosť voči akcionárom

- Propagácia firmy

Ľudské zdroje

- Prispievať k úspešnému vedeniu školskej firmy
- Zaznamenať dochádzku
- Vedenie záznamu o zamestnancoch
- Udržiavať podnikové záznamy
- Zodpovednosť voči spoločnosti
- Zodpovednosť voči firme
- Zodpovednosť voči akcionárom
- Vypisovanie a vedenie údajov o akcionároch

Výroba

- Zabezpečovať nákup a dodávku materiálu
- Skontrolovať všetky dodávky
- Prijatť zodpovednosť za účinnú výrobu
- Vytvoriť bezpečný program
- Udržiavať výrobné záznamy a pripravovať správy
- Zodpovednosť voči firme
- Obohacovanie práce
- Kontrola kvality

5. ODDELENIE MARKETINGU

5.1 Charakteristika

Tím marketing sa v našej firme hlavne koncentruje na vonkajšiu aj vnútornú prezentáciu produktu, ktorý by mal splniť všetky očakávania našich odberateľov. Predpokladáme, že do úvahy prichádzajú hlavne študenti a učitelia školy, kde bola založená firma Eco Dynamite. Týmto projektom a zároveň príležitosťou sa snažíme docieľiť maximálnu spokojnosť zákazníkov, čo je pre nás prvoradé. Nechceme aby firma bola len firmou, ale aj zážitkom. Preto považujeme komunikáciu medzi zákazníkom a nami za veľmi dôležitú.

5.2 Analýza odberateľov a dodávateľov

Ako už bolo spomenuté, naša firma bude najviac frekventovaná študentmi, učiteľmi alebo prípadne rodičmi študentov. Hlavným dôvodom je predovšetkým komfort týkajúci sa dodania produktu, získanie potrebných informácií (okrem sociálnych sietí). Dnešná doba nám ponúka rôzne vymoženosti ako napríklad sociálne siete. Je to určite pre nás aj pre iné firmy výhoda čo sa týka komunikácie, ktorá je pre nás nesmierne dôležitá a potrebná. Odkedy sa založila firma cez program JA Slovensko snažíme sa z týchto prostriedkov vyťažiť čo najviac, keďže aj aktuálne opatrenia nás dosť limitujú.

5.3 Konkurencia

Našou hlavnou konkurenciou budú iné školské firmy a ľudia s dlhoročnými skúsenosťami v danom obore, ktorí vyrábajú podobné, či rovnaké produkty. Preto sú naše produkty prispôbené všetkým, bez ohľadu na vekovú kategóriu a to hlavne študentom, zamestnancom a ľuďom v okolí školy. Máme nastavenú správnu taktiku, ktorá nám v blízkej budúcnosti pomôže s nadobudnutím zisku. Hlavná výhoda, ktorú máme oproti konkurencii je, že sa zaoberáme len ekologickými produktami, čo je v dnešnej dobe veľmi dôležité a taktiež máme výhodné ceny v porovnaní s ostatnými. Naše výrobky neprodukujú skoro žiaden odpad, na čo sa chceme viac zamerať v budúcnosti.

5.4 Marketingová stratégia

Marketingová stratégia sa bude odvíjať hlavne od poskytnutých príležitostí ako napr. sviatočné dni, zákazky, atď. Určite máme v pláne pripraviť rôzne podujatia spolu so zákazníkmi a akcionármi, a taktiež pripojiť do nášho projektu aj mladšie vekové kategórie. Propagácia Eco Dynamite a programu JA Slovensko je jedným z hlavných kľúčov k úspechu

a uľahčenie získania povedomia o našej firme. Doteraz sme si kládli otázku: „Ako by sme mohli naše produkty, predaj akcií a udalosti zviditeľniť hlavne tak, aby sme neznečistovali naše okolie?“ Myslíme si, že najšetrnejším a najjednoduchším spôsobom bude propagácia opäť cez sociálne siete, ale ak by išlo o vážnejšie podujatie naša škola by určite nemala problém poskytnúť papier, kde by sa plagát skopíroval a rozvesil po priestoroch školy. Ďalší návrh na ktorom chceme stavať a zlepšovať by boli stretnutia tímov firmy. Slúžili by na spoločné riešenie celkových problémov vo firme, formovanie nových nápadov a zlepšovanie sa.

5.5 Charakteristika produktu a jeho cena

Hlavným cieľom našich produktov je naplniť očakávania našich zákazníkov, v zmysle pomere kvalita : cena. Preto sme po prieskume vybrali výhodné ceny, pre všetkých našich zákazníkov. Výsledkom sú teda spokojní zákazníci. Naše hlavné zameranie je na výrobu sviečok zo sójového vosku, ktorý je oproti bežným sviečkam vyrobených z parafínu ekologický, netoxický a dlhšie vydrží kvôli nižšej hodnote topenia. Náš ďalší produkt je šumivý prášok do kúpeľa, ktorý spríjemní chvíle strávene vo vani a vytvorí skvelú atmosféru. Tieto produkty sú ručne balené a ideálne ako darček pre všetkých, keďže sa zameriavame na rôzne sezóny počas celého roka. Počas zimného obdobia máme v pláne vytvoriť na škole čajovňu, kde si žiaci a zamestnanci školy budú môcť vychutnať rôzne príchute teplého čaju a zabudnúť na všetok zhon. Budeme dbať na to, aby bolo všetko v súlade s hygienickými a pandemickými opatreniami.

Naším cieľom je vyrábať produkty užitočné a zároveň aj prospešné planéte, ale aj spotrebiteľom. Pri výrobe daného produktu dbáme na to, aby bol pre spotrebiteľa osobitý, preto všetko vyrábame a balíme ručne. Kladieme dôraz na spokojnosť zákazníka a starostlivé doručenie každého produktu.

6. ODDELENIE VÝROBY

6.1 Opis produktov

- **Sójové sviečky**

Naším prvým produktom sú 100 % ekologické, sójové, vegánske, bio sviečky. Naša firma sa zaoberá vážnymi ekologickými problémami, a práve preto sa snažíme nájsť riešenie pre čo najekologickejšie materiály pre naše produkty. Vosk, ktorý používame na výrobu našich sviečok pochádza zo sójových bôbov, ktoré majú uplatnenie aj v poľnohospodárstve a radia sa medzi štvrtú najpestovanejšiu plodinu na celom svete. Sójové bôby sú tak obnoviteľným zdrojom, a to robí vosk ekologickým a šetrným k našej planéte. Obyčajný knôt sme nahradili dreveným praskajúcim knôtom, ktorý je taktiež šetrný k našej planéte. Ďalšou výhodou našich výrobkov je to, že na rozdiel od parafínových sviečok horia dvakrát dlhšie. Na základe prieskumu, ktorý sme vytvorili sme sa rozhodli pre výrobu sviečok s prírodnými vôňami ako napríklad levanduľa, škoricca s jablkom alebo vanilka. Na základe ďalších názorov sme vybrali kovové čierno-zlaté zatvárateľné balenie, ktoré je po využití sviečok vhodné na ďalšie použitia. Takisto sviečkam dodáva estetický a elegantný vzhľad.

- **Šumivý prášok do kúpeľa**

Naším druhým produktom je šumivý prášok do kúpeľa z bežných prírodných surovín. Obsahuje kukuričný škrob, olivový olej, jedlú sódu, soľ do kúpeľa a voňavé esencie (vanilka, citrón). Prášok vo vani vyšumí a vodu zanechá voňavú. Na kožu má dezinfekčný a hydratačný účinok. Zabalený je v papierovej krabičke, ktorá je jednoducho rozložiteľná a recyklovateľná. Pôvodným plánom bolo z tejto zmesi vyrábať šumivé bomby do kúpeľa, ale po viacerých neúspešných pokusoch o ich vytvorenie sme sa rozhodli pre ich práškovú variantu, ktorá má ten istý účinok. Zámerom našej firmy, ale aj prvotným nápadom bolo vytvoriť produkty, ktoré spríjemnia každodenné činnosti ako napríklad kúpanie sa. Samozrejme naše výrobky chceme aj také, aby boli vhodné ako pekný a originálny darček pre každého.

6. ODDELENIE FINANCIÍ

Vstupný kapitál

Vstupný kapitál študentskej firmy Eco dynamite je 222 € ,získaný predajom 74 akcií v hodnote 3 € za kus. Peniaze sa využijú na nákup materiálu na výrobu produktu.

Výpočet ceny výrobku

Náklady na 1 produkt	2,30 €
Zisk z jedného produktu	3,70 €
Cena jedného produktu	6 €

Príjmy

Predpokladaný počet predaných sviečok = $60 \cdot 5 + 36 \cdot 6 = 516$ €

Náklady

Materiál na výrobu sviečok+ colne = 339 €

Výsledok hospodárenia = $516 - 339 = 177$ €

Počas roka máme v pláne meniť náš produkt ,pretože počas roka ľudia budú chcieť nakupovať iné produkty a keď chceme urobiť čo najväčší profit, budeme musieť zmeniť náš produkt. Ako napríklad prášok do kúpeľa.

Výpočet ceny prášku do kúpeľa

Náklady na 1 produkt	0,80 €
Zisk z 1 produktu	1,20 €
Cena jedného produktu	2,00 €

Príjmy

Predpokladaný počet predaných práškov do kúpeľa : $50 \cdot 2 = 100$ €.

Náklady

Materiál na výrobu prášku = 40 €

Výsledok hospodárenia : $100 - 40 = 60$ €

Plán rozdelenia zisku

Zisk	237 €
Odmeny zamestnancom=20%	47,4 €
Likvidácia firmy=10%	23,7 €
Dividendy=70%	165,9 €

Vyplácanie dividend

Počet predaných akcií	74
Suma na vyplácanie dividend	165,9 €
Zhodnotená akcia	2,3€