

# Vobis

---

pre vás ..

## Výročná správa 2016/2017

### Vobis, JA Firma

pri OA Nevädzová 3 v Bratislave

Učiteľ:            Ing. Adriana Jurášková  
Konzultant:      Silvia Petöczová



## Kto sme?

### 11 ŠTUDENTIEK A 3 ŠTUDENTI TRETIEHO ROČNÍKA OBCHODNEJ AKADÉMIE

Sme tí, ktorí vyšli z tieňa školskej triedy a rozhodli sa zažiť radosti a strasti podnikania na vlastnej koži. Nie sme v tom sami. Pomáha nám nielen vyučujúca Ing. Adriana Jurášková, ale aj konzultantka Silvia Petöczová, marketingová manažérka z firmy KENZEL.

## Čo chceme?

- Ponúknuť zákazníkovi niečo, čo u konkurencie nenájde
- Poskytnúť akcionárom víziu zhodnotenia svojej investície
- Prispieť k zlepšeniu životného prostredia, podporiť zdravý životný štýl obyvateľstva
- Zvýšiť bezpečnosť cyklistov a iných účastníkov cestnej premávky
- Získať podnikateľské zručnosti, naučiť sa nebať podnikat'

## Aký je náš produkt?

### JE OSOBNÝ, ORIGINALNÝ A NA MIERU

Vymysleli sme tzv. **personalizovaný zvonček na bicykel**, ktorého dizajn si navrhne zákazník podľa vlastnej predstavy. Budúci vlastník zvončeka si na základe úvodnej ponuky z katalógu zvolí farbu a veľkosť. My mu podľa zadefinovaných požiadaviek zhotovíme jeho predbežnú podobu, a tú potom spoločne upravujeme.

Ak je zákazník s návrhom spokojný, začne sa výroba.



## Akým spôsobom produkt ponúkame?

Keďže ide o novinku na trhu, kladieme mimoriadny dôraz na marketing. O personalizovaných zvončkoch sa zákazníci dozvedia prostredníctvom sociálnych sietí či na reklamných pútačoch, no podstatu predajnej stratégie Vobisu tvorí osobný kontakt. Aj preto často vyrážame priamo za ľuďmi, prezentujeme sa na akciách školy (imatrikulácie prvákov) či na dobrovoľníckych podujatiach (Kenzel family day). Stavíme na tom, že **každý človek túži po jedinečnosti, chce vystúpiť z davu, skrátka mať niečo, čo nemá nikto iný.**

## Čo sme dosiahli?

Nebolo to jednoduché. Vývoj nového produktu sme museli podporiť predajom iných overených a ziskových výrobkov, ktoré zaručia spokojnosť investorov. Naša misia však nekončí.

**VÝSLEDOK HOSPODÁRENIA (PRED ZDANENÍM) = 118 EUR**

## O nás



**Vobis** znamená v latinčine „pre Vás“, čo je zároveň aj motto našej JA firmy. Pre tento názov sme sa rozhodli z toho dôvodu, že vystihuje to, čo máme stále na pamäti pri podnikaní, a to zameriavať sa na potreby a prania zákazníkov, ktoré sa snažíme uspokojiť v čo najväčšej možnej miere.

Tím tvorí štrnásť študentov, ktorí boli do výbraní na základe konkurzu. Hoci nie vždy sa na prvý pokus dohodneme, dokážeme sa v záujme spoločného cieľa stmeliť.

Pre náš hlavný výrobok – personalizovaný zvonček na bicykel sme sa rozhodli preto, lebo sme chceli ľuďom ponúknuť niečo, čo bude vytvorené presne podľa ich predstáv, a čím posilníme ich vzťah k bicyklovaniu. Pozitívny vzťah k pohybu je prospešný nielen pre ich zdravie, ale aj pre životné

prostredie, nakoľko niektorí ľudia budú preferovať jazdu na bicykli vyzdobenom ich vlastným zvončekom na rozdiel od jazdy autom.

### NAŠE AKCIE

Počas roka sa všetci zamestnanci podieľali na rôznych aktivitách. V rámci spolupráce s firmou Kenzel sme pôsobili ako dobrovoľníci a pomáhali sme jej pri promokciách. Na oplátku sme navštívili priamo v Hurbanove výrobu bicyklov, vďaka čomu sme dostali onen skvelý podnikateľský nápad so zvončkami.

V škole sme pomáhali s prípravou imatrikulácií, na ktoré sme pre prvákov navrhovali špeciálne tričká s logom školy a vtipným mottom, a tiež imatrikulačné listy.

Organizovali sme Deň otvorených dverí, počas ktorého sme sprevádzali žiakov a ich rodičov, ktorí sa zaujímajú o štúdium na našej škole.

**Všade tam sme zároveň osobne ponúkali náš výrobok.**

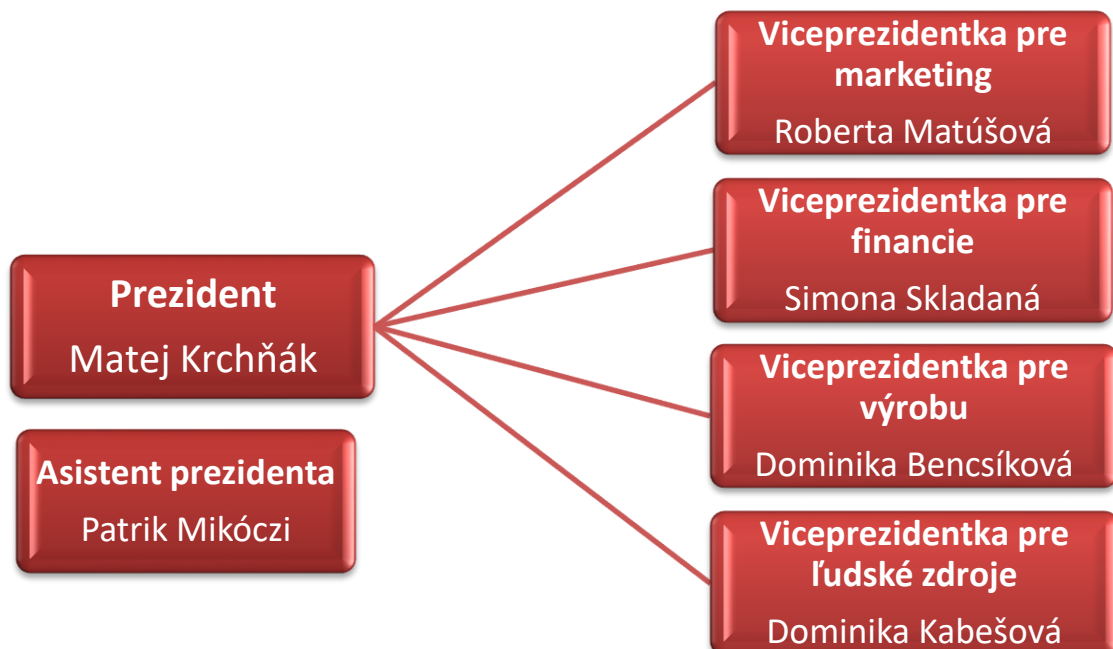


## Riadenie JA firmy

Hoci sme bežné i dôležité rozhodnutia robili spoločne, posledné slovo mal manažment firmy. Komunikovali sme spolu nielen v škole, ale najmä cez sociálnu sieť, ktorá nám umožňovala neustály kontakt. Výroba zvončekov prebiehala v spolupráci s našou konzultantkou, ktorá nám poskytla výrobné i marketingové know-how.

Tiež sme si boli vedomí, že ak sa vyskytne niečo, s čím by sme si nevedeli dať rady, môžeme sa kedykoľvek obrátiť na našu pani profesorku. Aj keď sme sa väčšinu problémov snažili riešiť bez jej pomoci, vždy nám bola oporou a podporovala nás vo všetkých aktivitách.

## Manažment JA Firmy



## Ďalší členovia tímu

Finančné oddelenie:

**Adam Javorčík** – zodpovedný za hotovosť  
**Júlia Katrincová** – hlavný účtovník

Marketingové oddelenie:

**Renáta Gaálová**  
**Nina Nálezová**  
**Naďa Nálezová**  
**Nikoleta Kvintová**

Oddelenie ľudských zdrojov:

**Mária Čulenová**  
**Viktória Dodeková**

## Naše výrobky

### ZVONČEK NA BICYKEL S VLASTNÝM DIZAJNOM

Je naším **hlavným produktom**. Personalizovaný cyklistický zvonček od Vobisu zaručí nielen bezpečnú jazdu na bicykli, ale je aj štýlovým doplnkom. Jeho jedinečnosť spočíva v tom, že každý zákazník si navrhne svoju vlastnú potlač podľa jeho predstáv, ktorú po vyrobení prilepíme na zvonček. Zákazník si taktiež môže vybrať veľkosť a farbu. Finálnu podobu zvončeka, ako aj návrh potlače zhotovujeme v našej firme, no jednotlivé komponenty nám dodáva náš partner - rýdzo slovenský výrobca bicyklov firma Kenzel.

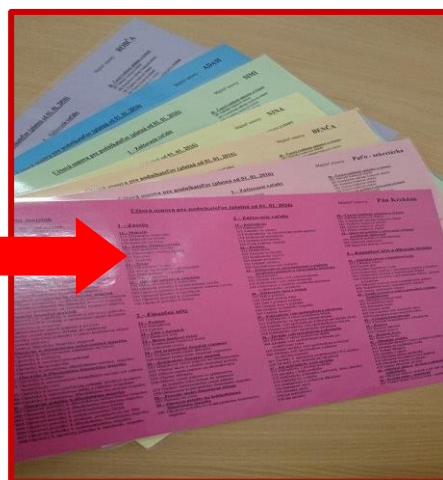
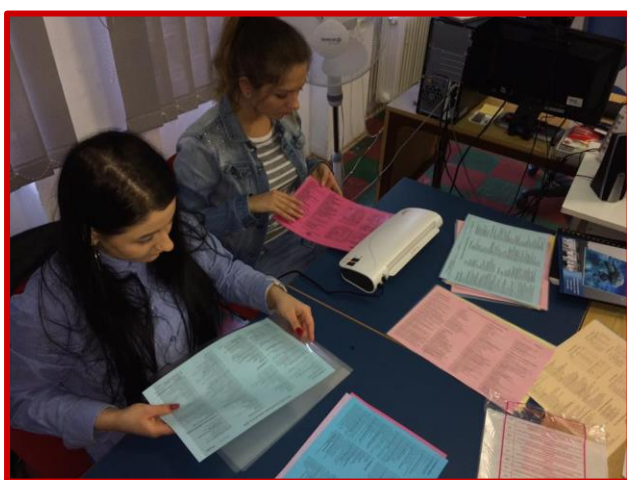


Zvonček	Cena
1. Klasický chrómový zvonček, priemer 80 mm	4 €
2. Zvonček Basil (rôzne potlače)	10 €
3. Zvonček Vintage s potlačou (potlač srdce, kvety), priemer 80 mm	7,50 €
4. Zvonček Vintage bez potlače, farebný (béžová, ružová, chróm), priemer 80 mm	5,50 €
5. Zvonček Vintage bez potlače, farebný (ružová, červená, biela, modrá), priemer 60 mm	4,50 €

## LAMINOVANÁ ÚČTOVÁ OSNOVA

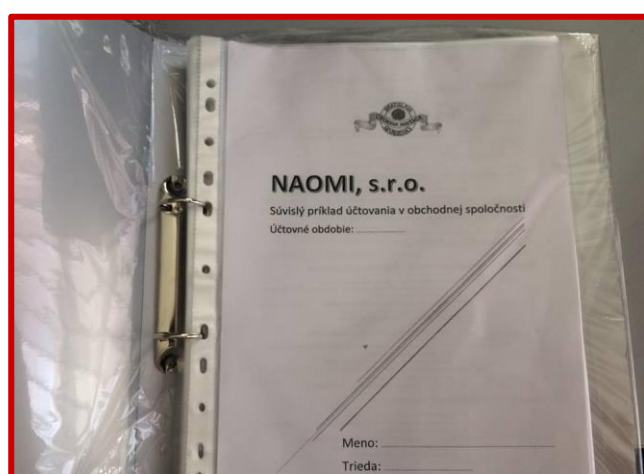
Tento doplnkový produkt vyrábame pre žiakov školy, keďže slúži ako nevyhnutná školská pomôcka na hodinách účtovníctva. V našej ponuke máme širokú škálu farieb, z ktorých si žiaci môžu vybrať, každá osnova je tiež označená menom vlastníka. Okrem prehľadného spracovania účtov výrobok obsahuje aj konkrétne číselné údaje pre výpočet miezd, cestovných náhrad, daňové odpisy či sadzby rôznych iných daní.

Keďže účtové osnovy vyrába JA Firma na našej škole každý rok, údaje v nich sú vždy aktuálne.



## FASCIKEL SO SÚVISLÝM PRÍKLADOM ÚČTOVANIA

Výrobok je určený študentom, ktorí sa pripravujú na maturitu z účtovníctva. Obsahuje zadanie príkladu, ktorého postup riešenia je podobný ako na praktickej maturitnej skúške, čo nám zaručuje vysokú predajnosť za predpokladu relatívne nízkych vstupných nákladov.



## Marketing

O produktoch, ktoré ponúkame, sme sa snažili upovedomiť potenciálnych zákazníkov čo naj-efektívnejšie. V oblasti marketingovej propagácie sme využívali klasické reklamné postupy prispôsobené našim finančným možnostiam (napr. plagáty, reklamy na sociálnej sieti, či zviditeľňovanie sa na školských akciách).

Dôvodom, prečo sa naša firma stala taká obľúbená, boli **osobné stretnutia so zákazníkmi**. Tých sme sa snažili neustále presviedčať o tom, že náš produkt je pre nich užitočný. Uistovali sme ich, že to, čo im ponúkame, v žiadnej inej konkurenčnej firme nenájdu. Vďaka trpezlivej komunikácii so zákazníkmi sme mohli sledovať, čo im chýba, preto sme aj už overené produkty vylepšovali (novinkou boli napr. menovky na osnovy či anketa o najkrajšie motto na zvonček). Vďaka prieskumu trhu sme mali dostatočný prehľad o tom, čo trh potrebuje, a ak to bolo možné, ihneď sme reagovali.

## Ciele JA Firmy

Primárnym cieľom bolo dosiahnuť také príjmy, ktoré by pokryli vynaložené výdavky a zabezpečili akcionárom plánované dividendy. Aj keď sme nevyrábali produkty s vysokou cenou, bol o ne veľký záujem, vďaka čomu môžeme s istotou tvrdiť, že zisk našej firmy je zaručený.



Ďalším cieľom bolo uspokojenie potrieb zákazníka, ktorý nemal vždy jednoduché požiadavky. **Zdôrazňovali sme najmä úžitkové vlastnosti výrobku** (napr. bezpečnosť, jedinečnosť) a výsledkom bola spokojnosť nielen spotrebiteľov, ale aj nás, pretože sme sa naučili pracovať pod istým tlakom, najmä finančným a časovým.

## Riešenie problémov

Výhodou zloženia pracovného tímu bola schopnosť rozumne medzi sebou komunikovať, čím sa veľa vecí stalo jednoduchšími. Vzniknuté problémy sme riešili formou diskusie a prezentácie plusov a mínusov potenciálnych rozhodnutí. Ako kolektív sme sa navzájom podporovali a pomáhali si bez akýchkoľvek výhrad, pretože sme si boli vedomí toho, že pre úspešné fungovanie firmy je nevyhnutné, aby jej zamestnanci medzi sebou dobre vychádzali a navzájom sa poznali.

Reklamácie sme riešili vzhľadom k spokojnosti zákazníka aj za cenu dodatočných výdavkov. Vznikali najmä kvôli nedostatočnej výstupnej kontrole, našťastie ich nebolo veľa.



## UKÁZKY PROPAGAČNÝCH MATERIÁLOV

**Vobis**  
pre vás ..

uvádza novinku na trhu

### Zvončeky na bicykel

s vlastným motívom

v ponuke v dvoch veľkostiach  
a v rôznych farbách



**cena od 4,- €**



alebo s už navrhnutým dizajnom



**cena od 7,50 €**

v prípade záujmu kontaktujte aplikáčov

# !Zvonček!

S motívom podľa  
tvojho výberu

... už od 4 € ...

Ak máš záujem  
kontaktuj aplikáčov



# Vobis

pre vás ..

vytvorilo exkluzívny produkt  
laminované účtovné osnovy



Základná cena  
výrobku 2,- €  
Príplatok za  
ľubovoľný  
nápis 0,10 €  
Ponúkame 13  
druhov farieb



**V PRÍPADE ZÁUJMU**  
Nás nájdete v 3.A alebo 3.C triede  
Druhákov navštívime sami.

## Štvrťáci POZOR!!!

Firma

# Vobis

pre vás ..

Vám tento rok ponúka na predaj **Fascikel so súvislým príkladom účtovania**. Ako darček od nás dostanete aktuálnu účtovnú osnovu a papiere na poznámky. Neváhajte dlho, čas sa kráti. Nájdete nás v 3.A a 3.C. V prípade záujmu si pýtajte aplikáčov. Tešíme sa na Vás.



**Cena 7€**



## Finančná analýza

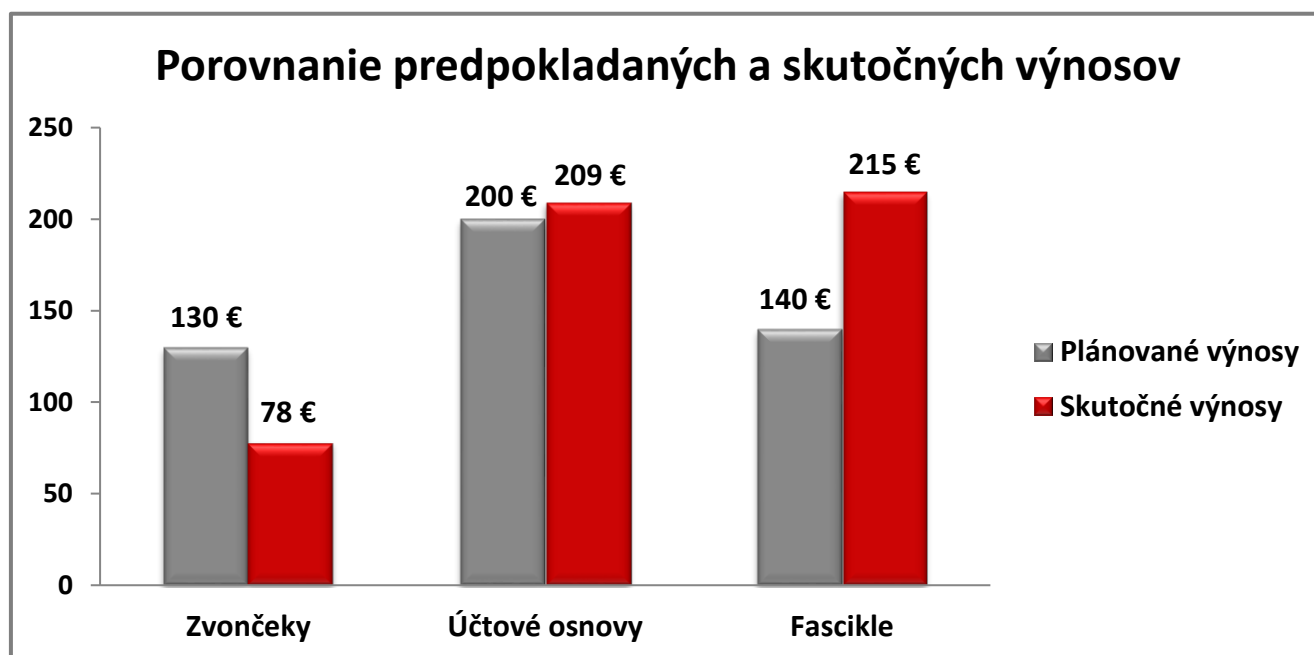
Príjmy z predaja výrobkov	
Tržby sa zvončeky	78 EUR
Tržby za účtové osnovy	209 EUR
Tržby za fascikle	215 EUR
<b>SPOLU</b>	<b>502 EUR</b>

Výdavky	
Materiál	164 EUR
Mzdy	190 EUR
Iné výdavky	30 EUR
<b>SPOLU</b>	<b>384 EUR</b>

Výsledok hospodárenia	
Príjmy spolu	502 EUR
Výdavky spolu	384 EUR
<b>Výsledok hospodárenia</b>	<b>118 EUR</b>
Daň z príjmu splatná do JA Slovensko	25 EUR
<b>Čistý zisk</b>	<b>93 EUR</b>

Základné imanie - akcie	
Počet emitovaných akcií	80 ks
Menovitá hodnota jednej akcie	2 EUR
Celková hodnota upísaných akcií (ZI)	160 EUR
Predpokladaná dividenda na akciu (podlieha schváleniu akcionárov)	1,16 EUR t. j. 58 %

V porovnaní s podnikateľským plánom zostaveným pri zakladaní firmy sme síce pri predaji zvončekov nedosiahli plánované výnosy, avšak overené produkty nám z hľadiska tržieb tento rozdiel vynahradili. Množstvo objednávok na náš nový výrobok - zvončeky, ktoré prichádza od zákazníkov v tomto období, nám však dáva nádej, že tieto plány vôbec neboli nadsadené.



## Naše úspechy

Za najväčší úspech pokladáme **množstvo predaných výrobkov**. Výbornou správou je narastajúci dopyt po našej novinke, t. j. personalizovaných zvončekoch, nakoľko sme mali určité obavy, či bude o tento produkt záujem. Ukázalo sa, že cyklistické zvončky šité takpovediac „na mieru“ sú žiadané nielen u študentov a učiteľov, ale tešia sa obľube aj u zákazníkov mimo školy.

V porovnaní s minulým rokom tiež vzrástol počet predaných fasciklov so súvislým príkladom účtovania o 54 %, za čo vďačíme výborne spracovaným propagačným materiálom a osobnému predaju. Aj vďaka tomu sme mohli investovať do vývoja novinky viac finančných prostriedkov.

Úspechy žali aj jednotlivci.

Zamestnanci Vobis, JA Firmy sa nestratili ani na súťažiach typu Innovation Camp, ktoré organizovala nezisková organizácia JA Slovensko.

Dve prvé a dve tretie miesta v konkurencii množstva tímov z Čiech a Slovenska hovoria o tom, že tie komunikačné a prezentačné zručnosti, ktoré sme získali prácou vo firme, našli svoje uplatnenie.



## Budúcnosť firmy

Nakoľko sme našimi personalizovanými zvončkami na bicykle oslovili mnohých zákazníkov, je predpoklad, že riziko zániku firmy z dôvodu nezájmu o produkt je minimálne. Máme v pláne vyhlásiť marketingovú súťaž o najvtipnejšie motto na zvonček, chceme tiež rozbehnúť kampaň, ktorá by umožnila predaj zvončekov aj mimo sídla firmy.

Naším snom je zriadiť e-shop, v ktorom by si zákazník priamo dizajnoval vlastnú verziu zvončeka alebo si vybral z našich návrhov. Chceme podporiť budovanie cyklistických chodníkov či detských dopravných ihrísk s naším logom.

Vobis nám dal skúsenosti, vďaka ktorým vieme, ako funguje chod firmy, ako efektívne pracovať v kolektíve či ho priamo riadiť. Nahliadli sme do skutočného sveta, v ktorom nám nikto nedá nič zadarmo, avšak musíme povedať, že sa nám tento pohľad páči.

## ***Naše poďakovanie patrí:***

- ***JA Slovensko, n. o.*** za ponúknuté príležitosti,
- ***firmy KENZEL a špeciálne Silvii Petöczovej*** za odbornú pomoc a ochotu sa nám venovať,
- ***vedeniu OA a učiteľom*** za trpezlivosť a podporu,
- ***zákazníkom a akcionárom*** za dôveru a priazeň.

