



Priebežná správa – **IHM**

Obchodná akadémia M. Hodžu Trenčín



Základná charakteristika JA Firma IHM

Základné informácie:

Obchodné meno: IHM, JA Firma

Sídlo: Martina Rázusa 1, 911 29 Trenčín

Vyučuje: Ing. Erika Senková

Počet členov: 21

Dátum založenia: 2. 9. 2016

Základné imanie: 100 €

Počet akcií: 100 ks

Hodnota jednej akcie: 1 €

Predmet činnosti poskytovanie služieb
výroba a predaj vlastných výrobkov

Orgány spoločnosti:

Valné zhromaždenie: najvyšší orgán spoločnosti

Predstavenstvo:

prezidentka

viceprezidentka marketingu

viceprezidentka ľud. zdrojov

viceprezidentka výroby a služieb

viceprezident financií

Denisa Balážová

Kristína Ptáčková

Kristína Hiklová

Lenka Novotná

Nikolas Šťastný



Produkt

Všetky naše výrobky sme vybrali na základe prieskumu trhu, ktorý sa vykonal na našej škole. Zapojili sa v ňom všetky naše triedy. V prieskume sme sa snažili zistiť potreby našich zákazníkov. Podľa jeho výsledkov sme zistili, že o naše produkty je naozaj veľký záujem.

Náš prvý výrobok, ktorý ponúkame, je inovatívny stojan na jablká. Slúži ako praktická vec do kuchyne a zároveň plní úlohu dekorácie, ktorá krásne oživí každú kuchyňu. Dokáže očariť nejednu domácu gazdinku.

Ďalším produktom sú naše Antistresky, ktoré napomáhajú pri každodennom strese či už kvôli škole, práci, či kvôli iným povinnostiam. Sú to antistresové

omaľovánky pre každú vekovú kategóriu, ktoré sú skvelé na uvoľnenie a relax. Sú dostupné v rôznych témach.

A posledný náš produkt sú ručne maľované tenisky. V prieskume sme zistili, že zákazníkov zaujali vďaka tomu, že si nemusia kupovať nové a predražené tenisky v obchode. Stačí si zobrať nejaké staré z domu alebo kúpiť lacné biele tenisky a my Vám ich vlastnoručne pomaľujeme podľa Vašich predstáv.

Služby, ktoré naša firma ponúka, sú laminovanie a hrebeňová väzba. Keďže služby robíme v rámci našej školy, pre študentov sú veľmi využiteľné, potrebné a za dobrú cenu.



Marketing

Marketing

Od založenia spoločnosti sme chceli priniesť na trh produkt, ktorý by bol inovatívny, kreatívny a neznámy medzi ľuďmi okolo nás. Pri marketingu sme sa rozhodli využiť osvedčenú stratégiu 4P (product, price, place, promotion).

Miesto

Miesto, na ktorom sme ponúkali naše výrobky, bola Obchodná akadémia Milana Hodžu v Trenčíne.

Cena

Pri tvorbe ceny sme sa opierali hlavne o prieskum trhu, o finančné možnosti našich zákazníkov, o náklady na výrobu a ostatné náklady. Cena našich výrobkov a služieb korešponduje s naším podnikateľským plánom.

O maximalizáciu našich tržieb sme sa snažili vhodnou propagáciou našich produktov.

Stojan na jablká – 9,90 €

Antistresky – 0,80 - 1,50 €

Ručne maľované tenisky – 5 €

Laminovanie – 0,50 €

Hrebeňová väzba – 1,30 €



Propagácia

Online propagácia:

Na propagáciu využívame najmä našu stránku na sociálnej sieti Facebook, ktorá je prepracovaná a ponúka zákazníkom informácie o našej firme, produktoch a novinkách.

Offline propagácia:

Pre offline propagáciu našich produktov sme využili najmä reklamné letáky rozmiestnené po celej škole. Takisto sme našim zákazníkom vysvetlili účel našich produktov, na ktoré sa mohli rovno aj pozrieť.

Financie

Od uvedenia na trh sme v rozmedzí jedného mesiaca predali prvých 12 kusov našich produktov. Konkrétne išlo o vymaľovánky – antistresky. Na ďalšom produkte – stojane sme dlho pracovali, jeho predaj sa uskutoční počas veľtrhu podnikateľských talentov, ale máme aj objednávky z radov učiteľov našej školy. Predaj tretieho produktu, o ktorý prvotne záujem bol, sa nepodarilo zrealizovať.



Náklady	
Vec	Hodnota (€)
Materiál	9,60
Služby	16,50
Marketing	5,00
Platy	2,40
Ostatné	0,00
Spolu	33,50

Terajšie čiastky (€)	
100 akcií po 1€	100
Pôžičky	20
Dlhy	0,00
Čistý zisk	29,63
Daň	7,87
Spolu	126,00

Služby		
Názov	Predané	Príjem (€)
Laminovanie	80	40
Hrebeňová väzba	10	13

Produkty		
Výrobok	Predané	Príjem (€)
Antistresky	12	18,00
Stojan	0	0,00
Tenisky	0	0,00

Zisk (€)	37,50
Daň 21% (€)	7,87
Čistý zisk (€)	29,63



Celková analýza zisku

Príjmy spoločnosti tvorili predané akcie (100 kusov, každá po 1€), predaje produktov a poskytovanie služieb. Všetky naše náklady boli platené z počiatočného kapitálu. Naša spoločnosť by mohla dosiahnuť ešte lepšie výnosy so zameraním na širšie spektrum cieľovej skupiny. Naše predajné čísla nie sú najvyššie, ale môžeme sa pýšiť tým, že sme dokázali predat' kvalitné výrobky a pri výrobe inovatívneho produktu sme sa sústredili na využívanie odpadových materiálov.

Z priestorového hľadiska sme boli predajne najúspešnejší na promo akcii, ktorá sa konala u nás vo vestibule školy, kde sme boli v priamom kontakte so zákazníkmi a tí mali možnosť počuť každý detail, ktorý ich zaujímal v priamej konverzácii.

Najúspešnejším produktom sa stali Antistresky, ktoré vzbudili veľký záujem. Ich predaj tvoril zatiaľ 100% všetkých predaných výrobkov.

Čo sa týka tržieb v oblasti služieb, môžeme byť spokojný. Ko koncu existencie našej JA firmy by sme chceli tieto tržby ešte zvýšiť vďaka hrebeňovému viazaniu dokumentov pre žiakov našej školy.



Manažment

Organizačná štruktúra spoločnosti bola rozdelená do štyroch hlavných odvetví, menovite financie, predaje, marketing a ľudské zdroje. Každý z 21 študentov mal osobitné úlohy v odvetví, kde pôsobil a bol sprevádzaný hlavnými zásadami nášho tímu. Počas vedenia našej firmy sme mali to šťastie intenzívne budovať naše schopnosti celej organizácie. Veci ako technický dizajn, webový marketing a produkcia boli v plnej miere iniciované študentmi našej skupiny.

Aj keď sme začali ako kolegovia, množstvo práce a úsilia, ktoré priniesli všetci 21 študenti nás stmelilo a vytvorilo našu IHM rodinu. Naše hlavné zásady sa netýkali iba úspechu, ale boli orientované aj na ľudí.

Budúcnosť

Napriek dlhému a náročnému výskumu nášho produktu sme veľmi radi, že sa nám ho podarilo poskytnúť spoločnosti v predajnej podobe.

Aj s pomerne krátkym pôsobením na trhu si už teraz vieme stanoviť ciele do budúcnosti:

- 1. Priniesť na trh ďalšie modely univerzálnych stojanov na ovocie**
- 2. Vylepšiť už predávané modely**
 - neustále komunikujeme so zákazníkmi a snažíme sa náš produkt čo najviac priblížiť ich ideálom. Sme ochotní uviesť naše produkty v nových farbách, tvaroch, materiáloch.
- 3. Zjednodušiť predaj na webovej stránke**
 - chceme ponúknuť zákazníkovi pohodlnejšiu možnosť nákupu



Prílohy

