

„Zawodowe Kruczki”

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską ze środków Europejskiego Funduszu Społecznego w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Mazowieckiego 2014-2020.

RAPORT

Z DZIAŁALNOŚCI

MINIPRZEDSIĘBIORSTWA



1. PRZEGLĄD MINIPRZEDSIĘBIORSTWA

NAZWA:
Jasmin-Fio

NUMER IDENTYFIKACYJNY MINIPRZEDSIĘBIORSTWA:
276-4-7-11-17

SZKOŁA I MIEJSCE PROWADZENIA DZIAŁALNOŚCI:
LVI Liceum Ogólnokształcące im. Leona Kruczkowskiego
ul. Dzieci Warszawy 42, 02-495 Warszawa

WYSOKOŚĆ KAPITAŁU ZAŁOŻYCIELSKIEGO: 720 zł

OPIEKUN:
Beata Byer

KONSULTANT:
Katarzyna Szpakowska HAZEL Sp. z o.o.

LICZBA WSPÓLNIKÓW: 9

WSPÓLNICY I ICH FUNKCJE:

Dyrektor naczelny: *Julia Furmankiewicz*

Dyrektor ds. marketingu: *Aleksander Makarewicz*

Dyrektor ds. finansów: *Angelika Kwiatkowska*

Wspólnicy: *Wiktoria Kazimierczak, Wiktoria Szpakowska,
Oliwia Zaborowska, Julia Zawisza,
Filip Pomaski, Jan Arciuch*



Nikt z nas nie miał wcześniej styczności z działalnością gospodarczą, dlatego też podstawowym naszym celem stało się poznanie zasad prowadzenia przedsiębiorstwa. Formuła miniprzedsiębiorstwa dawała możliwość prowadzenia działalności gospodarczej przy minimum ryzyka. Zdobyte doświadczenia to szczególnie ważny element przygody z Jasmin Fio.

Celem biznesowym było wprowadzenie firmy na rynek, budowa jej pozytywnego wizerunku poprzez oferowanie naszym klientom wysokiej jakości produktów oraz osiągnięcie dobrych wyników sprzedaży.

Jesteśmy uczniami klasy 2a i 2b, siedzibą firmy stała się nasza szkoła – te dwa elementy w naturalny sposób wskazały nam rynek tj. uczniów naszego liceum. Przewaga dziewczyn w firmie zaowocowała pomysłami z dziedziny mody. Chcąc bliżej sprecyzować swoją działalność przeprowadziliśmy badania ankietowe. Działania skupiliśmy na poznaniu upodobań modowych naszych koleżanek i kolegów z klas I-III. Po przedstawieniu im naszego produktu podjęliśmy działania mające na celu rozbudzenie zainteresowania naszą ofertą. Bezpośrednie kontakty wykorzystywaliśmy do lepszego poznania preferencji potencjalnych klientów, aby jeszcze lepiej dostosować naszą ofertę do ich oczekiwań. Docieraliśmy do uczniów liceum poprzez Facebook, plakaty, bezpośrednie prezentacje produktu.

Planując naszą działalność od początku zakładaliśmy, że nasze produkty będą wysokiej jakości i dzięki temu długo będą cieszyć kupujących. Opakowanie naszego produktu miało być efektowne, przyciągające uwagę, ale przyjazne dla środowiska. Postawiliśmy na produkty naturalne takie jak bawełna i papier. Dodatkowym bonusem przy zakupie miały być własnoręcznie wykonane z bibuły kwiaty jaśminu – subtelne odniesienie do natury. Szacunek do przyrody stał się ważnym przekazem naszych działań.



2. PRODUKT/USŁUGA ORAZ PROCES PRODUKCJI

Miniprzedsiębiorstwo Jasmin-Fio trudni się sprzedażą koszulek ze specjalnie dobranymi naszywkami. Naszym pierwszym pomysłem, który zapoczątkował istnienie tej firmy były koszulki z logiem naszego liceum, jednak uznaliśmy za bardziej praktyczne sprzedawanie koszulek, które nie będą przypisywały klienta do instytucji. Kolejnym czynnikiem, który przyczynił się do naszego nowego pomysłu był fakt, że koszulka z logiem szkoły będzie zakładana przez uczniów głównie w celach reprezentacyjnych co miało się z naszym celem, ponieważ chcieliśmy zaopatrzyć szkołę w koszulki z szerszym spektrum zastosowania.

Nasza odzież cechuje się różnorodnością kolorystyczną oraz materiałem bardzo dobrej jakości. Klienci, którzy wyrazili życzenie kupna, dostają możliwość samodzielnego dobrania naszywek, które zostaną następnie umieszczone na koszulce. Każdy klient ma prawo do bezpośredniego kontaktu ze wszystkimi członkami firmy, podczas takiego spotkania odpowiadamy klientowi na zadane pytania i przybliżamy mu zalety naszego produktu. Na rynku wyróżnia nas to, że dajemy możliwość uczniom zaoszczędzenia czasu poprzez sprzedaż ubrań na terenie szkoły.



Sam produkt nie wyróżnia się w szczególny sposób wśród innych na rynku odzieży. Naszą działalność wyróżnia jednak sposób w jaki ją prowadzimy. Jasmin-Fio postanowiło połączyć indywidualny dobór wzorów umieszczanych na koszulkach i sprzedaż ich na terenie szkoły, dodając do tego dobrą cenę za świetną jakość, w ten sposób pozwalamy zaoszczędzić czas, energię i zapewniamy komfort zakupów.



Pamiętając o tym jak istotne ze strony ludzkości jest dbanie o środowisko na naszej planecie, zdecydowaliśmy się podjąć wszelkie działania, aby nasze działania były nieszkodliwe dla środowiska. Nasze ubrania robione są w 100% z naturalnych produktów, a ponadto pakowane są w kartonowe opakowania, do których wkładamy odręcznie wypisane liściki przypominające klientom, o segregacji śmieci.

Naszą działalność oparliśmy na starannie dobranych firmach zaopatrujących hurtowo w koszulki. Wybraliśmy firmę, która oferowała naszym zdaniem najlepszy produkt. Następnym krokiem było zamówienie różnorodnych naszywek, które spełniałyby wymagania estetyczne klientów. Kolejnym krokiem było łączenie tych dwóch półproduktów w produkt finalny.

Podczas wyboru strategii cenowej, zdecydowaliśmy się wybrać strategię cen neutralnych. Strategia umożliwiała zwrot kosztów oraz dawała możliwość godnego zysku. Cena została ustalona na poziomie cen zbliżonych do przeciętnych cen koszulek na rynku. Do ostatecznej wysokości ceny przyczyniła się cena wszystkich półproduktów, które zostały wykorzystane do finalnej formy tj. opakowanie, koszulka, naszywki oraz ozdoby w postaci papierowych ręcznie robionych jaśminów. Cena produktu podyktowana była także możliwościami finansowymi potencjalnych klientów tj. uczniów naszej szkoły.

3. RYNEK I DZIAŁANIA MARKETINGOWE

Miniprzedsiębiorstwo Jasmin-Fio działało na stosunkowo ograniczonym rynku w celu asymilacji i oswojenia się z rynkiem usług. Dokładniej mówiąc nasz przedsiębiorstwo działało na terenie LVI Liceum Ogólnokształcącego im. Leona Kruczkowskiego w Warszawie. Naszymi potencjalnymi oraz faktycznymi klientami byli uczniowie wyżej wspomnianego liceum, włączonego do niego gimnazjum oraz uczniowie technikum (szkoły znajdują się w tym samym budynku szkolnym).

Naszym pierwszym pomysłem, który zapoczątkował istnienie Jasmin-Fio były koszulki z logiem naszego liceum. Aby zbadać zainteresowanie potencjalnych klientów zdecydowaliśmy się przeprowadzić w całej szkole ankietę. Mimo pomyślnych wyników tego badania zawiesiliśmy ten projekt na rzecz nowego projektu koszulek 2.0. Projekt 2.0 opierał na sprzedaży koszulek z indywidualizowanym wzorem, tj. z różnorodnymi i barwnymi naszywkami, które klienci mogli sami wybierać. Drogą konsultacji osobistych udało nam się ustalić, że pomysł 2.0 spotka się wśród potencjalnych klientów z większą aprobatą. Kolejną zaletą pomysłu 2.0 było to, że mogliśmy trafić do uczniów technikum z tym samym produktem co pozwoliło zminimalizować wydatki i zmaksymalizować liczbę odbiorców.

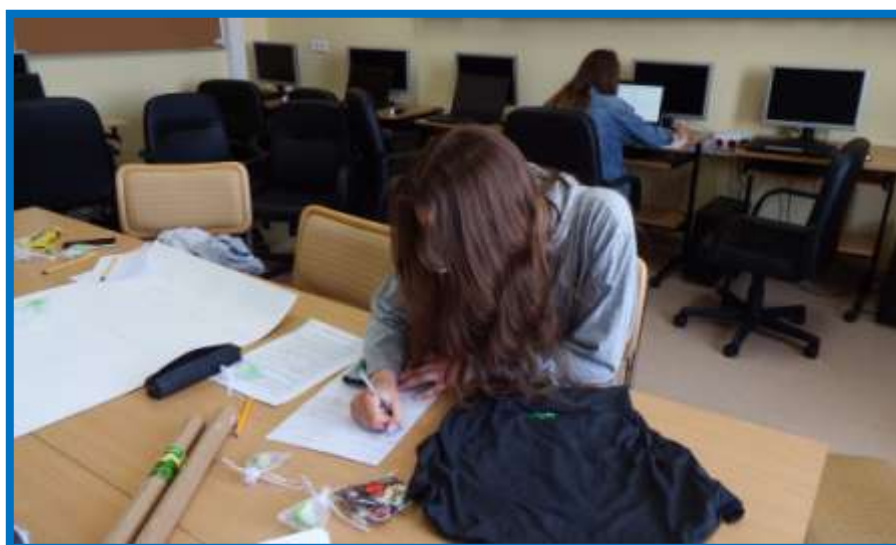


Biorąc pod uwagę to, że nasza działalność na tym etapie mieściła się jedynie na terenie szkoły można stwierdzić, iż praktycznie nie mieliśmy konkurencji. Jako konkurentów możemy potraktować sklepy, które sprzedają odzież poza obrębem naszej szkoły. Sam fakt, że siedziba naszej firmy mieści się w szkole działał na naszą korzyść - każdy zainteresowany kupnem uczeń ma możliwość porozmawiać na temat produktu z członkiem firmy. Klient ma również możliwość wybrania naszywki (lub naszywek), które zostaną dla niego umieszczone na koszulce, osobisty kontakt z klientem nadaje naszej działalności wyjątkowy format.

Aby powiadomić uczniów, o naszym istnieniu oraz o naszej działalności podjęliśmy wiele działań w różnych kierunkach. Zaczęliśmy od przeprowadzenia ankiety, która miała zbadać zainteresowanie produktem, podczas samej ankiety mieliśmy również okazję opowiedzieć o naszej firmie. Następnie prowadzone były konsultacje z uczniami oraz nauczycielami. Kolejnym podjętym przez nas krokiem było rozwieszenie na terenie szkoły plakatów, które promowały nasze produkty i informowały uczniów o tym jak nawiązać z nami kontakt.

Każdy zainteresowany miał możliwość osobistej rozmowy z członkami firmy lub odwiedzenia specjalnie przygotowanej strony na Facebook'u, gdzie znajdowały się najważniejsze informacje na nasz temat. Klienci, którzy zdecydowali się na zakup mogli zgłosić się do nas podczas przerw między lekcjami, napisać do nas na stronie internetowej.

Nadzorując proces sprzedaży zwracaliśmy szczególną uwagę na to, aby nie dać o sobie zapomnieć szczególnie w obszarze najmniejszego zainteresowanie tj. technikum, z którego odzew był niewielki. Pamiętaliśmy także, aby wspierać członków firmy, którzy trudnili się sprzedażą produktów.



4. FINANSE MINIPRZEDSIĘBIORSTWA

Źródłem finansowania miniprzedsiębiorstwa są udziały własne w łącznej wysokości 720 zł.

SPRAWOZDANIE FINANSOWE
Miniprzedsiębiorstwo *Jasmin Fio*
za okres od 01-11-2017 do 30-04-2018

L.P.	INFORMACJE	WARTOŚĆ [zł]
1.	Przychody wg PKPiR narastająco	1017 zł
2.	Koszty wg PKPiR narastająco	540 zł
3.	Dochód (przychody - koszty) poz.1 – poz.2	477 zł
4.	Składki na ubezpieczenia społeczne narastająco	84,47 zł
5.	Dochód po odliczeniach poz.3 – poz. 4	392,53 zł
6.	Podstawa opodatkowania (poz.5 zaokrąglona do pełnych złotych)	393 zł
7.	Podatek dochodowy 19% z poz.6	74,67 zł
8.	Odliczenie od podatku: ubezpieczenie zdrowotne narastająco - 7,75% podstawy wymiaru składki Kwota odliczenia nie może być większa niż podatek.	27,51 zł
9.	Należny podatek poz.7 – poz.8 po zaokrągleniu do pełnych złotych	47,16 zł
10.	Zysk netto (nadwyżka finansowa) poz.5 – poz.8 – poz.9	317,86 zł
11.	Stopa zwrotu na kapitale własnym - ROE	44,15%

5. ORGANIZACJA I ZARZĄDZANIE

Impulsem do rozważenia pomysłu założenia miniprzedsiębiorstwa były lekcje ekonomii w praktyce. Nauczycielka, a obecnie także opiekunka naszej firmy zasugerowała abyśmy podjęli współpracę pomiędzy uczniami dwóch klas drugich. Na początku nie było to łatwe, nie znaleźliśmy się zbyt dobrze, mieliśmy problemy ze znalezieniem dogodnych terminów na wspólne spotkanie. Później pomysł stał się na tyle interesujący, że ustaliliśmy co tygodniowe spotkania. Na jednym z nich drogą demokratyczną wybraliśmy dyrektora naczelnego i rozdzieliliśmy pozostałe funkcje. Stało się to możliwe dzięki rozpoznaniu cech i kompetencji wszystkich współników.

Kontynuowaliśmy spotkania w każdy poniedziałek, ale niejednokrotnie kontaktowaliśmy się na przerwach. Bywały odmienne zdania co do koncepcji czy kolejnych działań, ale dyskutowaliśmy o swoich pomysłach, wątpliwościach - niejednokrotnie spierając się – wygrywały racjonalne argumenty. Zdarzało się, że nie wszyscy wspólnicy wywiązywali się z powierzonych im zadań. Staraliśmy się jednak aby organizacja pracy naszego przedsiębiorstwa była coraz lepsza. Musieliśmy pamiętać, że naszym podstawowym zadaniem jest nauka. Z tego powodu wielokrotnie opóźnialiśmy lub ograniczaliśmy nasze działania w ramach firmy.

Konsultantem naszej firmy była p. Katarzyna Szpakowska – mama jednej ze wspólniczek. Na co dzień jest księgową w firmie Hazel Sp. z o.o. i z racji swoich umiejętności pomagała nam w sprawach finansowych.

6. PODSUMOWANIE

Dzięki uczestnictwu w tym projekcie zdobyliśmy wiele nowych umiejętności z zakresu ekonomii. Współpraca i związane z nią konflikty nauczyły nas wiele o nas samych. To była wspaniała przygoda, towarzyszyły jej pozytywne emocje. Przekonaliśmy się, że chcieć to móc. Motywacja to nieoceniona siła napędzająca nasze działania. Porażki mogą być czymś pozytywnym, o ile wyciągniemy z nich odpowiednie wnioski. Wspólne działanie, dobra komunikacja, dzielenie się pomysłami, elastyczność i umiejętność zarządzania czasem to ważne składniki biznesu.

Przedsięwzięcie Jasmin Fio wymagało od nas dobrej organizacji, aby pogodzić obowiązki szkolne z pełnionymi funkcjami w miniprzedsiębiorstwie. Poprzez wzięcie udziału w tym projekcie poprawiliśmy także wzajemne relacje.

Jesteśmy bardzo dumni, że założenia biznesplanu zostały w większości osiągnięte. Widzimy szansę na funkcjonowanie tego typu firmy w przyszłości. Jednocześnie zdajemy sobie sprawę, że działanie w pełni rzeczywistych warunkach wolnego rynku byłoby bardzo trudne. Jesteśmy przekonani, że to doświadczenie zapewni nam lepszy start na rynku pracy, a w przyszłości może podjęcie własnej działalności gospodarczej. Już rodzą się kolejne pomysły.

"Per aspera ad astra" - Przez trudy do gwiazd. To przysłowie łacińskie wybraliśmy na początku naszych wspólnych działań jako motto firmy. Po tych kilku miesiącach jeszcze bardziej utwierdziliśmy się, jak bardzo jest ono trafne - aby osiągnąć upragniony, wymarzony cel trzeba się bardzo, bardzo natrudzić.

7. OŚWIADCZENIE

Oświadczam, że wszystkie dane i informacje w raporcie są zgodne ze stanem faktycznym.


.....
podpis opiekuna mini przedsiębiorstwa


.....
podpis dyrektora naczelnego