



INVESTICE DO ROZVOJE VZDĚLÁVÁNÍ

Rozvoj podnikatelských dovedností žáků

CZ.1.07/1.1.26/03.0011

Výroční zpráva 2014

Snapina s.r.o.

Autor:

Magda Pinkavová
prezident



INVESTICE DO ROZVOJE VZDĚLÁVÁNÍ

Rozvoj podnikatelských dovedností žáků

CZ.1.07/1.1.26/03.0011

OBSAH

Základní informace o sdružení	3
Vize, poslání a cíle sdružení.....	4
Vyhodnocení finančního plánu	5
Vyhodnocení marketingového plánu	6
Vyhodnocení výrobního plánu	7
Rentabilita	7
Prodej produktů v grafech	8
Zhodnocení činnosti	9



INVESTICE DO ROZVOJE VZDĚLÁVÁNÍ

Rozvoj podnikatelských dovedností žáků

CZ.1.07/1.1.26/03.0011

1 Základní informace o sdružení

Název organizace:	Snapina
Adresa organizace:	ZŠ Litovel, Jungmannova 655, 784 01 Litovel
Právní forma organizace:	obchodní společnost
Sídlo organizace:	učebna INT 1, ZŠ Litovel, Jungmannova 655
Personální zajištění organizace:	
	Prezident Magda Pinkavová
	Výrobní ředitel Diana Uhlárová
	Finanční ředitel Ondřej Rozman
	Personální ředitel Radek Dubový
	Marketingový ředitel Ondřej Šana

Logo sdružení:



2 Vize, poslání a cíle sdružení

Naše obchodní společnost potřebovala spojit zručnost chlapců a pečlivost dívek, kteří se rozhodli do naší společnosti vstoupit. Museli spolupracovat nejen chlapci a dívky, ale i mladší a starší žáci.

Ve škole se šířilo založení naší firmy rychle a postupně jsme ještě přijímali nové členy.

Nápadů byla celá řada, ale nakonec jsme zvolili výrobu vánočních dekorací. Chlapci pracovali na vyřezávání vánočních motivů ze dřeva a dívky vše doladily pečlivým dozdobením.

Rozhodli jsme se využít dřevo, jako přírodní materiál, který nezatěžuje životní prostředí. Práce s ním je příjemná, je snadno opracovatelné a mezi lidmi se těší stále větší oblibě, což se nám na prodejní akci potvrdilo.

3 Vyhodnocení finančního plánu

Náklady na použitý materiál činily 540,60 Kč. Záměrem každé společnosti je pokrytí těchto nákladů plus potřebný zisk.

4 Vyhodnocení marketingového plánu

Prodané výrobky	stromček	15 ks
	hvězda	33 ks
	anděl	11 ks
	přáníčko	18 ks

Na skladě nemáme žádné zboží.

5 Vyhodnocení výrobního plánu

Název výrobku	Předpokládaný prodej (v ks)	Skutečný prodej (v ks)
hvězda	25	33
stromek	15	15
přáníčko	15	18
anděl	11	11

6 Rentabilita

Nebo také výnosnost znamená schopnost dosahovat výnosu na základě vložených prostředků. Ukazatel výnosnosti se vypočte jako poměr výnosu (zisku) k vynaloženým prostředkům (investice a náklady) a vyjadřuje se obvykle v procentech. Rentabilita vyjadřuje, kolik korun zisku připadá na jednu korunu vlastního kapitálu.

V našem případě jsme rentabilitu vypočítaly následovně:

$$\text{rentabilita} = \frac{\text{tržba} - \text{náklady}}{\text{náklady}} \times 100$$

$$\text{rentabilita} = \frac{1447 - 540,60}{540,60} \times 100 = 167 \%$$

7 Prodej produktů v grafech

Silné stránky - S	Slabé stránky - W
S1- atraktivnost S2- ruční práce S3- nadšení	W1- nezkušenost W2- určení adekvátní ceny
Příležitosti - O	Hrozby - T
O1- školní vánoční jarmark	T- konkurenční výrobky



INVESTICE DO ROZVOJE VZDĚLÁVÁNÍ

Rozvoj podnikatelských dovedností žáků

CZ.1.07/1.1.26/03.0011

Silné stránky:

Naše ručně vyráběné dekorace, měly atraktivní vzhled. Žáci při prodeji vysvětlovali postup výroby, čímž si zákazníci získávali.

Příležitosti:

Vánoční jarmark je jednou ze školních akcí, kde se dá ukázat tvořivost a um žáků. Další podobnou akci si naše školní firma určitě nenechá ujít. Samozřejmě výrobky tematicky doladíme.

Slabé stránky:

Zpočátku se jevila ceny dost vysoká, neboť ostatní školní výrobky měly ceny opravdu jen symbolické, ale nakonec se ukázalo, že ruční práce a nasazení žáků, zákazníci dokázali ocenit. Nezkušenost nám byla s úsměvem tolerována.

Hrozby:

Hrozbou pro nás může být kopírování našich výrobků a přebírání našich nápadů.

8 Zhodnocení činnosti

Naši školní firmu hodnotím jako úspěšnou, neboť žáci byli prací ve firmě nadšeni a jejich zájem nadále přetrvává.



INVESTICE DO ROZVOJE VZDĚLÁVÁNÍ

Rozvoj podnikatelských dovedností žáků

CZ.1.07/1.1.26/03.0011

Příloha k VZ:

Hodnotící zpráva učitele

Žáci byli v kroužku velmi spokojeni a všechna naše setkání provázela pohoda a chuť do práce. Naši firmu nejlépe vystihuje samotný její název SNAPINA, což je složenina tří slov: snaha, píle, nadšení.

Nutná teorie byla pro žáky asi nezajímavá, ale vždy jsme to úspěšně zvládli, pomocí her a někdy i názorných scének. Nejvíce se samozřejmě těšili na samotnou výrobu, ale dodávka potřebného materiálu, byla opravdu asi největší slabinou projektu. Materiál přicházel velmi pozdě. Na výrobu jsme měli pouze dvě setkání a dokonce jsme museli vložit i vlastní materiál. Žáci spolupracovali velmi dobře a někteří si svou funkci náležitě užívali.

Kontrolní návštěvy nás nijak neobtěžovaly. Naopak. Setkání s místním podnikatelem i s mentorem projektu žáky motivovalo a sami si vyzkoušeli, jak prezentovat naši firmu a jak předvést, co umí. Podnikatel i se zástupcem firmy nám pomohli i materiálně a velmi ochotně žákům předvedli, jak zacházet s nářadím.

Kroužek jsem vedla sama. Dodané studijní materiály byly psány jednoduchou a srozumitelnou formou, takže práce s nimi byla bezproblémová. Žáci vše brali opravdu jen jako tvořivý kroužek a podnikatelské ambice se v nich zatím vzhledem k jejich nízkému věku neprobudily.

Projekt vzbudil obrovské nadšení a „SNAPÍCI“ se rozhodli dobrovolně investovat do výroby firemního trička. Rádi by v započaté činnosti i nadále pokračovali.