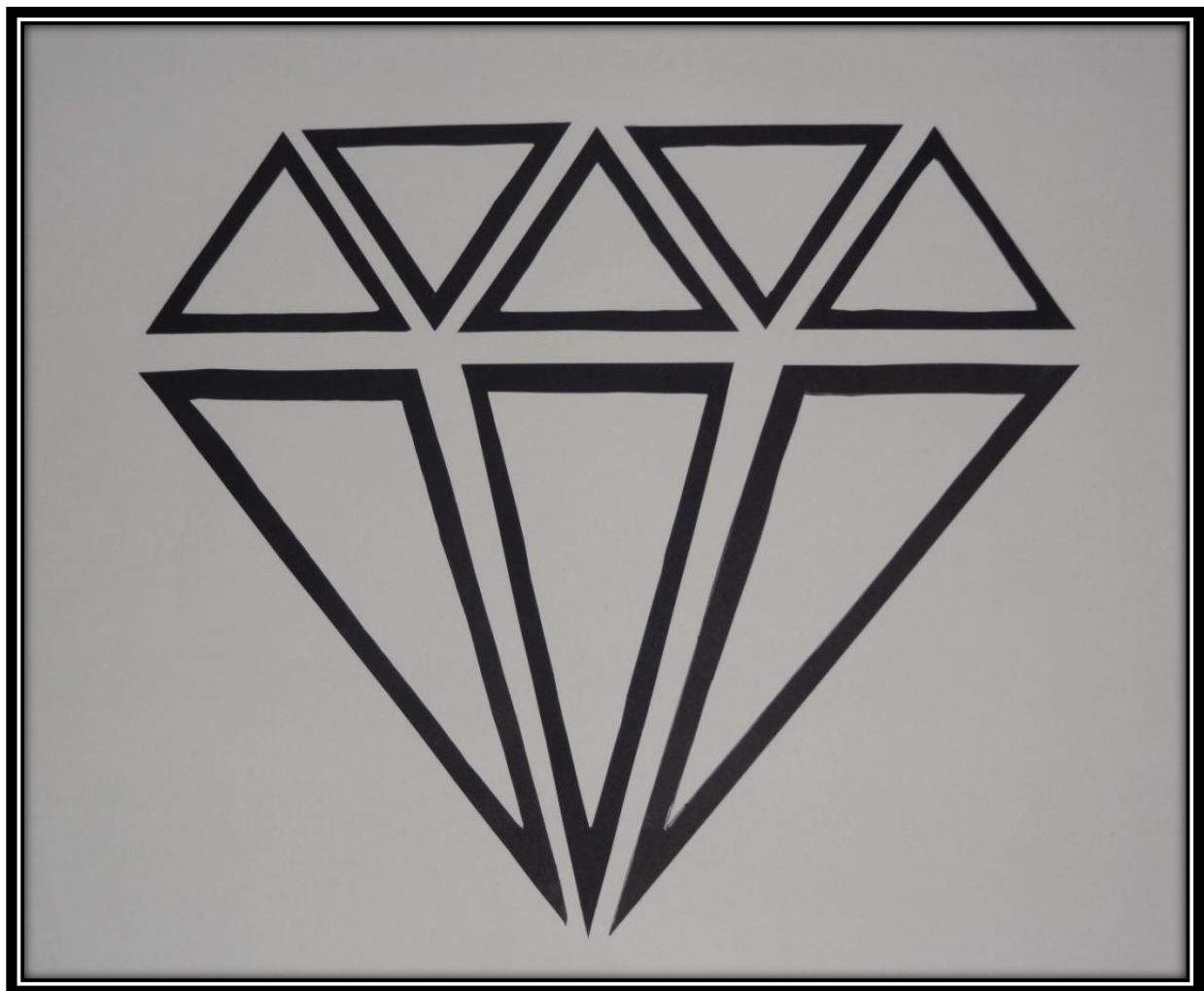


MŁODZIEŻOWE
MINIPRZEDSIĘBIORSTWO
GLASSIS



PRZEGLĄD MINIPRZEDSIĘBIORSTWA

Nazwa:	GLASSIS
Numer identyfikacyjny:	16-4-9-10-14
Nazwa szkoły:	I Liceum Ogólnokształcące im. H. Sienkiewicza
Miejscowość:	Łańcut
Konsultant biznesowy:	Krystyna Krzywonos
Firma:	PKO Bp oddział w Łańcucie
Liczba wspólników:	7
Wysokość kapitału założycielskiego:	60 zł

Wspólnicy oraz ich funkcje:

- Izabela Glac:
dyrektor naczelny
- Aleksandra Krzywonos:
dyrektor ds. finansowych
- Dominika Kramarz:
dyrektor ds. marketingu
- Magdalena Szpunar:
dyrektor ds. marketingu
- Joanna Szura: wspólnik
- Barbara Rydzik: wspólnik
- Natalia Urban: wspólnik



CEL BIZNESOWY:

Tworzymy produkty użyteczne, który cieszą oko najbardziej wymagających klientów. Za cel stawiamy sobie wysoką jakość i staranne wykonanie wszystkich przedmiotów przeznaczonych do sprzedaży. Każdy klient jest dla nas indywidualnością, dlatego dokładamy wszelkich starań, by czuł się on wyjątkowy oraz potrafimy sprostać najbardziej wyrafinowanym gustom naszych konsumentów. Oprócz przyjmowania zamówień służymy poradami w zakresie dobierania koloru, wzoru czy też kształtu produktu.

STRATEGIA DZIAŁANIA:

Zasady którymi kierowałyśmy się prowadząc naszą firmę to: praca dla klienta, odpowiedzialność, stawianie na jakość i ochronę środowiska. Działaliśmy w oparciu o partnerskie relacje, odpowiadając na potrzeby naszych klientów. Staraliśmy się być godnie zaufania. O wysokiej jakości naszych usług świadczy fakt całkowitego braku reklamacji. Klientami naszego miniprzedsiębiorstwa są w większości uczniowie uczęszczający do naszej szkoły, jak również nauczyciele czy też goście przybyli na różnego rodzaju konkursy, dni otwarte, wywiadówki. Chcąc przykuć ich uwagę naszymi produktami, dbamy o to, aby były one dostosowane do gustu i indywidualnych potrzeb odbiorcy. Produkty, które są dostępne na naszym stoisku zostały wykonane przede wszystkim ze szkła. Nasza firma daje im nowe życie poprzez rozliczne zabiegi poprawiające ich prezencje, są to grawerstwo i decoupage.

Wykonujemy ręcznie grawerowane obrazki, napisy i wzory, które każdy klient może indywidualnie zamówić. Ozdabianie za pomocą techniki decoupage również posiada szeroki wachlarz barw i wzorów. Wiemy jak istotną rolę w dzisiejszych czasach odgrywa ekologia, dlatego staramy się, aby nasze przedsiębiorstwo było przyjazne środowisku. Surowce wykorzystywane przez nas do produkcji naszych produktów pochodzą z recyklingu, zaopatrujemy się w biodegradowalne materiały, wszystkie powstające odpady segregujemy na terenie szkoły i przekazujemy do bezpiecznej utylizacji lub powtórnego odzysku bądź przeróbki.

PRODUKT ORAZ PROCES PRODUKCJI

PRODUKT:

Produktem są wyroby szklane z ręcznie wykonywanym grawerem lub inne tworzywa ozdabiane techniką decoupage. Tworzywa nabywamy w okolicznych sklepach/ hurtowniach jak również korzystamy z zasobów własnych. Do rozwinięcia działalności tego rodzaju zainspirowała nas wizyta w hucie szkła w Krośnie. Nasze produkty poza walorami estetycznymi spełniają także funkcje praktyczne. Mogą one służyć do przechowywania najróżniejszych rzeczy i materiałów czy być traktowane jako zastawa stołowa. Dużą zaletą jest również elastyczność i dostosowanie się do rynku, gdyż nasza firma oferuje także możliwość odnowienia starych, zniszczonych rzeczy, dzięki czemu znowu będą przydatne i dalej będą mogły służyć naszemu klientowi.



PROCES PRODUKCJI:

Planowany proces produkcji zaczyna się od zakupu i zgromadzenia potrzebnych materiałów. Obejmował projektowanie i wykonanie projektu graweru lub wzoru decoupage. Kolejnym krokiem było przeniesienie naszego pomysłu na dany materiał, w przypadku graweru były to szklane płytki, szklanki, kieliszki, dzbanki i butelki. Decoupage można wykonywać na różnych rodzajach surowców, dlatego też oprócz szklanych przedmiotów ozdabiane były również gliniane donice, porcelanowa zastawa, drewniane wieszaki czy metalowe puszki. Wytwarzałyśmy również ozdoby okolicznościowe np. bombki świąteczne i pisanki. Po zakończeniu produkcji, przedmioty były starannie pakowane w celofan lub ozdobny papier i gotowe do sprzedaży wystawiane na naszym stanowisku, które znajdowało się na szkolnym holu.



RYNEK

I

DZIAŁANIA MARKETINGOWE

Rynek:

Klientami są uczniowie i nauczyciele naszej szkoły oraz osoby z poza środowiska szkolnego, którzy dowiedzieli się o istnieniu naszej firmy dzięki fanpage'owi na portalu społecznościowym, jak również rekomendacji zadowolonych klientów, którzy skorzystali z usług świadczonych przez nasze miniprzedsiębiorstwo. W celu uzyskania informacji o potrzebach naszych potencjalnych klientów przeprowadzona została ankieta wśród uczniów naszej szkoły, aby przekonać się, jakie produkty ich interesują. Naszą konkurencję stanowią cztery inne mini przedsiębiorstwa działające na terenie szkoły. Które również mają swoje stanowiska na holu. Sprzedawane produkty są różne, jednak nasze wyroby wyróżniają się wśród nich swoją użytecznością, co stanowi dużą zaletę i pozwala przyciągnąć klientów.



Działania marketingowe:

Aby zachęcić klientów do nabycia naszych produktów firma zorganizowała akcję promocyjną, w której rozdawane były słodczyce wraz z logiem i adresem e-mail naszego przedsiębiorstwa. Ceny produktów były dostosowywane do możliwości naszych klientów. Dział marketingowy przygotował również plakaty, które rozwieszono w szkole oraz na fanpage'u na Facebooku, na którym zostały umieszczone zdjęcia produktów, informacje o firmie oraz dni i godziny w których nasza firma wystawiała swoje produkty. W dzień otwarcia każdy kto zakupił nasz produkt dodatkowo otrzymywał lizaka lub inny słodczyk. Dodatkowo w celu promocji naszych produktów poza murami szkoły zdecydowaliśmy się na wzięcie udziału w bożonarodzeniowym kiermaszu w Żołyń. Za zgodą naszego opiekuna otworzyliśmy swoje stoisko i zachęcałyśmy przechodniów do nabycia naszych ozdób.



FINANSE

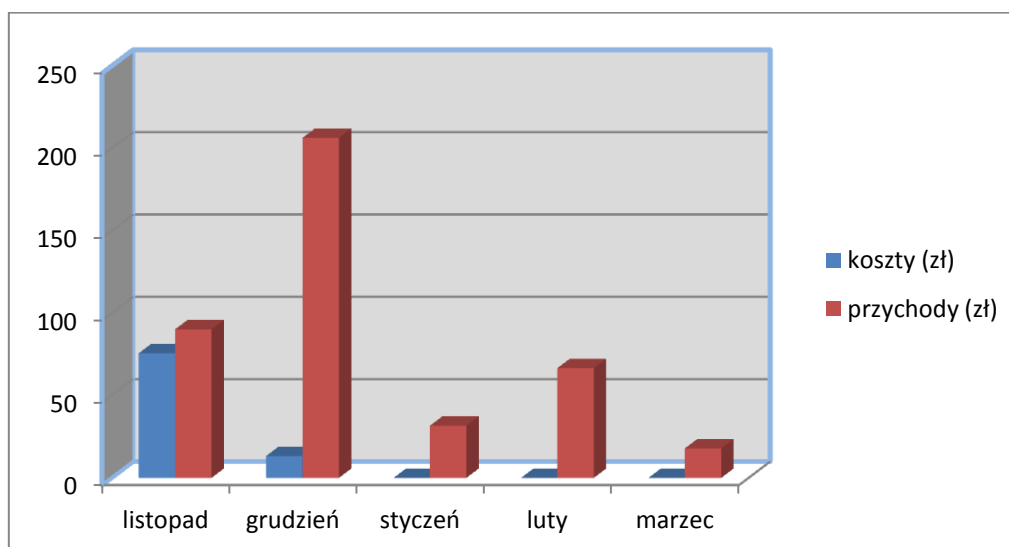
MINIPRZEDSIĘBIORSTWA

Sprawozdanie finansowe za okres 01.11.2014-31.03 2015

LP	INFORMACJA	WARTOŚĆ[zł]
1.	Przychody wg PKPiR narastająco	413.00
	- w tym darowizny	0.00
2.	Koszty wg PKPiR narastająco	90.66
3.	Dochód	322.34
4.	Składki na ubezpieczenie społeczne narastająco	7.36
5.	Dochód po odliczeniach	314.98
6.	Podstawa opodatkowania	315.00
7.	Podatek dochodowy	59.85
8.	Odliczenie od podatku: Ubezpieczenie zdrowotne narastająco	7.36
9.	Należny podatek	60.00
10.	Zysk netto	247.62
11.	Kapitał własny	60.00
12.	Stopa zwrotu na kapitale własnym ROE	413%

WYKRES PRZYCHODÓW I KOSZTÓW

(w okresie od 01.11 do 31.03)



ORGANIZACJA I ZARZĄDZANIE

Funkcje rozdzielane były poprzez wybranego w sposób demokratyczny dyrektora naczelnego, który następnie zapoznał się z możliwościami wspólników i zdecydował kto za co będzie odpowiedzialny. Każdy członek miniprzedsiębiorstwa znalazł w nim swoje miejsce, na którym czuł się jedyny, niezastąpiony i potrzebny. Zebrań wspólników w ciągu okresu działalności firmy było 5 i dotyczyły głównie promocji firmy, ale często też na bieżąco dyskutowaliśmy prawie codziennie podejmując różne decyzje dotyczące działań miniprzedsiębiorstwa. Pomimo wystąpieniu kilku problemów związanych głównie z brakiem dyscypliny wśród wspólników oraz dezorganizacją, udało się nam osiągnąć cel założony przed otwarciem firmy. Wszystkie problemy były rozwiązywane na bieżąco poprzez organizowanie spotkań i rozmowy. Praca w grupie liczącej tylu wspólników chwilami bywała trudna, gdyż nie zawsze we wszystkim się zgadzałyśmy. Decyzje zazwyczaj podejmowane były w sposób demokratyczny, jednak kiedy nie mogłyśmy dojść do porozumienia dyrektor naczelną przejmował dowodzenie i wybierał drogę, która według niego była właściwa. Problemem było też ograniczenie czasowe i specyfika produkcji oraz fakt, że będąc jeszcze uczniami musieliśmy więcej się uczyć, powtarzać, a czasu brakowało. Trudno nam było to pogodzić kiedy w pewnym okresie musieliśmy zostać w szkole po zajęciach, aby sprostać reżimowi produkcyjnemu. Zdarzały się również kłótnie pomiędzy wspólnikami, jednak nigdy nie wpływało to na funkcjonowanie firmy.



PODSUMOWANIE

Cele założone na początku działalności zostały w pełni osiągnięte. Do naszych mocnych stron zaliczamy pracowitość i samodyscyplinę, a do tych słabszych zdecydowanie należała organizacja pracy. Jediną rzeczą, której się obawialiśmy był fakt, że nasze produkty zrobione są z kruchych tworzyw, więc łatwo mogą ulec zniszczeniu, oraz to, że wzrosną koszty produkcji. Podczas prowadzenia firmy zdobyliśmy wiele nowych umiejętności, które przydadzą się nam w przyszłości, między innymi: ogromną wiedzę na temat organizowania, planowania, kalkulacji, wykonywania (świadczenia) tego typu usług i ich dokumentowania. Doświadczyliśmy na "własnej skórze", jak ważne jest w obecnej dobie posiadanie umiejętności pracy zespołowej, działania pod presją czasu, radzenia sobie ze stresem, nie poddawania się i zaufania do swoich współników. Przede wszystkim nauczyliśmy się jak prowadzić firmę i z jakimi to się wiąże trudnościami. Przedsiębiorstwo cieszyło się dość dużym zainteresowaniem, dlatego możliwe, że w przyszłości któraś z nas otworzy podobną działalność.

Oświadczenie dyrektora naczelnego i nauczyciela-opiekuna miniprzedsiębiorstwa potwierdzające, iż dane zawarte w raporcie są prawdziwe i zgodne ze stanem faktycznym.

Wzabela Glac

Marta Kucmraj

