

Młodzieżowe miniprzedsieworstwo:

***Herbaciarnia "Pod Lipą"***

Nazwa miniprzedsiębiorstwa: **herbaciarnia ‘Pod Lipą’**

Nr. Identyfikacyjny: **44-3-9-10-13**

Nazwa szkoły: **I Liceum Ogólnokształcące im. Henryka Sienkiewicza w Łańcucie ul. Mickiewicza 3**

Opiekun: **Marta Kaczmarczyk**

Konsultanci biznesowi: **Dorota Uchman**

Wspólnicy: **6**

Kapitał założycielski: **60 zł**

Nasze logo



**Nasz cel biznesowy:**

Celem biznesowym firmy jest przede wszystkim rozpowszechnienie jej działalności wśród uczniów liceum. Za strategię działania naszej firmy obraliśmy urozmaicenie naszego oferowanego produktu i jego ceny, jak również częstotliwość jego sprzedawania.

Nasza firma jest neutralna w stosunku do środowiska; nie ma na celu pomocy mu, nie stwarza też potencjalnych zagrożeń dla niego.

Odpowiedzialność za założenie i prowadzenie firmy brał każdy z jej członków. Przygotowanie działalności, systematyczne prowadzenie jej oraz uzupełnianie potrzebnych formalności.

**Nasza usługa:**

Miniprzedsiębiorstwo zajmuje się sprzedażą różnego rodzaju herbaty. Prowadzimy je w liceum wśród uczniów, nauczycieli, jak również gości naszej szkoły. Pomysł na tego rodzaju działalność powstał finalnie w procesie szukania odpowiedniej idei. Jego użyteczność polega na rozprowadzaniu wśród naszych klientów ciepłych napojów na chłodne dni i nie tylko. Nasza oryginalność polega na tym, że podjęliśmy się sprzedaży produktu podlegającego konsumpcji. Innowacyjność jest realizowana poprzez zakup nowych smaków herbaty oraz minimalizację jej ceny. Produkt, jak i usługa są obojętne w stosunku do środowiska.



### **My i nasze stanowisko pracy.**

#### **Proces produkcji:**

Organizacja odbyła się poprzez rozdzielenie poszczególnych zadań dotyczących uruchomienia naszej firmy wśród wspólników. Ustaleniem kapitału początkowego, zbiórką środków i zakupem potrzebnych materiałów zajął się dyrektor ds. finansów wraz z jednym z wspólników. Reklamą i ankietami przeprowadzonymi wśród uczniów w celu poznania oczekiwań naszych klientów zajmował się dyrektor ds. marketingu. Stanowisko naszej pracy zostało przygotowane przez pozostałych wspólników. Pieczę nad postępowaniem i korektą wzięł dyrektor naczelny.

Podczas ustalania ceny braliśmy pod uwagę cenę podobnych produktów na rynku.

## Nasi odbiorcy:

Naszymi odbiorcami byli uczniowie, nauczyciele oraz goście naszej szkoły. Działaliśmy w pomieszczeniu szkolnym, czyli herbaciarni wraz z ministołówką, gdzie można było usiąść i wypić herbatę. Klientów interesowało urozmaicenie naszej herbaty. Staraliśmy się dopasować ceny w taki sposób, aby dogodzić naszym klientom. Naszą konkurencją był sklepik szkolny, miejsce, gdzie uczniowie również mogli zakupić ciepłe napoje. Przygotowaliśmy konkurencyjne ceny oraz rodzaje naszego towaru.

## Marketing:

W skład marketingu wchodziły plakaty reklamujące naszą firmę, strzałki umieszczone w różnych częściach szkoły oraz ankiety przeprowadzone na początku działalności. Zawierały one pytania do odbiorców, którzy mogli wypowiedzieć się na temat swoich oczekiwań i potrzeb dotyczących herbaciarni.

### Ankieta w ramach miniprzedsiębiorstwa

W każdym z pytań zakreśl odpowiedź ;)

1. Czy lubisz pić herbatę ?
  - Tak
  - Raczej tak
  - Raczej nie
  - Nie
2. Jakie preferujesz smaki herbat?
  - Klasyczna
  - Zielona
  - Cytrynowa
  - Cytrynowo pomarańczowa
  - Dzika róża i malina
  - Inna.....
3. Będziesz kupował/a herbatę, która będzie dostępna w szkole już od grudnia 2013r.?
  - Oczywiście
  - Raczej nie
  - Nie wiem

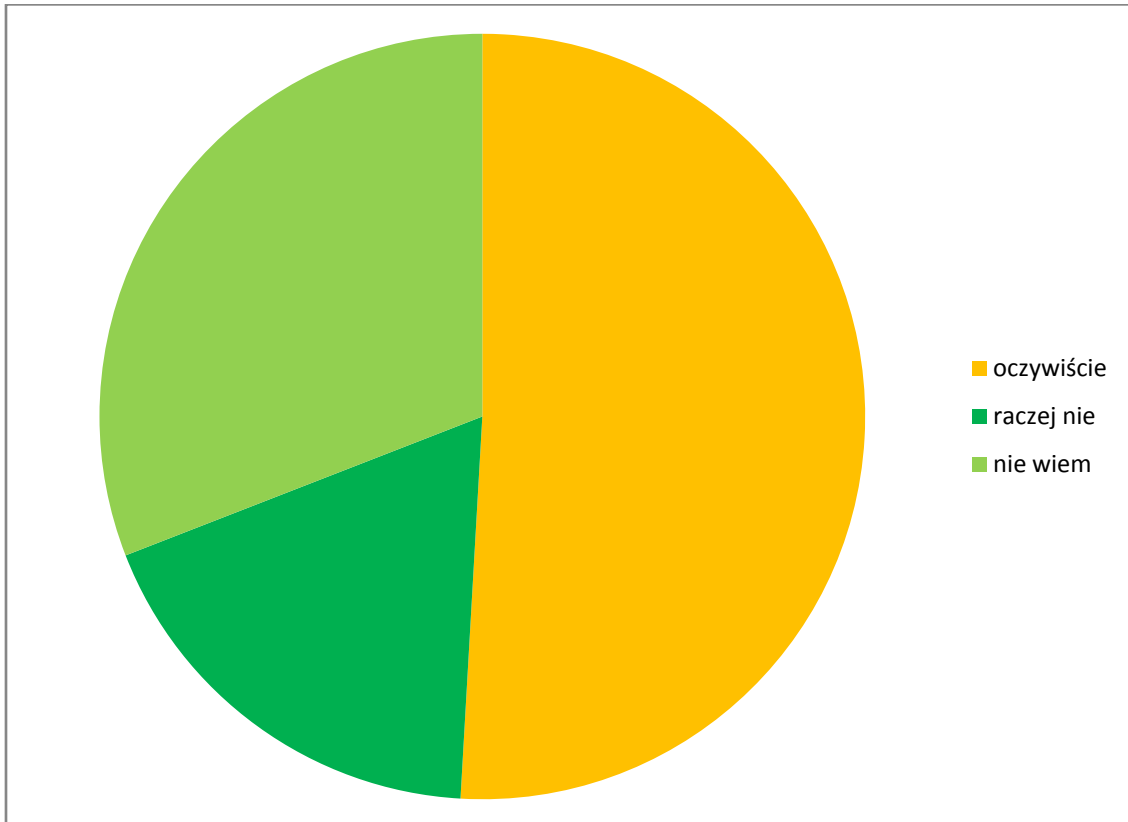
Dziękuję

„Bo są takie dni w których musisz się napić! ;)”

---

## Nasza ankieta.

Ankietę wypełniało 55 osób naszej szkoły. Dzięki niej uzyskaliśmy informacje na temat popularności i rodzajów herbat wśród uczniów oraz dostosowaliśmy nasz produkt do potrzeb klientów. Większość uczniów była pozytywnie nastawiona na nasz pomysł, dlatego uzyskaliśmy pozytywne wyniki w ankiecie i w sprzedaży naszego produktu. Prawie połowa ankietowanych uczniów zaznaczyła „oczywiście” na trzecie pytanie.



### **Wyniki 3 pytania w ankiecie.**

Sprzedaż odbywała się codziennie na jednej z przerw pomiędzy lekcjami. Ustaliliśmy dwie dwuosobowe zespoły do sprzedaży. Jej wielkość zależna była od reklamy naszej działalności.

Źródłem finansów w naszej działalności była wcześniejsza zbiórka przez członków naszej firmy, dzięki którym mogliśmy zacząć działalność naszego mini przedsiębiorstwa .

**Sprawozdanie finansowe ( od 1 listopada do 28 lutego):**

1. Przychody wg PKPIR narastająco: 49.59 PLN
2. Koszty wg PKPIR narastająco: 41.97 PLN
3. Dochód (przychody – koszty): 7.62 PLN
4. Składki na ubezpieczenie społeczne narastająco: 17.16 PLN
5. Dochód po odliczeniach (dochód - składki na ubezpieczenie społeczne): -9.54 PLN
6. Podstawa obliczenia podatku (zaokrąglić do pełnych zł): 0.00 PLN
7. Obliczenie podatku 19%: 0.00 PLN
8. Odliczenie od podatku: ubezpieczenie zdrowotne – 7,75%- narastająco do wysokości podatku: 0.00 PLN
9. Podatek po odliczeniach od początku roku: 0.00 PLN
10. Suma należnych zaliczek za poprzednie miesiące (poz. 12 z zestawienia za poprzedni miesiąc): 0.00 PLN
11. Należna zaliczka za miesiąc po zaokrągleniu do pełnych złotych (poz. 9 – poz. 10): 0.00 PLN
12. Suma wpłaconych zaliczek od początku roku: 0.00 PLN

**ROE = -9.54 PLN**

Kapitał własny: **60 zł**

## **Organizacja naszego zespołu:**

Zorganizowaliśmy pracę przez podzielenie zajęć. Spośród członków naszego zespołu wybraliśmy osoby najbardziej odpowiednie do danych stanowisk. Dyrektor naczelny przydzielił każdej osobie zadanie, za które był odpowiedzialny oraz pilnował, aby każdy wykonywał swoją część pracy.

Zorganizowaliśmy 4 zebrania, na których ustalaliśmy zakup nowych smaków herbat oraz omawialiśmy sposoby lepszej działalności naszego miniprzedsiębiorstwa.

Tworzymy naprawdę dobry zespół. Każdy jest odpowiedzialny i pracowity oraz każdy posiada wiele pomysłów w sprawie naszej działalności. Jesteśmy bardzo zadowoleni ze współpracy.

Podczas prowadzenia naszej działalności, czasami, zdarzały się problemy ze sprzedażą, lecz zawsze staraliśmy się wspólnie rozwiązywać dany problem.

W czasie prowadzenia miniprzedsiębiorstwa korzystaliśmy z pomocy konsultanta: Dorota Uchman Szpital Wojewódzki Nr. 2 im. Św. Jadwigi Królowej w Rzeszowie. Konsultant doradzał nam w sprawie funkcjonowania naszej działalności.



**Członkowie naszego zespołu**



### **Podsumowanie naszej działalności:**

Naszemu zespołowi w dużym stopniu udało się zrealizować założenia i działania zaplanowane w waszym biznesplanie. Dzięki pracy naszego zespołu udało nam się rozpowszechnić herbatę wśród uczniów naszej szkoły oraz rozwinąć nasze umiejętności przedsiębiorcze z zakresu prowadzenia własnej działalności.

Mocnymi stronami naszego miniprzedsiębiorstwa były: wysoka jakość produktów, duża popularność w szkole, przystępna cena naszego produktu, odpowiedni czas i miejsce sprzedaży herbaty oraz wykwalifikowany personel.

Słabymi stronami naszego miniprzedsiębiorstwa były: brak własnego lokalu, ograniczony czas sprzedaży herbaty oraz krótki czas funkcjonowania na rynku.

Jesteśmy bardzo zadowoleni, że udało nam się zarobić nasze pierwsze własne pieniądze.

W czasie prowadzenia mini przedsiębiorstwa zdobyliśmy różne umiejętności z zakresu prowadzenia własnej działalności oraz pracy w zespole.

Naszym zdaniem nasze miniprzedsiębiorstwo ma wielką szansę na sukces w przyszłości lecz potrzeba dużo wysiłku i pracy aby osiągnąć sukces. Nasz produkt cieszy się dużą popularnością, więc istnieje możliwość rozwoju naszej działalności przez np. otwarcie nowego stanowiska ze sprzedażą herbaty przez nasz zespół.

Istotnym zagrożeniem dla rozwoju naszej działalności jest konkurencja sklepiku szkolnego oraz wzrost kosztów mediów czy podatków

**Oświadczenie :**

Oświadczam, iż dane zawarte w raporcie są prawdziwe i zgodne ze stanem faktycznym.

Podpis dyrektora naczelnego:

*Aldia Scal*

Podpis opiekuna:

*Mecum gB*