

MŁODZIEŻOWE
MINIPRZEDSIĘBIORSTWO



1. PRZEGLĄD MINIPRZEDSIĘBIORSTWA

NAZWA: Le decor

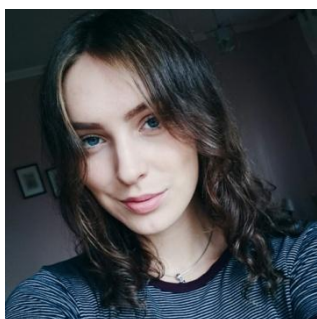
NUMER IDENTYFIKACYJNY MINIPRZEDSIĘBIORSTWA: 332-4-9-11-15

MIEJSCE PROWADZENIA DZIAŁALNOŚCI: I Liceum Ogólnokształcące im. Henryka Sienkiewicza ul. Adama Mickiewicza 3 37-100 Łańcut

OPIEKUN: prof. Marta Kaczmarczyk

WYSOKOŚĆ KAPITAŁU ZAŁOŻYCIELSKIEGO: 150 zł

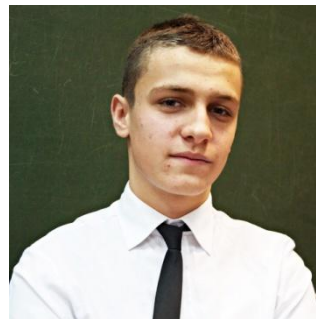
KADRA:



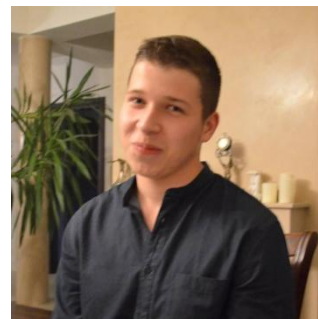
Dyrektor naczelny



Zastępca dyrektora



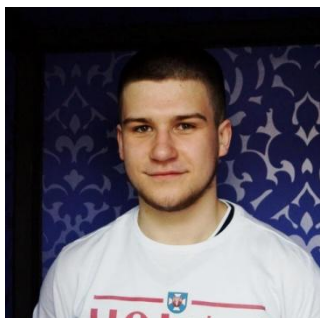
Dyrektor ds.
finansów



Dyrektor ds.
marketingu



Wspólnik



Wspólnik



Wspólnik



Wspólnik



Wspólnik



Wspólnik

CEL BIZNESOWY:

Tworzymy przedmioty, które cieszą oko najbardziej wymagających klientów. Za cel stawiamy sobie wysoką jakość i staranne wykonanie wszystkich sprzedawanych produktów. 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 wzoru nakładanego na produkt.

STRATEGIA DZIAŁANIA:

Zasady, którymi kierowaliśmy się prowadząc naszą firmę to: praca dla klienta, odpowiedzialność, stawianie na jakość i ochronę środowiska. O wysokiej jakości naszych usług świadczy fakt całkowitego braku reklamacji. Klientami naszego miniprzedsiewzięcia są w większości uczniowie uczęszczający do naszej szkoły, jak również nauczyciele czy też nasi bliscy. Chcąc przykuć ich uwagę naszymi produktami, dbamy o to, aby były one dostosowane do gustu i indywidualnych potrzeb odbiorcy. Nasze produkty ozdobione są różnorodnymi wzorami czy napisami, które wykonujemy ręcznie. Wiemy, jak istotną rolę w dzisiejszych czasach odgrywa ekologia, dlatego staramy się, aby nasze przedsiębiorstwo było przyjazne środowisku. Bycie ekologicznym, łączymy naszymi produktami, z aktualnie panującą modą.

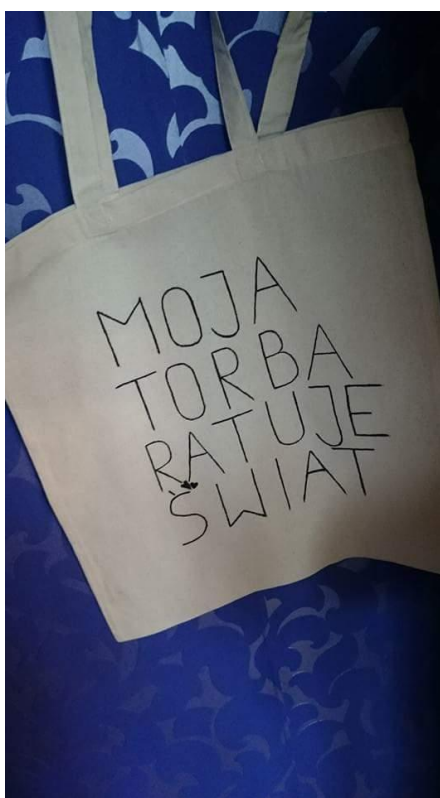
2. PRODUKT ORAZ PROCES PRODUKCJI

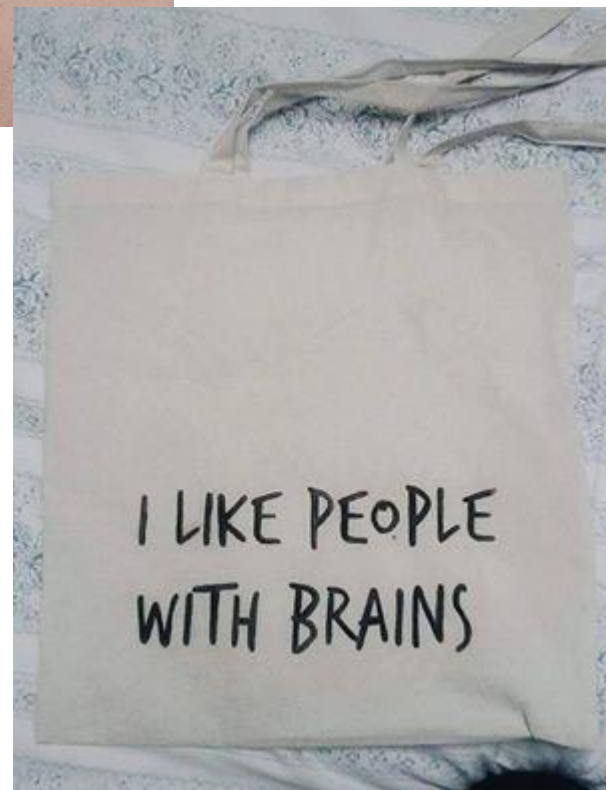
PRODUKT:

Produkujemy wysokiej jakości torby ekologiczne na każdą okazję, które sprawdzą się jako worek na zakupy czy w zastępstwie za szkolną torbę na książki. Mogą one posłużyć również jako gadżet reklamowy, promujący na przykład szkołę czy firmę. Są idealnym rozwiązaniem na prezent dla najbliższych. Do rozwinięcia działalności tego rodzaju zainspirowała nas aktualna moda na bycie ekologicznym i dbanie o środowisko.

PROCES PRODUKCJI:

Planowany proces produkcji zaczyna się od zakupu i zgromadzenia potrzebnych materiałów. Obejmuje projektowanie i wykonanie szablonu wzoru, który później zostaje naniesiony na torbę. Do odtwarzania wzoru z szablonu potrzebna jest specjalna farba. Po zakończeniu procesu nanoszenia danego wzorca, torba musi być kilkakrotnie przeprasowana w celu zaimpregnowania. Tak wykonany produkt był gotowy do sprzedaży i wystawienia na naszym stanowisku, które znajdowało się na szkolnym holu. Poniżej zaprezentowane są zdjęcia naszych produktów.





3. RYNEK I DZIAŁANIA MARKETINGOWE

RYNEK:

Klientami są uczniowie i nauczyciele naszej szkoły oraz osoby spoza 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. Naszą konkurencją stanowią dwa inne miniprzedsiębiorstwa działające na terenie szkoły, które również mają swoje stanowiska na holu. Sprzedawane przez nie produkty są inne, 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, pracownicy naszej firmy rozdawali słodczyce wraz z logiem i adresem e-mail naszego przedsiębiorstwa. Ceny produktów były zamieszczone na metkach (jak na poniższych zdjęciach) doczepionych do produktów oraz były dostosowywane do możliwości naszych klientów. Dział marketingowy przygotował również ulotki i 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 cukierka.



STOISKO Z PRZYGOTOWANYMI DO SPRZEDAŻY
TORBAMI:



4. FINANSE MINIPRZEDSIĘBIORSTWA

Sprawozdanie finansowe za okres 18.11.2015-31.03.2016

LP	INFORMACJA	WARTOŚĆ[zł]
1.	Przychody wg PKPiR narastająco	336.32
	- w tym darowizny	0.00
2.	Koszty wg PKPiR narastająco	179.22
3.	Dochód	157.10
4.	Składki na ubezpieczenie społeczne narastająco	55.10
5.	Dochód po odliczeniach	102.00
6.	Podstawa opodatkowania	102.00
7.	Podatek dochodowy	19.38
8.	Odliczenie od podatku: Ubezpieczenie zdrowotne narastająco	12.00
9.	Należny podatek	7.00
10.	Zysk netto	83.00
11.	Kapitał własny	150.00
12.	Stopa zwrotu na kapitale własnym ROE	55.3%

5. ORGANIZACJA I ZARZĄDZANIE

Funkcje rozdzielane były poprzez wybranego 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 4 i dotyczyły głównie promocji firmy i wyrobu produktów, 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.

6. PODSUMOWANIE

Cele założone na początku działalności zostały osiągnięte. Do naszych mocnych stron zaliczamy pracowitość i samodyscyplinę, a do tych słabszych zdecydowanie należała organizacja pracy i niesubordynacja współpracowników. 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. Doświadczaliśmy osobiście 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 współpracowników. Przede wszystkim nauczyliśmy się jak prowadzić firmę i z jakimi to się wiąże trudnościami. Przedsiębiorstwo cieszyło się dość dużym zainteresowaniem. Mamy nadzieję, że nabyte umiejętności przerodzą się w przyszłości potrzebne do pracy umiejętności. Cieszymy się, że mogliśmy zaopatrzyć naszych klientów w domowej roboty produkty wykonane starannie i z sercem.

Oświadczenie

Oświadczamy, że dane zawarte w raporcie są prawdziwe i zgodne ze stanem faktycznym.

Zuzanna Ubemau

Dyrektor naczelny

Mate Kacimorski

Opiekun miniprzsiębiorstwa