

# RAPORT Z DZIAŁALNOŚCI MINIPRZEDSIĘBIORSTWA



1 Liceum Ogólnokształcące  
Im. Henryka Sienkiewicza  
w Łańcucie

# 1.PRZEGLĄD MINIPRZEDSIĘBIORSTWA:

- **PODSTAWOWE DANE:**

<b>Nazwa:</b>	Paper Dreams
<b>Numer identyfikacyjny:</b>	331-4-9-11-15
<b>Nazwa szkoły:</b>	I Liceum Ogólnokształcące im. H. Sienkiewicza
<b>Miejscowość:</b>	Łańcut
<b>Konsultant biznesowy:</b>	Elżbieta Wilczek
<b>Opiekun:</b>	mgr Marta Kaczmarczyk
<b>Liczba wspólników:</b>	8
<b>Wysokość kapitału założycielskiego:</b>	80 zł

- **WSPÓLNICY ORAZ ICH FUNKCJE:**



- 1. Izabela Kluz-** dyrektor naczelny
- 2. Klaudia Wilczek-** dyrektor ds. finansowych
- 3. Ewelina Szczupak-** dyrektor ds. marketingowych
- 4. Dominika Dziura-** wspólnik
- 5. Edyta Wrona-** wspólnik
- 6. Aleksandra Matuszek-** wspólnik
- 7. Lidia Wanowicz-** wspólnik
- 8. Michał Czechowicz -** wspólnik

- **CEL BIZNESOWY:**

Tworzymy produkty użyteczne, które cieszą oko najbardziej wymagających klientów. Za cel stawiamy sobie wysoką jakość i staranne wykonanie wszystkich przedmiotów przeznaczonych do sprzedaży. Działalność naszego mini miała na celu również pozyskanie jak najszerszego grona konsumentów, a poprzez przygotowywanie korzystnych ofert także zdobycie stałych klientów. Staraliśmy się zaistnieć na rynku szkolnym. 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 została ustalona na początku rozpoczęcia działalności mini przedsiębiorstwa. Przy pomocy pani profesor Marty Kaczmarczyk uregulowaliśmy wszystkie sprawy formalne, wybraliśmy poszczególne funkcje, ustaliliśmy przedmiot działalności oraz kapitał. Następnie przygotowaliśmy stoisko na terenie szkoły i rozpoczęliśmy produkcję. Nie zapomnieliśmy także o odpowiednich działaniach marketingowych, mających na celu zapoznanie klienteli z naszą ofertą.

Do wykonywania naszych produktów wykorzystywaliśmy materiały, które znaleźliśmy w naszych domach. W trosce o środowisko staraliśmy się, aby każdy skrawek materiału był umiejętnie przez nas wykorzystany, co czyni

naszą firmę przyjazną dla środowiska. Warto zauważyć także, że takie postępowanie ma pozytywny wpływ na finanse miniprzedsiębiorstwa.

## 2.PRODUKT I PROCES PRODUKCJI:

Nasze miniprzedsiębiorstwo oferowało wszelkiego rodzaju drobne ozdoby domowe, nierzadko będące nawiązaniem do uroczystości np. Bożego Narodzenia, Walentynek itp.

Nasze produkty możemy zaklasyfikować do trzech różnych dziedzin wyznaczonych na podstawie ich tekstury, rozmiaru, charakteru, są to:

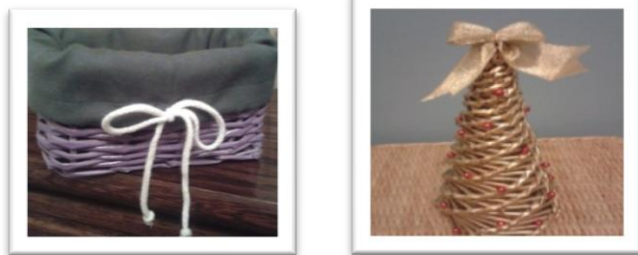
1) dekoracyjne poduszki



2) niewielkie ozdoby ze sklejki lub grubego filcu



3) wyroby z papierowej wikliny



Pomysł na produkt zrodził się dzięki wcześniejszym eksperymentom z wykonywaniem papierowej wikliny oraz sklejki przez członków miniprzedsiębiorstwa.



PAPER DREAMS dopasowywało się do aktualnych potrzeb klienta. Produkty przez nas wykonywane są zarówno idealnym prezentem na różne okazje jak i dekoracją wnętrza. Realizowaliśmy także spersonalizowane zamówienia klientów. Odpowiednio dobieraliśmy życzenia i dekorowaliśmy koszyki oraz poduszki, w zależności od okazji, z jakiej miał to być upominek. Ponadto wszystkie produkty różniły się od siebie. Unikaliśmy powtarzalności, dzięki czemu nasze artykuły zawsze były oryginalne. Te cechy stanowiły o innowacyjności naszego miniprzedsiewziętorstwa.



Zarówno produkcja koszyków jak i poduszek jest niesamowicie czasochłonna, wymaga dużej cierpliwości i potrafi pochłonać kilka godzin. Jednakże daje wiele satysfakcji, gdyż z niepotrzebnych materiałów tworzymy artykuły potrzebne w codziennym życiu (koszyki) oraz ozdoby na różne okazje.

- **ETAPY PRODUKCJI:**

- Kupno potrzebnych materiałów,
- Zorganizowanie spotkania u jednego z członków miniprzedsiewziętorstwa,
- Wstępne projekty produktów,
- Wykonanie koszyków, poduszek oraz ozdób ze sklejki i filcu
- Udekorowanie

Cena naszych produktów była dostosowana do możliwości finansowych uczniów i jednocześnie pozwalała na rozwijanie się miniprzedsiewziętorstwa. Koszty były również związane z ilością zużytych produktów oraz czasu pracy.

### **3.RYNEK I DZIAŁANIA MARKETINGOWE:**

Naszymi klientami byli w większości uczniowie i pracownicy naszej szkoły, ale także osoby spoza niej. Oczekiwali oni estetycznie wykonanych produktów. Dużą popularnością cieszyły się poduszki okolicznościowe, gdyż

klient mógł sam zaprojektować wzór. Na podstawie widocznego na Facebooku zainteresowania koszykami, mogliśmy stwierdzić, że będzie to nasz *produkt numer jeden*.

- Naszą konkurencją były inne firmy, które funkcjonowały w szkole.



Podobnie jak my oferowały wszelkiego rodzaju upominki na różne okazje.

- Otwarcie naszego miniprzedsiębiorstwa ogłaszaliśmy w szkole poprzez przygotowane plakaty, które rozwiesiliśmy w najbardziej widocznych miejscach. Ponadto informację o otwarciu podaliśmy przez szkolny radiowęzeł. Wykorzystywaliśmy go również przy ogłaszaniu promocji w naszej firmie. Ponadto utworzyliśmy stronę naszego miniprzedsiębiorstwa na portalu społecznościowym facebook:

<https://www.facebook.com/MiniPaperDreams/?fref=ts>

oraz <http://minipaperdreams.wix.com/paperdreams>

## 4. FINANSE

Nasze mini przedsiębiorstwo korzystało z kapitału własnego wynoszącego: 80 zł, na który złożyli się wszyscy współpracownicy. Został on przeznaczony na zakup materiałów potrzebnych do rozpoczęcia działalności.

Kapitał własny: 80 zł

$$\text{ROE} : \frac{133}{80} * 100\% = 166\%$$

L.P.	Informacja	Wartość ( zł )
1.	Przychody wg PKPiR narastająco	469.57
2.	Koszty wg PKPiR narastająco	275.26
3.	Dochód	194.31
4.	Składki na ubezpieczenia społeczne narastająco	30.04
5.	Dochód po odliczeniach	164.27
6.	Podstawa opodatkowania	164.00
7.	Podatek dochodowy	31.16
8.	Odliczenie od podatku: ubezpieczenie zdrowotne narastająco – 7,75% podstawy wymiaru składki	9.84
9.	Należny podatek	21.00
10.	Zysk netto (nadwyżka finansowa)	133.43

## **5.ORGANIZACJA I ZARZĄDZANIE:**

Dyrektor naczelny został niemal jednogłośnie wybrany na pierwszym zebraniu organizacyjnym przed uruchomieniem miniprzedsiębiorstwa. Dyrektor ds. marketingu oraz dyrektor ds. finansów zostali wybrani przez dyrektora naczelnego a pozostali wspólnicy zobowiązali się wspierać każdego z dyrektorów według aktualnych potrzeb. Pracę naszego miniprzedsiębiorstwa organizowaliśmy na cotygodniowych spotkaniach, podczas których rozdzielaliśmy obowiązki.

## 6. PODSUMOWANIE:

<b>Mocne strony</b>	<b>Słabe strony</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>- dokładność i precyzja</li><li>- atrakcyjne ceny</li><li>- oryginalny produkt</li><li>- możliwość zamawiania artykułów</li><li>- wykorzystywanie surowców wtórnych</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- krótki czas funkcjonowania na rynku</li><li>- czasochłonna produkcja</li><li>- brak własnego lokalu</li></ul>
<b>Skutki</b>	<b>Zagrożenia</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>- możliwość rozszerzenia działalności poza szkołę</li><li>- nowe formy reklamy</li><li>- nieduża konkurencja w najbliższym otoczeniu</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- zmniejszenie zainteresowania klientów</li><li>- zmiana gustu klientów</li></ul>

Wszystkie założenia miniprzedsiębiorstwa zostały zrealizowane w wysokim stopniu. Naszą mocną stroną był przede wszystkim wykwalifikowany personel, estetyka wykonania, ekologiczność, a także niskie ceny produktu. Prowadzenie własnego biznesu nauczyło każdego z nas odpowiedzialności, szanowania wartości pieniądza, czy też szacunku do ludzi prowadzących podobne firmy. Zdobyliśmy wiele wartościowych doświadczeń, które z pewnością okażą się ważne w przyszłości przy zakładaniu własnej firmy.

### Oświadczenie

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

*Mszabela Kluc*

Dyrektor naczelny

*Marta Kacmosp*

Opiekun miniprzedsiębiorstwa



