

K 15. 6. 2021

VÝROČNÍ ZPRÁVA



CORALINE

KORÁLKOVÉ NÁRAMKY

DNES I ZÍTRA

ÚVODNÍ SLOVO

Milí přátelé,
rády bychom Vám představili naši firmu Coraline. Naše 5členná firma vyrábí náramky, které jsou vytvořené z korálek. Podle toho je i odvozen název naší firmy. Nabízíme různé motivy, např. písmenka (v různých barvách), doplňky (korunky, srdíčka, kuličky), korálky (v různých barvách dle výběru) a minerály dle nabídky. Proč jsme si vybrali tento produkt? Jednak protože se tímto produktem dá zaujmout všechny věkové kategorie a pohlaví, ale také nás baví tato jednoduchost, kdy z takové maličkosti můžete vytvořit něco pěkného. Navíc produkt není nijak finančně náročný, a přesto každého potěší.

ORGANIZAČNÍ STRUKTURA



Miroslava Kvapilová
Prezidentka

Kateřina Jandová
Zástupkyně



Tereza Slaninová
Finanční a marketingový
manažer

Kristýna Ondřichová
Obchodní manažer

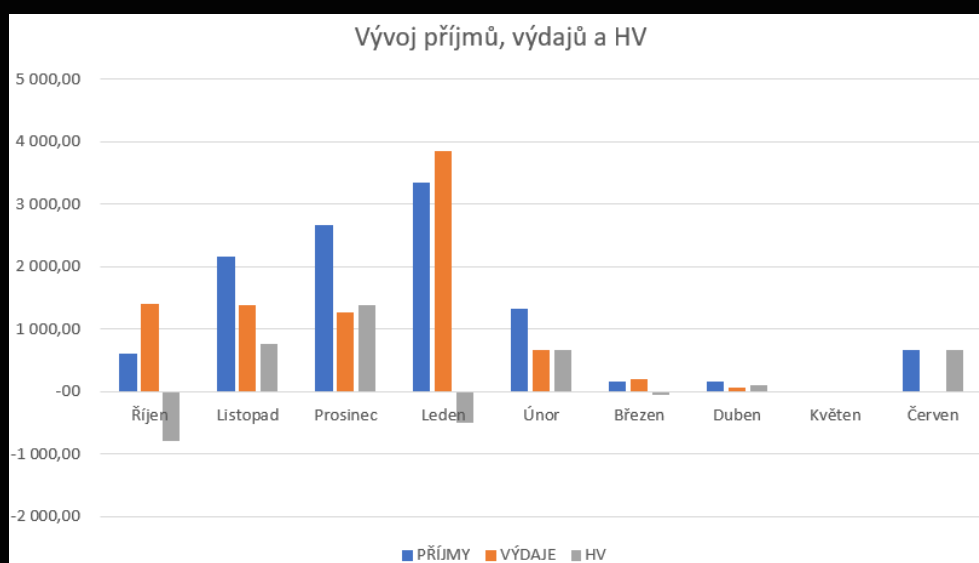


María Shvets
Výrobní manažer



VÝVOJ HOSPODÁŘSKÝCH VÝSLEDKŮ

VÝVOJ HV PO MĚSÍCÍCH			
MĚSÍC	PŘÍJMY	VÝDAJE	HV
Říjen	605,00	1 404,00	- 799,00
Listopad	2 155,00	1 390,00	765,00
Prosinec	2 660,00	1 273,00	1 387,00
Leden	3 340,00	3 852,00	- 512,00
Únor	1 330,00	662,00	668,00
Březen	150,00	200,00	- 50,00
Duben	160,00	65,00	95,00
Květen	/	/	/
Červen	670,00	/	670,00
Celkem	11 070,00	8 846,00	2 224,00



FINANČNÍ VÝKAZY

VÝKAZ ZISKŮ A ZTRÁT

Tržby z prodeje výrobků	11 070
Nákup materiálu	7 442
Výsledek hospodaření	3 628

PŘEHLED MAJETKŮ A ZÁVAZKŮ

Majetek		Závazky	
Materiál	8 612	ZK	1 170
Hotovost	3 628	HV	11 070
Celkem	12 240	Celkem	12 240

KALKULACE

KORÁLKOVÝ NÁRAMEK

Položka	Dětský	Dámský	Pánský
Cena koráleků	18	24	28
Satruna	0,5	0,5	0,5
Komponenty	1	1	1
Obal	1	1	1
Mzda	8,33	8,33	8,33
Přímé náklady	28,83	34,83	38,83
Režie	8,65	10,45	11,65
Výrobní náklady	37,48	45,28	50,48
Prodejní cena	70	80	90
Marže	46,45%	43,40%	43,91%

NÁRAMEK Z MINERÁLŮ

Položka	Dětský	Dámský	Pánský
Cena koráleků	36	48	56
Satruna	0,5	0,5	0,5
Komponenty	1	1	1
Obal	1	1	1
Mzda	8,33	8,33	8,33
Přímé náklady	46,83	58,83	66,83
Režie	14,05	17,65	20,05
Výrobní náklady	60,88	76,48	86,88
Prodejní cena	130	140	150
Marže	53,17%	45,37%	42,08%

MÍCHANÝ NÁRAMEK

Položka	Dětský	Dámský	Pánský
Cena koráleků	27	36	42
Satruna	0,5	0,5	0,5
Komponenty	1	1	1
Obal	1	1	1
Mzda	8,33	8,33	8,33
Přímé náklady	37,83	46,83	52,83
Režie	11,35	14,05	15,85
Výrobní náklady	49,18	60,88	68,68
Prodejní cena	130	140	150
Marže	55,29%	44,65%	37,56%

POROVNÁNÍ ROZPOČTU

ROZPOČET			
Měsíc	Příjmy	Výdaje	HV
Říjen	605	1 404	- 799
Listopad	2 155	1 390	765
Prosinec	2 660	1 273	1 387
Leden	3 340	3 852	- 512
Únor	1 330	662	668
Březen	150	200	- 50
Duben	160	65	95
Květen	/	/	/
Červen	670	/	670
Rozpočet	2 500	1 500	500

Když budeme porovnávat naše průběžné výsledky s rozpočtem, na první dobrou uvidíme rozdíly. Náš rozpočet byl sestaven jako ziskový za celé podnikatelské období (+ 2 224,-). V každém měsíci jsme se snažili o efektivní hospodaření, což znamená více příjmů než výdajů. Každý měsíc byl různý, protože každý měsíc má své.

V říjnu se kupoval počáteční materiál, tudíž příjmy nebyly dle představ. Další dva uplynulé měsíce jsme si získali zákazníky a příjmy byly vyšší než jsme očekávaly. Dále leden byl pro nás více výdajový, kvůli zavedení nového sortimentu do prodeje. Únor pro nás znamenal výnosový měsíc, i když jsme neměli očekávané příjmy, oproti tomu výdaje byly výrazně nižší. Dále můžeme vidět jak náš prodej klesá, z důvodu nevěnování se podnikání.

ANALÝZA VÝSLEDKŮ

VÝVOJ HV PO MĚSÍCÍCH			
Měsíc	Příjmy	Výdaje	HV
Říjen	605	1 404	- 799
Listopad	2 155	1 390	765
Prosinec	2 660	1 273	1 387
Leden	3 340	3 852	- 512
Únor	1 330	662	668
Březen	150	200	- 50
Duben	160	65	95
Květen	/	/	/
Červen	670	/	670
Celkem	11 070	8 846	2 224

- V říjnu došlo ke ztrátě, protože byly vysoké prvotní náklady na výrobu (pořízení materiálu)
- V listopadu už jsme začali vydělávat a náš výrobek si získal zákazníky
- V prosinci jsme získali ještě více zákazníků + byly Vánoce a náramek je ideální dárek
- V lednu došlo ke ztrátě, kvůli nákupu nového materiálu na nový sortiment

OČEKÁVANÝ PLÁN PRODEJE

Po dlouhé diskuzi ohledně očekávaného prodeje, jsme došli k různým strategiím.

Když budeme brát ohled na dnešní pandemickou situaci, zaměříme se hlavně na propagaci na sociálních sítích a oslovování influencerů.

Pokud se zavede rozvolnění a budou povolené veřejné akce, určitě se jich zúčastníme co nejvíce. Přeci jenom vidět výrobek fyzicky ve vás zanechá větší dojem.

Ovšem máme v plánu jakékoliv soutěže, akce, eshop, webové stránky a oslovování lidí, abychom zhustili prodej.

Nadále máme v plánu pokračovat s podnikáním náramků a nadále inovovat naše produkty s cílem získávat vyšší a vyšší zisk.

BUSINESS PLÁN

1. ROK

- rozšíření sortimentu o nový výrobek
- nákup nových doplňků a barev
- posunout propagaci na sociálních sítích o další level
- získání spolupráce

2. ROK

- účast na různých veřejných akcích, které prospějí k prodeji
- zahájení eshopu a webových stránek
- získání stálého dodavatele materiálu
- nový výrobek

3. ROK

- vylepšení eshopu a webových stránek
- možnost propagovat výrobky v zahraničí
- vylepšení designu stávajících výrobků

CSR AKTIVITY

V rámci CSR Aktivit vyrábíme vlastní obaly na náramky z nevyužitých čtvrtků a papírů. Nevyužitá stužka a washi pásy používáme na ozdobu obalů.

Měli jsme v plánu udělat akci "Ruční práce pro seniory", kde si senioři mohli vyrobit svůj náramek s naší pomocí podle jejich gusta jako dárek, avšak kvůli pandemické situaci se tato akce neuskutečnila.

Také uvažujeme darovat naše náramky dětem, které chodí k lékařům, jako malé potěšení po prohlídce.