

SVEIKAI SKANIAI  
METINĖ  
ATASKAITA  
2019-2020



# TITULINIS

## JB „Sveikai Skaniai”

Klaipėdos Simono Dacho progimnazija

Leidimo Nr.: 2019-2020-75

Veiklos data: 2019.10.18 - 2020.06.15

Mokytoja: Vilma Bergelienė

Verslo konsultantas: Kęstutis Reikertas

Bendrovės prezidentas: Augustas Reikertas

# SANTRAUKA

Jau mūsų bendrovės pavadinimas „Sveikai Skaniai“ vartotojui (potencialiam klientui) sufleruoja, kad esame orientuoti į sveiką mitybą ir jos propagavimą.

Siūlome natūralų, ekologišką, o svarbiausia - sveiką užkandį: džiovintus vaisius ir daržoves.

Daug dėmesio skiriame ne tik produkcijos kokybei, bet ir jos įpakavimui. Pastarajam naudojame tik popierinius maišelius bei daugkartinio naudojimo indelius, kuriuos galima įvairiai panaudoti buityje suvartojus mūsų produkciją. Čia pagal kiekvieno poreikius ir fantaziją.

Mūsų bendrovė glaudžiai bendradarbiauja su partneriais: „Nimfa Box“, „Kius Kius kepyklėlė“.

Bendrovė „Sveikai Skaniai“ dalyvavo:

„Kalėdinėje eXpo 2019“ pavyko atkreipti komisijos dėmesį į mūsų bendrovės narių jaunatvišką užsidegimą ir norą augti kaip stipriai komandai bei sparčiai vystyti savo idėją ir užkrėsti ja kuo daugiau vartotojų.

„10-joje Klaipėdos jaunųjų bendrovių mugėje“ - pavyko laimėti nominaciją - „Geriausias JB pristatymas“.

Kiekviena patirtis - tiek dalyvavimas mugėse, tiek bendradarbiavimas su partneriais, tiek prekybos organizavimas internetu, mūsų komandą vienareikšmiškai sustiprino, supratome, kad pasiskirstydami užduotis, draugiškai pasitardami, padiskutuodami, padėdami vienas kitam, mes gauname puikų rezultatą, kuriuo šiandien pelnytai galime didžiuotis.

# TURINYS

Prisistatymas	5
Produktai	6
Gamyba	7
Marketingas	8
Pardavimai	9
Komanda	10
Pelno-nuostolio ataskaita	11
Finansinė veiklos analizė	12
Ateities perspektyva	13
Priedai:	
Verslo planas	
Laiškas akcininkams	

# PRISISTATYMAS

Bendrovė „Sveikai Skaniai“ įkurta 2019 metų spalio 18d., remiantis intencija, norint išmokyti mokinius verslo ir ekonomikos pagrindų juos pritaikant praktiškai per savo idėjos įgyvendinimą. Pastaroji bando spręsti nesveiko užkandžiavimo, dažnai pasitaikančio tarp mokinių, problemą. Tad natūraliai kyla tikslas - skatinti jaunimą atsigręžti į sveiką mitybą.

Minėto tikslo siekiame pasitelkdami socialinius tinklus (Facebook, Instagram ir pan.) bei reklaminę spaudą.

# PRODUKTAI

Mes džioviname vaisius ir daržoves. Savo produkcijos gamybai vaisius ir daržoves renkames išskirtinai tiekiamus tik iš ekologiškų ūkių. Nenaudojame jokių skonio stipriklių, taip pat ir cukraus. Taigi mūsų produktas visiškai ekologiškas ir sveikas. Visa tai mus daro išskirtinius. Mūsų bendrovėje produktų kainų sistema diferencijuota, atsižvelgiant į žaliavų įsigijimo kainą, pakavimo sąnaudas bei žmogiškuosius išteklius.

# GAMYBA

Mūsų produkto gamybos procesas nėra labai sudėtingas, nes, kaip jau ir minėta anksčiau, - nenaudojame jokių papildomų priedų. Žaliavą paruošiamo pagal visus higienos reikalavimus. Ir tam skirtose džiovyklėse. Produkciją pakuojame diferencijuotose, aplinkai draugiškose pakuotėse, su bendrovės logotipu. Produkciją galima įsigyti el.parduotuvėje, mugėse ir kituose renginiuose.

# MARKETINGAS

Kadangi nesame didelė bendrovė, orientuojamės į mažesnę rinką nei didieji prekybininkai. Deja, bet ekologišką ir sveiką produkciją renkasi nedaugelis. Gal tai sąlygoja didesnė ekologiškos produkcijos kaina, o gal dar ne visi yra sąmoningi rinktis sveiką alternatyvą.

## KONKURENTAI



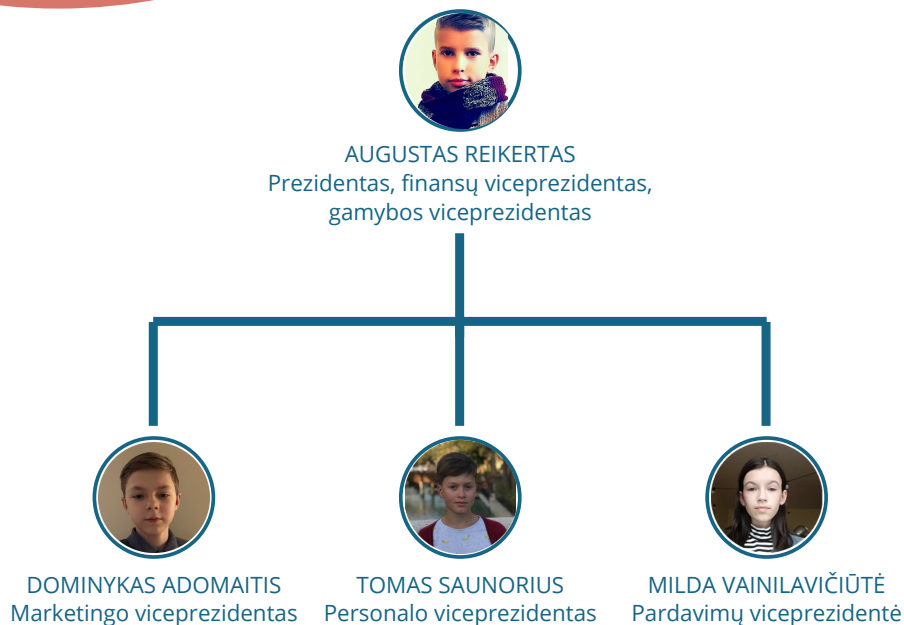
Savo rinkodaros tikslams pasitelkiame socialinius tinklus, tokius kaip FACEBOOK, INSTAGRAM... Atsižvelgiame į juose paliktus atsiliepimus bei pasiūlymus. Vertiname pastabas.



# PARDAVIMAI

Savo bendrovę reklamuojame pasitelkdami savo el. parduotuvę, socialinius tinklus, įvairius forumus, partnerius, nemažai pirkėjų sulaukiame mugėse, įtraukdami juos į savo produkto degustaciją bei taikydami lanksčias nuolaidas. Kaip ir visi, reklamos pagalba stengiamės pritraukti didesnį klientų dėmesį. Norėdami išlaikyti klientus - daug dėmesio skiriame produkto kokybei bei apipavidalinimo patrauklumui. Norėdami padidinti pardavimus, pasitelkiame ne tik reklamą, bet ir įvairias akcijas. Pagrindinis iššūkis - išsilaikyti ir augti tarp savo konkurentų bei mokytis iš savo klaidų, stengtis jų nebekartoti.

# KOMANDA



Visas iškilusias problemas ir klausimus sprendžiame diskutuodami ir įsiklausydami į kiekvieno nuomonę - tai mus formuoja kaip darnią komandą, nuosekliai siekiančią savo tikslų. Tiesa, kad taptume komanda, kokia esame šiandien, prireikė ir laiko, ir kantrybės, ir mokytojos, kuri mums daug padeda, žinių, patarimų. Finansinius klausimus sprendėme, remdamiesi verslo konsultanto patarimais.

# PELNO - NUOSTOLIO ATASKAITA

PELNO (NUOSTOLIO) ATASKAITA		
<b>Pardavimai ir paslaugos:</b>	<b>100=4+5</b>	153,64
Pardavimai ir paslaugos	4	153,64
Kitos pajamos	5	0,00
<b>Sąnaudos iš viso:</b>	<b>200=6+7+8</b>	119,76
Atlyginimai ir komisiniai	6	0,45
Medžiagos, žaliavos	7	35,07
Kitos išlaidos	8	84,24
<b>Bendrasis pelnas (nuostolis)</b>	<b>300=100-200</b>	33,88
<b>Sąnaudos, mažinančios apmokestinamąjį pelną – suteikta parama</b>	<b>9</b>	15,00
<b>Apmokestinamasis pelnas (nuostolis)</b>	<b>400=300-9</b>	18,88
<b>Pelno mokestis 5 %</b>	<b>500</b>	0,94
<b>Grynasis pelnas (nuostolis) sumokėjus mokesčius</b>	<b>600=400-500</b>	17,94

Mes uždirbome 153,64€ šios pajamos gautos pardavus prekes el. parduotuvėje, mugėse ir kituose renginiuose. Bendrovės peną lemia pardavimų apimtis. Manome, kad vykdant tolimesnę bendrovės plėtrą, pajamos ir išlaidos vis didės.

# FINANSINĖ VEIKLOS ANALIZĖ

LIKVIDACINIS BALANSAS			
Turtas		Nuosavybė	
Pinigai kasoje	151,38	Akcinis kapitalas	132,50
		Grynasis pelnas	17,94
		Įsipareigojimai	
		Mokėtini mokesčiai	0,94
<b>Iš viso :</b>	<b>151,38</b>	<b>Iš viso:</b>	<b>151,38</b>
Bendrovės akcijų vertė (baigus veiklą)			
	Visų akcijų vertė		132,50
	Parduota akcijų		53
	Grynasis pelnas (nuostolis)		17,94
	Pelnas (nuostolis) 1 akcijai		0,34
	Akcijos vertė (išmokėti akcininkams)		2,84

Atlyginimus bendrovė nusprendė mokėti jos pabaigoje. 35,07€ išleidome žaliavoms (vaisiams, daržovėms), įpakavimui. Kitoms išlaidoms skyrėme 84,24€, į šią sumą įeina reklaminės atributikos, el. parduotuvės ir kitų bendrovei reikalingų prekių kainos. Taip pat bendrovė skyrė paramą kūdikių namams - 15,00€. Pinigų užteko. Pardavėme 53 akcijas (132,50€). Kadangi mūsų išlaidos niekada neviršijo pajamų dydžio, galima daryti prielaidą, kad finansinių nuostolių, kaip ir prognozuota, nepatyrėme.


# ATEITIES PERSPEKTYVA

Atsižvelgiant į bendrovės perspektyvas, mums pirmiausia aktuali komandos rotacija. Atsižvelgdami į išmoktas klaidas, daug dėmesio skirsime darbo pasidalijimui, o tam gali padėti įvairios informacinės sistemos ir programos, kurios užtikrina nuolatinę komunikaciją ir padeda lengviau pasiekti užsibrėžtų tikslų. Šios programos padeda ne tik komunikuoti tarpusavyje, bet ir derinti planus su kitomis bendrovėmis, partneriais, žymėti svarbesnes datas kalendoriuje bei planuoti savo darbotvarkės užimtumą. Taigi mes kaip bendrovė, kuri nori išlikti ateityje ir plėstis, turime dėti daug pastangų į darbo organizavimą, lanksčiai spręsti iškiliančias problemas ir pasitelkiant investuotojų paramą bei didinant akcininkų skaičių - siekti savo tikslų, produkcijos apimties ir asortimento plėtros.



# VERSLO PLANAS

## INFORMACIJA APIE MMB

JB Pavadinimas	Sveikai Skaniai
Produktas arba paslauga (trumpas aprašymas)	Džiovinti vaisiai ir daržovės
Produkto arba paslaugos kaina	1-5€
JB logotipas (jeigu yra)	
Misija/ Vizija/ JB principai	Misija: skatinti žmones rinktis sveikesnius užkandžius.

## Instrukcijos

KIEK VIENOJE LENTELĖJE PATEIKITE DETALIĄ INFORMACIJĄ APIE SAVO VEIKLĄ

## VADYBA IR LYDERYSTĖ

JB prezidentas	Augustas Reikertas
----------------	--------------------



## VADYBA IR LYDERYSTĖ

Lyderystės struktūra	Lyderystės struktūra sudaro Augustas (prezidentas), ir jo suformuota komanda kurioje kiekvienas kryptingai ir atsakingai vykdo jam priskirta užduotį. Tomas (personalo skyrius), Dominykas (dizaino ir marketingo skyrius), Milda (Pardavimų skyrius). Visos išvardintos komandos glaudus bendradarbiavimas veda prie tikslo skatinti žmones rinktis sveikesnius produktus, užkandžius
Kapitalizacijos metodas	Akcijų pasiūla-pardavimas, rėmėjų paieška, skolinimasis
Narių motyvavimo priemonės	Gera, bendradarbiaujanti komanda
Socialinės atsakomybės modelis	Visuomenės skatinimas atsigręžti į sąmoningą ir sveiką mitybą
JB likvidavimo planas	Klientų informavimas prieš uždarymą, užsakymų nebepriėmimas

## MARKETINGAS

Viceprezidentas	Dominykas Adomaitis
Marketingo strategija	Reklama socialiniuose tinkluose, internetiniuose forumuose, dalyvavimas renginiuose, mugėse.
Produkto arba paslaugos tikslinė auditorija (klientas)	Suaugusieji ir vaikai
Konkurentai	
Produkto / paslaugos savybės ir privalumai	Skanu, sveika ir pigu
Konkurencinis pranašumas	Pigu
Trumpa laiko juosta	Sukurama reklama, paskelbiama socialiniuose tinkluose, gaunami PIRKĖJAI

## PARDAVIMAI

Viceprezidentas	Milda Vainilavičiūtė
-----------------	----------------------



## PARDAVIMAI

Strategija	Nuolaidos, geri pasiūlymai, įvairi pakuočių įvairovė tiek dovanoms tiek sau
Pardavimų prognozė	2-3 pardavimai per dieną
Konkurentai	
Papildomi klientų segmentai	Viešose maitinimo įstaigose, taip pat atliepančios sveiką mitybą vizitinių platinimas, bei palikta produkcija degustacijai.
Klientų aptarnavimas	Telefonu, el.paštu, svetainės kontaktų forma

## TIEKIMO GRANDINĖ

Viceprezidentas	Augustas Reikertas
Žaliavos ir resursai	Vaisiai ir daržovės
Gamybos metodas	Supjaustomi vaisiai ar daržovės jie džiovinami maždaug 70°C temperatūroje apie 4-5 valandas
Planuojamos technologijos	Džiovyklė
Tiekėjai	Baltic Fresh Fruit (Sodų Sodas)
Kokybės kontrolės užtikrinimas	Atsakingas už kokybę asmuo fiksuoja produkcijos įsigijimo kilmę, siekdamas, kad produkcija būtų išimtinai ekologiška ir kontroliuoja gamybos procesą, šiuo atveju (kolkas obuolių džiovinimą), produkcijos sandėliavimą bei pakavimą, užtikrindamas higienos normų laikimasi.
Produkto arba paslaugos platinimas	Per el.parduotuvę (svetainę)

## FINANSAI





## FINANSAI

Viceprezidentas	Augustas Reikertas
Finansinis planas	Kapitalas – prekė – marketingas – pelnas. Atsižvelgiant į visą šio proceso eigą ir rezultatus, pasirenkama strategija: ar didinti produkcijos apimtį ar investuoti į naujo inventoriaus įsisigijimą ar daugiau lėšų skirti reklamai ir p.nš.
Pradinis kapitalas	Akcijos
Planuotos pajamos ir išlaidos	Pajamos per mėnesį apie 20€, išlaidos per mėnesį apie 15€
Investicijos ir finansavimo šaltiniai	Akcijos, rėmėjai, santaupos



# Sveikai Skaniai

DŽIOVINTI VAISIAI IR DARŽOVĖS

SVEIKAI SKANIAI

+37065524447

sveikaiskaniai@epastas.lt

www.sveikaiskaniai.lt

## Vardeni Pavardeni,

Esame labai dėkingi Jums už paramą ir palaikymą įgyvendinant savo idėją - sveikesnės visuomenės kūrimą.

Jūsų dėka galime toliau augti, kurti, ir įgyvendinti vis didesnius tikslus.

Šiandien kartu pasidžiaukime rezultatais. 10-joje Klaipėdos jaunųjų bendrovių mugėje laimėta nominacija - "Geriausias JB pristatymas"; parduoda produkcijos už 150,00€, kas mums neseniai pradėjusiems kurti jaunąją bendrovę, yra visai nemažas rezultatas; taip pat džiugina didesnis nei 200 sekėjų skaičius socialiniuose tinkluose, bei bendradarbiavimas su partneriais.

Dar kartą dėkojame ir iki susitikimo!

Pagarbiai,  
"Sveikai Skaniai" prezidentas  
Augustas Reikertas