



Srednja šola Slovenska Bistrica



UČNO PODJETJE B-CASE, d. o. o.

Razmigaj telo, poveži se z užitkom B-CASE.

Telefon: 02 843 20 78

E-pošta: bcasepodjetje@gmail.com

Spletna stran

TRR: SI56 3002 0840 0043 468

Matična številka: SI 20010871

Naslov:

Srednja šola Slovenska Bistrica

Ulica dr. Jožeta Pučnika 21,

2310 Slovenska Bistrica

O PODJETJU

- Smo mlado podjetje s prijaznimi, ambicioznimi, odgovornimi ter spoštljivimi ljudmi.
- Podjetje se je z idejo začelo septembra 2020. Podjetje deluje kot družba z omejeno odgovornostjo.
- Izdelujemo izdelke iz že uporabljenega materiala, prizadevamo se za večkratno uporabo, z našim izdelkom pa skušamo preprečiti tudi razbitje steklenic.

AMBITIOUS

**YOU CAN DO
ANYTHING YOU
PUT YOUR MIND
TO.**

DEJAVNOST PODJETJA

Naša ciljna skupina so vse starostne skupine (otroci, mladoletniki, odrasli ter starejši).

Ponujamo:

- Najrazličnejše ovitke za steklenice.
- Domače napitke.
- Steklenice.





OPIS IZDELKA

Noben na trgu ne prodaja takšnega izdelka, zato izdelek oz. podjetje nima konkurentov.

Podjetje si bo prizadevalo na trgu ponuditi kostumirane ovitke različnih oblik za steklenice iz recikliranega blaga, poslikane steklenice za najrazličnejše priložnosti, ustekleničene vode, kave, čaja v eko ovitkih.

Glavne konkurenčne prednosti, kot so:

Kakovost. Vsi izdelki so vrhunske kakovosti, narejeni na domačem trgu.

Prijaznost do uporabnika. Pri oblikovanju naše ponudbe izdelkov in je podjetje B-CASE usmerjeno in prijazno do uporabnika in dostopno v trenutku, ko jih uporabnik (kupec) potrebuje.

Inovativnost in ustvarjalnost. Na trg prihajajo vedno novi, boljši, bolj funkcionalni in vabljeni izdelki, ki vzbudijo zanimanje kupcev, povečajo trg.



KUPCI PODJETJA IN SPREMLJANJE TRGA

Kot je bilo že omenjeno je naš izdelek namenjen za vse starostne skupine. Naš izdelek je pa prav tako primerno darilo za najrazličnejše priložnosti.

Naše izdelke pa kupci lahko kupijo na naši spletni trgovini, kjer lahko vidijo pestro ponudbo.

PRODAJNE POTI



- Podjetje bo svoje izdelke predstavilo na internetu, kjer bo delovala spletna trgovina. Poleg spleta, bo podjetje svoje izdelke tržilo tudi s pomočjo direktne prodaje, kjer bodo prodajalci v direktnih razgovorih s potencialnimi strankami (po podjetjih, na sejnih in dogodkih, konferencah,...) predstavili vse prednosti izdelkov. S časoma, ko bo obseg prodaje podjetja narasel, se bo podjetje iz prodaje preko interneta in direktne prodaje selilo v druge prodajne mreže.

PRODAJNE POTI

- Naše podjetje bo izdelke predstavilo na spletnih omrežij s dobro pripravljeno moderno spletno trgovino, poleg prodaje izdelkov na spletu, bomo tržili tudi preko direktne prodaje, kjer bodo prodajalci v okviru direktnih razgovorov s potencialnimi strankami na različnih sejnih in dogodkih, po šolah, podjetjih, predstavili prednosti naših izdelkov.
- Sklepamo, da bomo tudi našli nove možne prodajne poti ob višanju prodaje izdelkov.
- Podjetje bo prešlo v maloprodajo, ko bo sposobno obstati na tem področju.
- V podjetju bomo poskrbeli za dobro komunikacijo med zaposlenimi in kupci, ter bomo kupcem skušali odgovoriti na vsa zastavljena, nejasna vprašanja.
- Kontaktno osebje bo poleg tega tudi realiziralo prodajo.

NAČIN TRŽENJA

- Najprej bo podjetje začelo prodajo na slovenskem trgu, kasneje se bo prodaja razširila tudi v tujino, na tuje trge.
- Naša ciljna skupina je vsak posameznik, otroci, mladoletni kot tudi odrasli in starejši prebivalci. Naše izdelke lahko uporablja vsak posameznik za vsakdanjo rabo (v službi, v šoli, doma,..) ali za posebno priložnost (darilo, izlet šolarjev,..). Prizadevamo si tudi za zmanjševanje onesnaževanja našega planeta, ter želimo spodbuditi čim več ljudi k uporabi steklenic in ne plastenk.
- Spletna prodaja in osebna prodaja v naši trgovini bosta predstavljala najpomembnejša načina prodaje
- Inovativne, nove izdelke bomo razvijali hitro in jih v čim krajšem možnem času predstavili našim potencialnim kupcem in dodali v prodajo.
- Podjetje bo na začetku začelo z nagovarjanjem tržnega segmenta kupcev preko izbranih spletnih medijev in direktno. Ta način se nam zdi najbolj učinkovit, saj imamo boljši nadzor nad konkurenco, kakovostjo izdelkov, cene trga..
- Pri uspešnem trženju bi radi dosegli pomembne zastavljene cilje:
- Uveljavili našo blagovno znamko „B-CASE“
- Ustvarili uspešno organizacijo za osebno oz. direktno prodajo in
- Uspešno predstavili prednosti uporabe naših izdelkov

PROMOCIJSKI NAČRT

- Ali veste, kam pristanejo plastične steklenice od vode, soka... Vse to gre v naravo, v gozdove, morja, oceane... Z steklenico za večkratno uporabo lahko zmanjšamo onesnaževanje s plastiko. Z našim izdelkom pa si steklenice lahko tudi zavarujete.
- Najdete nas lahko na različnih družbenih omrežjih:
- [Instagram](#)
- [Tik Tok](#)
- [Facebook](#)
- [Spletna trgovina](#)



ZAPOSLENI V NAŠEM PODJETJU

- Direktorica: Živa Dušej
- Tajništvo: Nika Falež
- Računovodstvo: Neja Burlak, Tina Cvahte, Zala Feltrin
- Kadrovski oddelek: Franja Črešnar, Maja Bogatin, Matija Goričan
- Prodaja: Nika Bradan, Tjaša Brglez, Zala Filipič
- Nabava: Urban Bolko, Gal Gorenak



ZAPOSLENI

- V podjetju smo vsi zaposleni razporejeni na ustreznih delovnih mestih, glede na svoja dosedanja znanja in želje.
 - Vsi zaposleni smo zelo zgovorni, prijazni, delavni ter ambiciozni. Zavedamo se da je dober stik z strankami zelo pomemben, zato se prizadevamo k čim večjemu ugodju kupcev. Želimo, da se pri poslovanju z nami počutijo dobrodošle in spoštovane.
- Zavedamo se, da je trženje zelo pomembna funkcija v podjetju, zato imamo na tem področju namen zaposliti ekipo izkušenih prodajalcev. Podjetje bo prodajalce zaposlovalo z rastjo posla. Če želi podjetje prodajo mesečno povečevati, in s tem povečati svoje prihodke, potrebuje izkušene prodajalce.

OGLAŠEVANJE

Strategija oglaševanja in pospeševanja prodaje je ozko vezana na konkretno prodajno pot. Segment potencialnih kupcev, ki iščejo in tudi kupujejo različne oblike ovitkov za steklenice preko interneta bomo poskušali pridobiti z oglaševanjem z jumbo plakati v večjih centrih mest (npr. Maribor, Slov. Bistrica, ...), na spletnih straneh časnikov in drugih elektronskih medijih (facebook stran, instagram, spletna stran podjetja...).

Namen tega oglaševanja je spodbuditi ciljne skupine, da obišejo našo spletno trgovino in uporabijo storitev brezplačnih informacij podjetja. Pri tem je glede na posebnosti naših proizvodov izbira medijev ključnega pomena.

FINANČNI NAČRT



- Vsak zaposlen je vložil v družbo enak finančni delež, ki je znašal 576,92 EUR
- Naše podjetje posluje izključno z lastnimi viri,
- Največji prihodek nam prinaša prodaja ovitkov za steklenice iz recikliranega materiala, steklenih steklenic različnih oblik in velikosti ter prodaja domačih napitkov (domači čaji, napitek čudežev,..).

EKONOMIKA POSLA/DEJAVNOSTI

Naše poslovanje poteka čez celo leto in ne samo sezonsko. Že vnaprej smo si izračunali naše stroške in prihodke

STROŠKI:

STROŠKI MATERIALA, SUROVIN

Material 50,00 EUR/mesečno

STALNI STROŠKI:

Elektrika in ogrevanje	100,00 EUR/mesečno
Prevoz	50,00 EUR/mesečno
Skladiščenje	50,00 EUR/mesečno
Plače	10.000,00 EUR/mesečno

SKUPAJ STROŠKOV: 10.250,00 EUR/mesečno

FINANČNI NAČRT



PRIHODKI:

Prodaja različnih ovitkov za steklenice	15.000,00 EUR/mesečno
Prodaja steklenih steklenic različnih oblik in velikosti	2.000,00 EUR/mesečno
Prodaja možnosti poslikave steklenic	3.000,00 EUR/mesečno
Prodaja domačih napitkov	3.000,00 EUR/mesečno

Prihodki mesečno znašajo, kar 23.000,00 EUR, medtem ko bi letni prihodka znašali 276.000,00 EUR.

Na začetku smo si prizadevali, da bo potrebno vložiti veliko dela v uspešno promocijo (oglaševanje), razvoj in raziskave, saj bo le tako dobiček lahko raste.

Naš dobiček bo prvi mesec znašal 12.750,00 EUR, letno pa 153.000,00 EUR. Naša ekipa, da te kar skipa, ima pozitivna videnja za prihodnost, saj smo mnenja, da se vsak posameznik dandanes vedno bolj zaveda pomen uporabe steklenic namesto plastenk in sklepamo, da se bodo prihodka še rasti.

PRAG RENTABILNOSTI

STROŠKI = PRIHODKI

10.250,00 EUR = 23.000,00 EUR

$X * 10.250,00 \text{ EUR} = 23.000,00 \text{ EUR}$

Našo ponudbo mora obiskati približno 2.244 obiskovalcev mesečno, vendar moramo okvirno prodati mesečno minimalno 1150 izdelkov (okvirna cena naših izdelkov je 20,00 EUR), da lahko pokrijemo vse stroške.

VERJAMI da zmoreš in si že na pol
poti do **CILJA!**
(Theodore Roosevelt)

Ekipa B-CASE.

Ulica dr. Jožeta Pučnika 21,
2310 Slovenska Bistrica

