

Ekološki koši

Raziskovalno področje: VARSTVO OKOLJA

Raziskovalna naloga



Avtor: ROK LESKOVAR, ALJAŽ FRAS
Mentor: IVANKA LESJAK
Šola: SREDNJA ELEKTRO-RAČUNALNIŠKA ŠOLA MARIBOR

Maribor, Februar 2017

Kazalo vsebine

Kazalo slik.....	3
1. Povzetek	3
2. Zahvala	4
3. Uvod	5
4. Sodelovalna pogodba	6
4.1. Načela po katerih bomo delovali, da bo naše delo uspešno	6
4.2. Kako bomo zagotavljali, da bo naše delo kvalitetno	6
4.3. O čem se bomo šalili in o čem ne	6
4.4. Kako bomo nagradili tistega, ki bo pri delu izkazal dodaten trud	6
4.5. Kako bomo delili finančni presek.....	6
4.6. Kako bomo reagirali če kdo ne bo opravljal svojega dela.....	7
4.7. Kako bomo reševali spore in kdo nam bo pri tem pomagal.	7
5. Vizitke	7
6. Povzetek	9
7. Opis podjetja.....	10
8. Opis proizvoda	11
9. Analiza panoge	13
10. Analiza konkurentov	14
11. Priloga	14
12. Zaključek	17
13. Družbena odgovornost	18
14. Viri in literatura	19

Mladi za napredek Maribora 2017
34. srečanje

Kazalo slik

Slika 1: Zgornja stran koša	12
Slika 2: Spodnja stran koša	9
Slika 3: Stranski pogled koša.....	12

1. Povzetek

Raziskovalna naloga testira tržišče, področja raziskave in proizvodnje košev za odpadke. Poslovni načrt zajema informacije o izdelku(mere, teža, pakiranje), naše glavne ciljne trge, potencial našega tržišča, napovedi za naslednja 3 leta, potrebna finančna sredstva in seznam ključnih dejavnikov za zagon podjetja. Raziskovali bomo tudi shipping – dostavo na dom. Dolgoročna strategija takšnega podjetja zajema tudi vpeljavo inovativnih košev za odpadke, ki jih tržišče nujno potrebuje.

2. Zahvala

Zahvalila bi se rada mentorici, ker nama je omogočila in pomagala pri izdelavi tej raziskovalne naloge.

3. Uvod

Raziskovalna naloga testira tržišče v smislu poslovnega načrta, področja raziskave in proizvodnje ekoloških, simetričnih, kakovostnih in kvalitetnih košev za odpadke. Poslovni načrt zajema informacije o izdelku(mere, teža, pakiranje), naše glavne ciljne trge, potencial našega tržišča, napovedi za naslednja 3 leta, potrebna finančna sredstva in seznam ključnih dejavnikov za zagon podjetja. Raziskovali bomo tudi shipping – dostavo na dom. Dolgoročna strategija takšnega podjetja zajema tudi vpeljavo inovativnih košev za odpadke, ki jih tržišče nujno potrebuje. Poslovna ideja bo izdelana v celoti v prihodnjem letu.

4. Sodelovalna pogodba

Načela po katerih bomo delovali, da bo naše delo uspešno

- glede pomembnih zadev se bomo odločali skupinsko
- če bi bili kakšni dodatni predlogi bi se morali strinjati vsi
- ne bomo se šalili o resnih zadevah
- če nam kakšna zadeva ne bo razumljiva bomo vprašali profesorico
- ne bomo se prepirali

Kako bomo zagotavljali, da bo naše delo kvalitetno

- ne bomo se šalili o resnih zadevah
- zadevo bomo premislili večkrat
- probleme in napake bomo poskušali čim prej odpraviti
- premislili bomo o slabostih in prednostih
- premislili bomo o poteku dela

O čem se bomo šalili in o čem ne

- šalili se bomo o ne podjetnih zadevah
- ne bomo se šalili o finančnih zadevah
- ne bomo se šalili o poslovnih zadevah
- šalili se bomo o stvareh ki niso povezane z delom
- ne bomo se šalili o drug drugemu

Kako bomo nagradili tistega, ki bo pri delu izkazal dodaten trud

- če bo kateri član delal več oz. se potrudil bo dobil pohvalo
- če se bo res izkazal ga bomo mogoče tudi denarno nagradili
- če bomo hoteli koga nagraditi (s kakšnim potovanjem) bomo vsakemu od finančnega preseka vzeli določen del da bomo pokrili stroške potovanja.
- mogoče pa si bo lahko izdelek tudi vzel
- lahko bo dobil bon za večerjo

Kako bomo delili finančni presek

- če bo kdo od skupine naredil kakšen oglas bo tudi za to dodatno plačan
- dodatno delo bo plačano
- oseba 1 dobi polovico
- oseba 2 dobi polovico

Kako bomo reagirali če kdo ne bo opravljal svojega dela

- če nekdo ne bo opravljal dela bo dobil opozorilo, in bo pri naslednjem opozorilo izključen
- opozorilo dobi tisti ki ne opravlja dela, se ne obnaša pravilno in vljudno do drugih
- opozorilo traja 1 mesec in po pretečenem mesecu se bo to opozorilo izbrisalo
- mogoče bo dobil kazen
- mogoče bo dobil dodatno opravilo, ki ga bo moral opraviti v določenem času

Kako bomo reševali spore in kdo nam bo pri tem pomagal.

- skupno se bomo odločali in glasovali
- pri kakršnem koli večjem sporu bomo poklicali profesorico
- izključili bomo tistega, ki povzroča spore
- imeli bomo sestanke glede preteklih sporov
- tisti ki bo povzročil več kot en spor bo po skupinski odločitvi mogel zapustiti podjetje

5. Vizitke

SMETKO D.O.O

Oseba 1
Tržaška cesta 55, Maribor
Slovenija
Telefon: 555-555-555
E-pošta: smetko@gmail.com



Proizvodnja in prodaja košev

SMETKO D.O.O

Oseba 2
Tržaška cesta 55, Maribor
Slovenija
Telefon: 555-555-555
E-pošta: smetko@gmail.com



Proizvodnja in prodaja košev

6. Povzetek poslovne ideje

S prodajo košev bi lahko naredili 20% dobička, saj vsako gospodinjstvo potrebuje koš in zato jih lahko veliko prodamo. Poskusili bomo priti do mednarodnega trga in s tem razvili našo podjetje. To bi dosegli s tem, da bi povečali število tovarn, ki proizvajajo koše po nižji ceni.

Naši koši bodo izdelani iz lahkega trpežnega materiala. Njihova cena pa bo primerna za njihovo kvaliteto, vendar bodo bolj poceni kot koši naše konkurence.

Naš cilj je priti na mednarodni market, da bi lahko koše prodajali v velikih in razvitih državah, kot so Amerika, Kitajska, Evropske države, ipd... Sponzorirali bi lahko neko znano osebo in s tem bi lahko povečali naš dobiček saj bi ta oseba oglaševala naše podjetje.

V obdobju treh let želimo razviti proizvodnjo in prodajo košev. Vsak dan nekdo kupi kakšen koš mogoče zaradi tega ker je prejšni koš bil premajhen ali pa ga želijo samo zamenjati. Nato bomo začeli še prodajati vrečke za smeti, saj jih uporablja 90% ljudi po vsem svetu.

V prvem letu proizvodnje in prodaje pričakujemo približno 6.000€ dobička. V drugem letu okoli 7.500€, v tretjem letu okoli 9.700€.

Za začetek poslovanja bi dali okoli 9.000€. Za prva tri leta pa bi dali 12.000€.

Finančna sredstva bomo porabili za nabavo delov za koše, opremo za delovne stroje, za delavce v naši tovarni, itd.

Dolžniški kapital bomo odplačevali okoli dve leti. Zaradi tega ker pričakujemo uspešno prodajo košev in zato tudi več kapitala.

Kritični dejavniki za nas so konkurenca, neuspešna prodaja (zaradi konkurence ali slabe kvalitete).

Pri zagonu podjetja bomo potrebovali pravno zaradi tega če bi nas kdo tožil ali kaj podobnega, potem računovodsko zaradi vodenja računov za nabavo delov in opreme za stroje in strokovno za boljšo kvaliteto in trpežnost košev.

7. Opis podjetja

Naše podjetje bi izdelovalo koše za odpadke. Naši koši bodo narejeni iz lahkega in trpežnega materiala. Njihova cena pa bo primerna njihovi kvaliteti. Vendar bodo vseeno bolj poceni kot pri naši konkurenci. Nato bi se želeli razširiti na mednarodni trg, s tem bi povečali prodajo in s tem tudi dobiček.

Navdih za to poslovno idejo smo dobili po dolgem razmišljanju. Koši za smeti so predmeti, ki se najdejo v večini prostorov. Ljudje gradijo vedno več hiš in zato je potrebnih vedno več košev za odpadke. Koši za smeti so pa osnova, ki jo hiša potrebuje.

V naše podjetje bi vložili naše znanje o vodenju podjetja, znanje o elektrotehniki in elektro inštalacijah. Tako bi lahko pomagali, če pride do kakršnih težav pri elektro inštalacijah. Naša predanost podjetju bi tudi pomagala pri uspehu. Saj vsak opravo delo boljše, če ga opravlja z veseljem in predanostjo.

Naše podjetje bi ponujalo kvalitetne koše za odpadke, ki bi bili boljši od ostalih na trgu. Bili bi iz kvalitetnejših materialov, koši bi bili dobro izolirani, da nebi iz njih prodirali slabi vonji, prodajali bi jih v različnih barvah z različnimi motivi. S tem bi pridobili stranke, saj vsak ima raje kvalitetnejši izdelek za skoraj isto ceno.

Potreba po koših za smeti je vedno večja, saj se zmeraj gradijo novi stanovanjski prostori. Koši za odpadke se uporabljajo tudi v delovnih prostorih. Torej so koši za odpadke potrebni vsepovsod, vsaj nastaja veliko odpadkov, kjer človek stanuje ali živi. Zato verjamem, da obstaja resnična potreba pa našem izdelku.

V obdobje treh let vidimo naše podjetje na mednarodnem trgu. Povečali bi proizvodnjo in prodajo košev za odpadke. V treh letih želimo dobiti vsaj 40% tržnega deleža. Dobili bi približno 25% dobička od porabljenega kapitala za izdelek.

8. Opis proizvoda

Koš bo narejen iz PC plastike saj je trpežna in lahko jo oblikujemo v obliko našega koša. Koš bo visok 48 cm in širok 32 cm. Na dnu koša bosta 2 luknji, da bosta preprečili nastanek vakuma pri izvlečenju polne vreče smeti. Na zunanji strani bosta na vsaki strani po en ročaj da lahko koš uporabimo tudi kot samo vrečko.

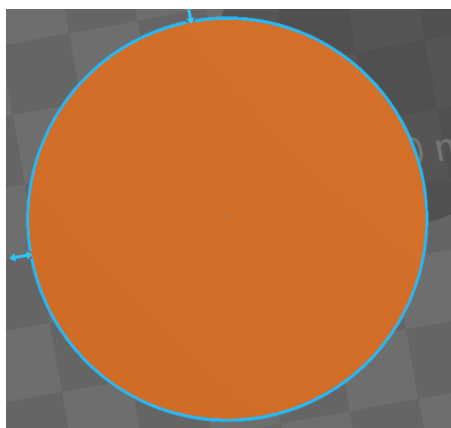
Koš bo ponujal različne inovativne lastnosti kot so, da bo zelo lahek (Dobro za starejše ljudi), kot smo že navedli v zgornjem odstavku da bo imel 2 luknji za preprečitev vakuma.

Naš koš je za razliko od drugih narejen po kupčevem naročilu in pri tem si kupec lahko izbere barvo in velikost koša saj bomo kasneje to opcijo velikosti še dodali.

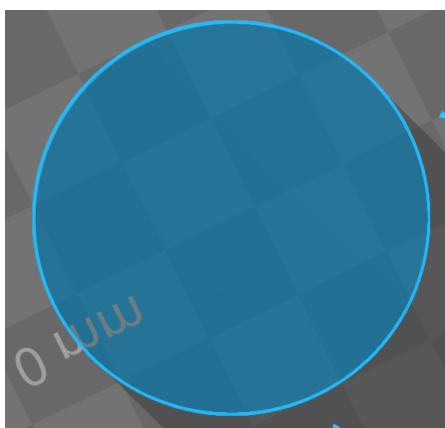
Edinstven je zaradi svoje oblike ker ima poseben rob pri katerem je namestitev vrečke zelo lahka. Ta rob drži vrečko tako da ko začnemo vanjo metati smeti vrečka ne bo padla v koš.

Naš izdelek bo zadovoljil potrebe in pričakovanja kupcev v tem da bo izredno lahek, trpežen in ergonomsko oblikovan.

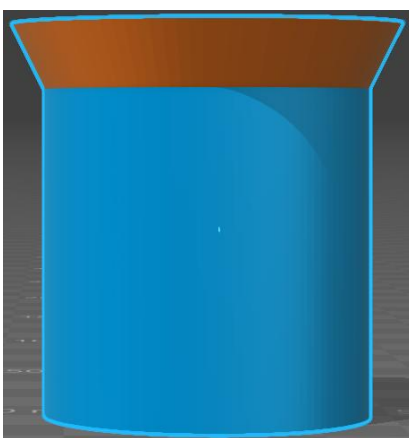
Nekaj slik od strani od zgoraj in od spodaj:



Slika 1: Zgornja stran koša



Slika 2: Spodnja stran koša



Slika 3: Stranski pogled koša

9. Analiza panoge

Obseg panoge v katero vstopamo je zelo velik saj koše že prodaja veliko drugih podjetij in samostojnih podjetnikov vendar so naši koši trpežnejši od naših.

V naši panogi sodeluje veliko podjetij:

- Eko plus d.o.o.
- Plamas z.b.o.
- Belingar d.o.o.
- Kremen MB d.o.o.
- Snaga d.o.o. (ki skrbi tudi za odvoz odpadkov)

Naša panoga je naraščajoča saj se širi zaradi tega ker vedno znova se zazida neka hiša-dom, kakšna večja tovarna ali pa kakšna izobraževalna zgradba.

V naši panogi so možne spremembe le te da naredijo takšne koše, ki bi se sami odprli in očistili notranjost oz. uničili nastale smeti.

Te spremembe lahko zelo vplivajo na nas saj bi tudi mi potem morali izdelovati takšne koše. Zaradi tega bi bilo več posodobitev strojev in pridobitev novih delavcev.

Seveda se tudi zavedamo političnih, okoljskih in tehnoloških sprememb ki bi lahko dolgoročno vplivale na naše poslovanje.

10. Analiza konkurentov

Naši največji tekmeci so:

- Snaga d.o.o.,
- Kremen MB d.o.o. in
- Belingar d.o.o.

Njihove glavne prednosti so:

- Več izkušenj,
- Dalj časa so že v tej panogi,
- Nekateri se ukvarjajo tudi z odvozom smeti,
- Itd.

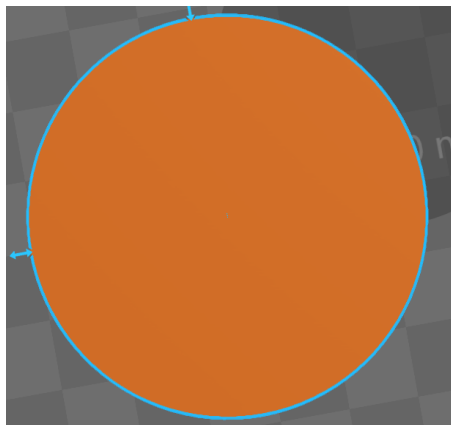
Njihove slabosti pa so:

- Se ne morejo tako hitro prilagoditi spremembam kot naše podjetje ker imamo več možnosti ker smo manjši in se lahko še na nek način širimo.

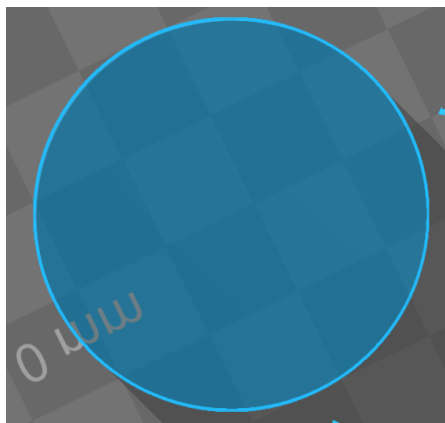
Naša ponudba je drugačna v tem, da so napi koši lahki, trpežni, z lahkoto namestiš vrečko za smeti vanj in koš tudi lažje izprazniš.

Naš izdelek lahko izboljšamo na tak način, da bomo izdelovali koše, ki ne bodo imeli nobenih odprtinic razen odprtince za boljše jemanje vrečke iz smeti saj se na tak način vrečka ne more zataknil za te odprtince in se strgati. Poleg tega bi tudi dajali vrečke za smeti.

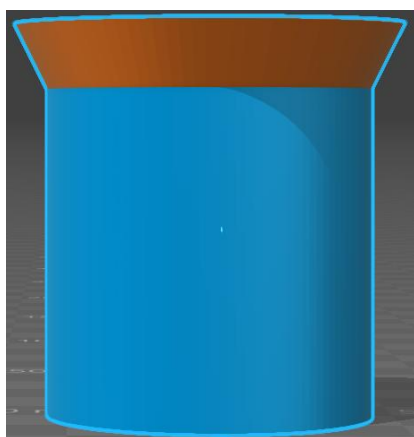
11. Priloga



Slika 4: Zgornja stran koša



Slika 5: Spodnja stran koša



Slika 6: Stranski pogled koša



Slika 4: Logotip SMETKO

12. Zaključek

Z uspešnim zaključkom naloge sva zelo zadovoljna. Zelo naju je zanimal trg košev in njihova izdelava. Pri raziskovanju sva ugotavljala trg košev za smeti in njihovo izdelavo. Zelo pomembna je cena in kakovost. Najbolj naju je zanimalo ali bo možno uspeti na trgu z koši za odpadke in sva prišla do zaključka, da je to mogoče. Najini koši so iz kakovostnega materiala in njihova cena je primerna. Za nalogo sva porabila veliko časa in vložila veliko dela.

13. Družbena odgovornost

V raziskovalni nalogi je predstavljen trg košev in njihova izdelava, ter tudi materiali, ki so uporabljeni za izdelavo tega koša. Predstavljene so tudi prednosti tega koša proti drugim košem na tem trgu. Pri izdelku ni večjih nevarnosti razen če plastika začne goreti lahko iz nje gredo strupeni plini.

14. Viri in literatura

- 1.) <https://sl.wikipedia.org/wiki/Odpadek> (8.2.2017)
- 2.) https://sl.wikipedia.org/wiki/Plasti%C4%8Dna_vre%C4%8Dka (8.2.2017)
- 3.) https://sl.wikipedia.org/wiki/Zbiranje_odpadkov (8.2.2017)
- 4.) <https://www.lep-planet.si/o-recikliranju/locevanje-odpadkov/> (8.2.2017)