

## **Féléves beszámoló – Kis Vállalkozók**

A diákvállalkozásunk célja, hogy motivációs üzenetekkel ellátott, kézzel készített gyertyákat kínáljunk vásárlóink számára. Az elmúlt hat hónap során számos fejlődési lehetőséget kihasználtunk, tapasztalatokat szereztünk, és folyamatosan dolgoztunk a termékfejlesztésen, értékesítésen és marketingstratégiánkon.

### **Üzleti Teljesítmény és Jövedelmezőség**

#### **Bevételek és Költségek**

- Az első hat hónapban a legfőbb bevételi forrásunk a vásáron történő értékesítés volt. Ennek bevétele 3000Ft
- A költségek legnagyobb részét az alapanyagok tették ki.

#### **Nyereség és Fejlődés**

- Ebben a félévben a profit kisebb volt, mivel a kezdeti beruházások nagyobb összeget igényeltek.
- Viszont utóbbi hónapokban sikerült kigondolnunk hogyan kéne növelni a profitot.

#### **Termelés és Értékesítés**

- Jelenleg többféle illatban és színben kínálunk gyertyákat.
- A vásárlói visszajelzések alapján új termékkonceptiókon dolgozunk.
- Vásárok: Több helyi rendezvényen részt vettünk, amelyek jelentős eladásokat eredményeztek.
- Közösségi média: Instagram és Facebook oldalainkon hirdetésekkel és organikus tartalmakkal növeltük az eléréseket.
- Személyes ajánlások: Az elégedett vásárlók ajánlásai segítették az új ügyfelek elérését.

#### **Menedzsment és Csapatmunka**

- Az elmúlt hat hónapban minden csapattag aktívan részt vett a gyártásban, az értékesítésben és a marketingben.
- A vásár során szerzett tapasztalatok alapján hatékonyabbá tettük a munkafolyamatokat.

#### **Fejlődés és Tanulságok**

- Megtanultuk, hogyan kezeljük a beszerzési költségeket és az árazást.

- A vásárlói visszajelzések alapján finomítottunk a marketingstratégiánkon.

### **Fejlesztési Irányok**

- Új termékvariációk bevezetése a vásárlói igények alapján.

### **Célok a Következő Félévre**

1. Részvétel több vásáron, különösen az ünnepi időszak előtt.
2. Költséghatékonyság növelése nagyobb tételben történő beszerzésekkel.
3. Bevétel növelése az első fél évhez képest.

A félév során a vállalkozásunk stabil alapokra helyeződött, és egyre növekvő ügyfélkört építettünk ki. Bár voltak kihívások, sikerült tanulnunk belőlük, és olyan stratégiákat kidolgozni, amelyek hosszú távon is fenntartható növekedést biztosítanak.

### **Kis Vállalkozók csapat tagja:**

Tóth Ádám

Wrábel Dominik

Molnár József

Opoczki Áron