

gaudeamus

Patent

Super nova WC daska

**Svi su nam se smijali, dok ih nismo
pitali što nije istina u našoj ideji...**

Projekt izradili:

Matej Pavin, Diana Erhardt, Ivan Dukarić, Martina Marić, Kristijan Novoselić,
Tomislava Kranjčević, Ivan Pintarić, Maja Kuric

Osijek, 25. studenoga 2008. g.

Sadržaj

Sažetak	3
Vještine i znanja poduzetnika	4
Opis proizvoda	5
Razlika proizvoda od ostalih na tržištu	6
Tržište nabave	7
Tržište prodaje	8
Konkurencija	9
Marketinški plan	10
Plan upravljanja poduzećem	11
Procjena prihoda	13
Procjena troškova	14
Procjena profita	15
Opis mogućih rizika	16

Sažetak

Tijekom naše potrage za poduzetničkom idejom uočili smo problem pucanja WC dasaka. Iako je ova pojava kod mnogih izazvala podsmijeh, nitko nije zanijekao postojanje ovog problema. Odlučili smo malo bolje promotriti problem. Nakon kratkog istraživanja uvidjeli smo da je problem kod horizontalnog pomicanja ili „klimanja“ daske koje je uzrokovano slabim držačima koji povezuju školjku i dasku. Nakon dužeg razmišljanja riješili smo problem pomoću plastičnih držača koji bi se nalazili na donjoj strani WC daske i prijanjali uz rub WC školjke te tako spriječili horizontalno pomicanje. Daljnji korak u istraživanju bio je stvaranje prototipa ili neke vrste makete pomoću koje bismo potvrdili naše ideje. Za izradu makete odabrali smo fimo masu koja se inače koristi za izradu raznih oblika i maketa. Otkrili smo da je naš proizvod jedinstven na tržištu odnosno ne postoji slična WC daska koja ima ugrađene držače koji sprječavaju pucanje. Također navedena WC daska neće prelaziti cijene ostalih WC dasaka na tržištu. Pri izradi ovih držača koristit će se tvrda plastika, a cijeli proces izrade je vrlo jeftin te neće znatnije utjecati na cijenu daske. Ujedno daske s ovim držačima imale bi bitno produljen životni vijek. Za početak bi mogli proizvoditi samo držače koji bi se ugrađivali na WC dasku, a također moramo napomenuti da je MIO Standard voljan surađivati s nama i izrađivati navedene držače. Ako potražnja bude dovoljna napraviti ćemo vlastitu liniju WC dasaka s držačima. U slučaju da se proizvodnja i potražnja dovoljno povećaju razmotrili smo mogućnost seljenja pogona u Kinu te bi tako dodatno smanjili cijenu našeg proizvoda i do 50%. Iako se u nekoliko godina svota izdvojena za jednu običnu WC dasku u prosječnoj hrvatskoj obitelji i ne osjeti, naš proizvod će trajno zamijeniti ostale WC daske. Pogon koji bi proizvodio WC daske je krajnje jednostavan te bi na početku zapošljavao desetak radnika. Također radnici mogu biti i invalidi odnosno osobe koje imaju problema s sustavom organa za pokretanje (noge). Ciljane skupine kupaca bi bile prosječne hrvatske obitelji, ali i umirovljenici za koje postoji opasnost da padnu i teško se ozljede ako daska pukne dok oni sjede na njoj. I na kraju moram još jednom napomenuti da je nama bio cilj napraviti WC dasku koja će imati posebne plastične držače koji sprječavaju pucanje i koji će joj bitno produžiti vijek trajanja.

Vještine i znanja poduzetnika

Pri realiziranju naše poslovne ideje potrebna su osnovna znanja o čvrstoći i cijeni materijala od kojih se izrađuje WC daska. Ovo znanje se stječe pod nastavom kemije i fizike u srednjoj školi. Osim znanja o čvrstoći materijala potrebno je znati i osnove modeliranja. U ovom slučaju tržište nije zahtjevno pa zato poduzetnik ne mora imati iskustva s tržištem jer naša ideja ne zahtijeva posebne uvjete proizvodnje i prijevoza. To je vrlo važno te zato ovu poduzetničku ideju može realizirati i poduzetnik koji ima srednju stručnu spremu. Osim specifičnih znanja koja su potrebna za ovaj projekt poželjna je informatička pismenost odnosno znanje određenih računalnih programa. Od računalnih programa važno je poznavati Microsoft office te neki od programa za montažu kako bi smanjili marketinške troškove. Kao i u svim poduzetničkim idejama cijeni se inovativnost i kreativnost baš kao i u našoj školi. Nakon nekog vremena ako se naše poduzeće razvije potrebna su znanja stranih jezika te poznavanje vanjske trgovine i prekooceanskog prijevoza.

Opis proizvoda

Razmišljajući i gledajući što se događa oko nas, na što ljudi troše novce i što im zadaje glavobolje jedna stvar se stalno ponavljala. Glavni problem današnjeg kućanstva je wc daska. Koliko god to zvučalo smiješno i nevjerojatno ljudima konstantno pucaju wc daske i na to troše velike količine novca. Mnogi koji su čuli našu ideju su se nasmijali, ali ubrzo nakon što smo im objasnili problem shvatili su da je navedeni problem zapravo aktualan. Većina ljudi u svojim domovima ima plastične wc daske ali nije toliki problem u tom od čega su one napravljene nego način na koji su napravljene. Wc daska je napravljena tako da se stavlja na školjku ali bez ikakvih predmeta koji će ju držati za tu školjku i tu nastaje glavni problem. Prilikom sjedanja na takvu dasku ona se najčešće klima, pomiče s početnog mjesta i nakon nekog vremena dolazi do pucanja. Tu dolazimo do našeg projekta odnosno do naše vizije rješenja. Naše kvalitetne, poboljšane wc daske. Glavne karakteristike našeg proizvoda su te što mi pokušavamo smisliti wc dasku kojoj će glavna karakteristika biti ta što će imati držače koji će spriječiti mogućnosti klimanja i pucanja daski što je danas čest problem u kućanstvima. Daska bi trebala biti od kvalitetnog materijala odnosno od kombinacije metala i plastike koja bi bila reciklirana jer je jeftinija te ćemo na taj način dobiti mogućnost jeftinije cijene početnog proizvoda. Držači će ići na samu dasku uz rub školjke i na taj način ćemo spriječiti bilo kakvo pomicanje. Jedino što još uvijek ne znamo ali ćemo saznati sada kad napravimo model koliko će nam držača trebati. Dva držača ćemo staviti odmah na početak daske a druga dva po potrebi na donji kraj wc daske.

Po čemu se proizvod razlikuje od već postojećih na tržištu

Promatrajući vanjski izgled našeg novog proizvoda i uspoređujući ga s drugim WC daskama koji već desetljećima postoje na tržištu ne vidi se posebna razlika. Kvaliteta našeg proizvoda će biti u tome što ćemo poboljšati unutrašnji izgled daske. Naime do sada nije smišljena takva WC daska koja bi bila slična našoj. Po svim se segmentima razlikuje od aktualnih WC daski koje imaju problem pucanja zbog konstantnog pomicanja daske iz početnog položaja. Imat će posebne držače koje će jamčiti vrhunsku kvalitetu, koje druge daske ne sadrže, te se tako zbog micanja pojavljuju brojni problemi poput zamora plastike i metala. Prednost naše daske je u tome što će biti napravljena od reciklirane plastike koja bi se reciklirala u Osijeku, te bi se mogla kupiti isključivo u Unikomu. Također ova daska omogućuje da vlasnik sam zamjeni dasku kada želi, dok su stare daske pucale same te su vlasniku stvarale neprilike. Također pošto se ova WC daska bitno razlikuje od ostali omogućava aktivan marketing te tako omogućuje širenje tržišta.

Tržište nabave

Prva mogućnost koja nam se ukazuje je prodavanje licence hrvatskim proizvođačima, te bi tako izbjegli tržište nabave, a profitirali na prodaji.

Druga mogućnost je da naš proizvod izrađujemo od recikliranih materijala kako bi pokazali da je naša tvrtka i naši proizvodi ekološki osviješteni. Reciklirana plastika koja se koristi za proizvodnju plastičnih boca nije dovoljno jaka za izradu plastičnih wc dasaka. Kako bi dobili dovoljno jaku plastiku trebaju se u normalnu plastiku dodavati neki dodatci poput halogenih kemijskih elemenata koji daju čvrstoću plastici. U Osijeku se ne proizvodi taj tip plastike pa bi se trebao otvoriti novi pogon ili doraditi već postojeći pogoni što bi povećalo broj radnih mjesta. Jedina tvrtka koja je približno osposobljena za izradu takve reciklirane plastike je Unikom d.o.o. ali oni nisu sposobni proizvesti plastiku dovoljne kvalitete koju mi tražimo za izradu naših proizvoda. Pošto oni nisu sposobni izrađivati tu plastiku, njihovi se pogoni moraju nadograditi ili se treba napraviti novi pogon u sklopu naše tvornice. Zbog toga ćemo mi prvu seriju dasaka naručiti, a držače proizvoditi u već postojećem pogonu MIO Standarda. Važno je napomenuti da ćemo sve materijale i dijelove nabavljati iz hrvatskih tvornica.

Tržište prodaje

Naše ciljano tržište prodaje bili bi trgovački lanci koji prodaju doslovno sve pa tako i kupaonski pribor. Trgovački centri imaju veliki asortiman različitih stvari i proizvoda tako da plasiranje našeg proizvoda na to tržište ne bi trebao biti problem. Tako će naš proizvod biti dostupan svima, i onima koji dođu s namjerom kupiti wc dasku i oni koji dođu iz drugih razloga ali ih to potakne da kupe novu, poboljšanu wc dasku. Kako njezina cijena neće biti veća od prosječne cijene običnih wc daski ona će biti vrlo konkurentna na tržištu. Njezina daljnja prodaja u trgovačkim lancima ne bi trebala biti problem. Ciljana grupa maloprodajnih kupaca su mlade obitelji koje useljavaju u nove stanove. U današnje vrijeme građevinarstvo toliko napreduje da iz dana u dan nastaju nove stambene zgrade. Time se povećava potražnja za kućanskim proizvodima kao i za wc daskama.

Naš slijedeći cilj je plasirati naš proizvod i na tv prodaje. Kao što znamo iz iskustva takvi se proizvodi sjajno prodaju putem tv prodaje. A dodatna pogodnost toga je i što je to izvrsna reklama. Tv prodaje postoje na skoro svim tv programima zastupljenim u Hrvatskoj, kao što su Nova tv i RTL. Uz pogodnost kao što je reklama, tv prodaja omogućava i još bolju pristupačnost proizvoda kupcima. Mnogi ljudi žive u mjestima gdje nema većih trgovina ili trgovačkih lanaca, ovako neće morati putovati već samo nabirati broj.

Važna komponenta u našoj prodaji će biti građevinska poduzeća koja izgrađuju stanove te bi tako prodali veliku količinu našeg proizvoda.

Na temelju ovoga vjerujemo kako je tržište prodaje na koje ćemo plasirati ovu wc dasku dovoljno veliko te kako ćemo tako ostvariti veliki uspjeh na tom području.

Konkurencija

Prednost ovog projekta je ta što zasada nema konkurencije, zato što je naša ideja jedinstvena. S obzirom da se radi o patentu konkurencija zasad ne postoji. Do sada na tržištu postoje slični proizvodi koji imaju maleni nedostatak. Ostale wc daske ne prianjaju na wc školjku te se tako nakon nekog vremena rasklimate. Tada wc daska puca. Ono što našu wc dasku ostavlja bez konkurencije jesu „držači“ koji bi sprječavali klimanje. No mislimo da će se nadalje konkurencija razviti, a to će biti svi ostali proizvođači WC daski. Velika je vjerojatnost da će ostali proizvođači WC daski nadoći na ideju koja je slična našoj i time će pokušati staviti našu ideju u drugi plan. No do tada će naša wc daska postati brand i značit će kvalitetu te tako i dalje ostvarivati profit. Mnogi proizvođači u nadi da zarade više koristit će nekvalitetnu plastiku u jeftinije materijale, tako naša wc daska i u tom segmentu nema konkurencije. Mi ćemo koristiti recikliranu plastiku koja je jako kvalitetna, a ne toliko skupa.

Tako će naša wc školjka dugo ostati bez konkurencije, a i za nekoliko godina kada se pojavi tvrtka koja će proizvesti nešto slično naš će projekt i dalje biti konkurentan na tržištu.



Marketinški plan

Naš marketinški plan sastoji se od promocije proizvoda po trgovačkim centrima gdje ćemo ga i plasirati. Tamo ćemo ga predstaviti ciljanim kupcima. Planiramo izraditi posebne panoe i postaviti WC školjku i dasku kako bi ljudi mogli isprobati čvrstoću naše daske i uvjeriti se u kvalitetu našeg proizvoda. Postoji mogućnost zakupljanja 1 m² prostora u nekom gradu te bi na taj prostor postavili WC školjku s našom daskom i tako omogućili ljudima da na novi način upoznaju s našim proizvodima. Također u početku bi izradili neke jednostavnije i jeftinije reklame, dok se naš proizvod ne proširi među ciljanim kupcima. Ciljani kupci bi bile obitelji, te starije osobe čija je sigurnost u vlastitom domu najznačajnija. Umirovljenici su grupa ljudi koja troše novce na različita pomagala koja bi im olakšala starost. Mislim kako bi im takav proizvod skinuo barem jednu brigu s dnevnog reda. Druga ciljana skupina su obitelji koje sele u nove domove. Vidljivo je kako se iz dana u dan grade sve više stambenih zgrada u koje se useljavaju mlade obitelji koje nemaju nikakvog namještaja te moraju kupovati naš i slične proizvode. Kako je u Hrvatskoj prosječna starost stanovništva od 37 do 39 godina takvih obitelji je mnogo.

Naš bi proizvod prodavali u svim trgovačkim centrima kako bi bili što pristupačniji obiteljima, a što se tiče starije populacije stanovništva koje ne posjećuje trgovačke lance naš bi proizvod plasirali na tv prodaju tako će biti pristupačno doslovno svima.

Osim promocije po trgovačkim lancima, plasiranjem proizvoda putem Tv prodaje dobit ćemo kvalitetnu reklamu. A što se reklama tiče, osmislili smo zanimljivu reklamu koja bi se emitirala na svim tv programima u Hrvatskoj.

REKLAMA: „Kako je wc daska ukrala Božić“

- 1. Scena: Djed Božićnjak sjedi na wc dasci naravno običnoj wc dasci. U jednom trenu wc

daska puca i Djed Božićnjak pada.

- 2. Scena :Djed Božićnjak je ozlijeđen (ništa jako Strašno, noga u gipsu ili sl.) i ne može za Božić ići dijeliti darove, Božić propada
- 3. Scena : sljedeće godine Djed Božićnjak kupuje Našu Wc dasku- pogađate... sva su djeca dobila Svoje poklone.

Plan upravljanja poduzećem

U našem poduzeću postojala bi dva odjela radnika. Jedan odjel bi bio upravni odjel, a tu bi bili ljudi koji bi bili odgovorni za tržište nabave, prodaje, marketing i ostale bitne djelatnosti. U svakoj od tih djelatnosti (marketing, tržište prodaje i nabave...) bile bi jedna do dvije osobe. Za svaku od tih djelatnosti potrebni su nam ljudi sa barem završenom srednjom školom i po mogućnosti da znaju barem jedan strani jezik, da su barem djelomično računalno pismene i svakako, je najvažnije da se ljudi razumiju u posao koji rade tako da bi dobro došlo neko stečeno iskustvo u istim takvim ili barem sličnim djelatnostima. U drugom odjelu bi bila fizička radna snaga koja bi izrađivala držače potrebne za wc dasku, postavljala te držače na wc dasku i na kraju pakirala izrađene wc daske u kutije prilagođene za tu wc dasku. Za taj posao bilo bi na potrebno oko 10 ljudi, a što se tiče zanimanja tih ljudi, nije potrebna ni srednja stručna sprema. Bitno je da su ljudi sposobni raditi svoj posao i da mogu u što kraćem vremenu obaviti što više zadanog posla. Ljudi koji bi radili držače za wc daske i stavljali ih na wc daske mogu biti osobe sa određenim invaliditetom i osobe starije dobi. U tome odjelu bi nam bila potrebna jedna ili dvije osobe sa položenim vozačkim ispitom, tako da bi mogli dostavljati proizvedene wc daske.

Procjena prihoda

Kako nemamo dosadašnjeg iskustva u proizvodnji, ne možemo sa sigurnošću tvrditi koliki ćemo profit ostvariti. Smatramo kako ćemo jedan dio profita ostvariti koristeći recikliranu plastiku koja je jeftinija. Također mislimo kako ćemo profitirati zapošljavajući osobe s invaliditetom, ali koji će biti sposobni raditi u proizvodnji, te žene iznad 40 godina. Tu ostvariti pravo na državni poticaj te pravo da nam država subvencionira dio mirovinskog i zdravstvenog osiguranja radnika. Pretpostavljamo da ćemo zaraditi 20% od svake WC daske, a ako preselimo proizvodnju u Kinu postoji mogućnost zarade od 50%. Cilj nam je osvojiti 10% tržišta u Hrvatskoj. Cijena prosječne WC daske iznosi oko 120 kn, a ako uzmemo da 10 000 domaćinstava godišnje kupi naš proizvod tada dobivamo prihod od oko 1 200 000 kn.

Procjena troškova

Početni troškovi bi koštali oko 200 000kn. Ta sredstva bi dobili iz mnogih vladinih poticaja za poduzetnike. Početnih 30 000kn bi utrošili na telefonske pozive i putovanja kako bi upoznali tržište. Ostala sredstva bi utrošili na kupovanje prve serije dasaka i izradu držača. Dok ne saznamo da li će naš proizvod biti uspješan na tržištu kupovali bi gotove daske i ugrađivali držače.

	Cijena /kn
Upoznavanje tržišta i telefonski računi	30000
Kupnja prve serije	100 000
Ostalo	70 000

Postoji mogućnost da prodamo licencu za naš patent nekom proizvođaču WC dasaka i tako eliminiramo sve troškove.

Procjena profita

Kada bi prodali licencu za naš proizvod zaradili bi oko 3 000 000 kn. No ako se odlučimo za nastavak posla zarađivali bi oko 10% od ukupnog prihoda što iznosi oko 120 000 kn. No moramo napomenuti da bi prihod u prvoj godini bio nešto manji zbog dodatnih sredstava koja smo utrošili u upoznavanje tržišta. Prema našim procjenama profit u prvoj godini bi iznosio oko 50 000 kn.

Opis mogućih rizika

Mogući rizici, koji su kao i u svakom poslu prisutni su i u ovom. Posebno zato što radimo nešto što nije tako uobičajeno a i to je proizvod na koji ne obaziru pažnju svi ljudi. Većinom mladi ljudi ne razmišljaju o pucanju wc daske, zato su nam ciljana skupina kupaca stariji ljudi sa već osnovanim obiteljima koji su zaposleni i imaju dugogodišnje radno iskustvo i naravno umirovljenici jer je njima ipak najvažnija sigurnost a daska koja može puknuti u svakom trenu definitivno ne spada u tu kategoriju. Rizici koji su mogući u našem budućem poslu su mogućnost nedovoljne prodaje daski, nedovoljna promidžba i nezainteresiranost kupaca. S druge strane moguće je da će se daske jako dobro prodavati i zapravo zamijeniti klasične, stare daske ali i tu postoji problem. Pošto nam je cilj napraviti dasku koja će jamčiti dugotrajnu kvalitetu i izdržljivost neće biti potrebe za daljnjom kupovinom proizvoda. Kada ju jednom kupimo nećemo ju imati potrebe mijenjati a to ne odgovara proizvođaču i prodavaču jer neće imati nikakve zarade na tom proizvodu. Odnosno imat će veliku početnu zaradu ali to je nedovoljno za nastavak posla a i za uspješnost samog projekta, ali tu naravno opet ima izuzetaka. Kao što svi znamo a i vidimo kad pogledamo oko sebe iz dana u dan se grade novi stambeni prostori, nove građevine, nove ustanove koje naravno moraju imati kvalitetno opremljene toalete sa kvalitetnim daskama, a tu opet dolazi u igru naš novi proizvod. Postoji mogućnost da poraste cijena materijala pa bi tako porasla i cijena naše daske.