



IZVJEŠĆE O SUDJELOVANJU NA GOSPODARSKOM SAJMU VJEŽBENIČKIH TVRTKI U POŽEGI POVODOM PROSLAVE 60-TE GODIŠNICE EKONOMSKE ŠKOLE POŽEGA

Razredni odjeli: 3. ekonomski (3 Eb) i (3 Ea)

Vježbenička tvrtka: u službenoj konkurenciji predstavila se tvrtka **VELUM d.o.o.**, koju je zastupalo 5 učenica (Sanja Mrkoci, direktorica, Sandra Curi, voditeljica prodaje i marketinga, Lucija Špoljar, referentica za kontakte s kupcima, Lana Haramina, referentica prodaje i marketinga, te Ivana Leljak, voditeljica nabave. U neslužbenoj konkurenciji na sajmu je sudjelovalo još troje učenika koji su predstavljali tvrtke Aleja d.o.o. (Sandra Brezak), Pan Pack d.o.o. (Emil Štulec) i AS Sokol d.o.o. (Kristina Majcenić).

Voditeljica / mentorica: Marija Dlesk, dipl. oec., prof. Savjetnik

Mjesto održavanja sajma: Požega, Obrtnički dom, Ul. dr. Franje Tuđmana 9

Nadnevak i broj dana: 29. travnja 2016. (jedan dan) od 5⁰⁰ do 18³⁰ sati

Trajanje sajma: uređivanje od 8³⁰ do 10⁰⁰ sati, službeno vrijeme trgovanja od 10⁰⁰ do 14⁰⁰ sati

Prijevoznik: DOMI PRIJEVOZ d.o.o., Zlatar (mini autobus sa 16 sjedala)

Cijena po učeniku: organizirani prijevoz od strane škole

Ostvareni odgojno-obrazovni ishodi:

Po završetku sajma učenici će moći:

- opisati način i tijekove trgovanja na gospodarskom sajmu
- objasniti važnost nastupa na sajmu, kako za prodavatelje, tako i za kupce
- usporediti nastup ostalih vježbeničkih tvrtki i procijeniti nastup vlastite tvrtke
- prosuditi izgled štandova, opremljenost, dostupnost materijala, poslovni izgled i stručnost nastupa predstavnika vježbeničkih tvrtki
- procijeniti kvalitetu pripremljenih promotivnih sredstava i kupoprodajne dokumentacije
- prepoznati važnost kvalitetne verbalne i neverbalne komunikacije za uspješnost nastupa
- analizirati i sintetizirati rezultate anketiranja posjetitelja na vlastitom izložbeno-prodajnom prostoru
- analizirati uspješnost nastupa kroz broj i vrijednost sklopljenih prodajnih transakcija
- komentirati način izlaganja i prezentacije nuđenih proizvoda i usluga
- raspraviti o dobrim i lošim primjerima nastupa
- izvesti zaključak o troškovima, organizacijskoj pozadini te isplativosti nastupa
- izvesti zaključak o vremenskom horizontu priprema nastupa, stupnju stresa (ad hoc i post hoc)



Tijek aktivnosti:

Nakon utovara potrebnih stvari, dokumentacije, tende, kartonskog uredskog namještaja i tehnike, krenuli smo ispred škole u 5 sati ujutro i uz jedno kratko usputno stajanje, stigli smo u Požegu pred Obrtnički dom u 8¹⁵ sati i odmah krenuli s istovarom, a prema naputcima domaćina. Naime, u većoj sali Obrtničkog doma unaprijed su pripremljene spojene dvije učeničke klupe (dimenzije 1,30 m * 1,00 m) predviđene za izložbeno-prodajni prostor svake vježbeničke tvrtke. Tako je i za nas jednako bilo pripremljeno, s natpisom Velum na papiru.

Po završetku kratkog upoznavanja s domaćinima i prostorom, učenici su krenuli s uređivanjem svog izložbeno prodajnog prostora, postavljajući malu tendu, inače poklon naše partnerske tvrtke OPREMA ŠPOLJAR d.o.o. iz Gubaševa koja nam je pri ruci svim potrebnim informacijama, savjetima, predavanjima i demonstracijama za učenike, pa tako i ovom prigodom, donacijom male priručne i vrlo jednostavne pergole i stolnjaka od mash materijala s digitalnim otiskom naziva i zaštitnog znaka Veluma.

Potom su uredili stol, stalak za promidžbene materijale, postavili prijenosno računalo s prezentacijom svih proizvoda u Velumovom assortimanu i najavom novih proizvoda, a pokraj pripremljenih stolova postavili su i dva komada kartonskog uredskog namještaja, poklon tvrtke DUNAPACK PACKAGING d.o.o. iz Zaboka (govornicu koja im je poslužila kao stol za serviranje sokova posjetiteljima i poluotvoreni ormarić u kojem su imali svu potrebnu kupoprodajnu dokumentaciju / narudžbenice, zaključnice, kupoprodajne ugovore, otpremnice, račune, garancijske kartice, jamstvene listove, naloge za plaćanje, te "skladište robe i akrila" jer je od strane organizatora zamišljeno da odmah dolazi do otpreme i plaćanja robe). Kao mentorica, nisam se baš s tim složila jer to nije prava simulacija fukcioniranja sajmova, no sa svojim sam učenicima imala načelni dogovor o načinu trgovanja s tvrtkama koje jesu i koje nisu trenutno registrirane preko Središnjeg registra vježbeničkih tvrtki). Sukladno tome smo i prilagodili datume na svim našim dokumentima. Koristim prigodu zahvaliti se objema tvrtkama koje su uvijek spremne pomoći učenicima i nastojati uđovoljiti našim specifičnim potrebama. Prepoznaju važnost i korisnost društveno odgovornog poslovanja i usku suradnju s obrazovnim ustanovama.

Učenici su samostalno uredili svoj štand i završili s pripremama par minuta prije službenog otvorenja sajma.

Nakon kratkog govora domaćina i ravnateljice Ekonomске škole Požega, sajam je otvorio dožupan Požeško-slavonske županije, te je po završetku sigurne i lijepo izvedbe skladbe: "O, gdje su dani ti?", ženskog tamburaškog sastava, službeno započelo i trgovanje na sajmu u čijoj je službenoj konkurenciji sudjelovalo 15 vježbeničkih tvrtki iz Požege, Nove Gradiške, Ivanić Grada, Bjelovara, Osijeka, Zagreba, Slavonskog Broda, te Zaboka). Bilo je tu i nekoliko učeničkih zadruga, studentski poduzetnički inkubator, te jedna vrtićka zadruga.

Kako je to izgledalo, dočarat će niz od nekoliko fotografija na kojima se vide, najprije, izložbeno prodajni prostor naše tvrtke, a potom, raznih sudionika. Fotografije će dokazati da je tvrtka Velum možda i najljepše predstavila svoju djelatnost, svoj assortiman, a samim time i našu školu. Treba napomenuti da su se domaćini pobrinuli da izlagači ne budu gladni, te su cijelo vrijeme dopunjivali štand svojih prodavača različitim slatkim i slanim delicijama što će se vidjeti također iz priložene fotografije.

Po završetku službene trgovine, učenici su dobili kratki odmor za druženje i šetnju Požegom, te smo krenuli prema Zaboku u kasnim poslijepodnevним satima i stigli u Zabok u 18³⁰ sati.



Velum u sredini 1



Velum / direktorica i voditeljica PM-a 1

Predstavnice Veluma 1





Promocija Veluma 1

Nakon fotografija naših predstavnika i izložbeno-prodajnog prostora Veluma d.o.o. za prodaju tendi i pergotendi evo nekoliko fotografija štandova drugih vježbeničkih tvrtki.







Delicije za izlagače 1



Zaista primamljivo, oku i nepcu ugodno iznenađenje domaćina. Nitko nije mogao iz Požege otići gladan, niti trošiti na reprezentaciju, a tvrtkama je to vrlo važno. Toliko smo, možemo zaključiti, uštedjeli, pa će i stvarni proračun sajamskog nastupa biti nešto manji.

Da je Velum zaista kvalitetno predstavio ono što radi, te atraktivnim štandom privlačio poglede svjedoči i naredna naslovna fotografija (na sljedećoj stranici izvješća) koju je izradio službeni fotograf sajma i koja je odmah po završetku događanja objavljena na web stranicama škole. Uz nekoliko fotografija domaćina, u centru se nalazi izložbeno-prodajni prostor Veluma.



I za kraj, evo još jedne fotografije prilikom dodjele nagrada od strane Veluma, budući da su svi posjetitelji koji su popunili anketni upitnik sudjelovali u nagradnom izvlačenju za jednu od tri nagrade (popust od 20 % na tendu ili pergolu po izboru u bilo koje vrijeme, besplatan digitalni tisak na postojeću tendu, te vrijedan poklon paket). Tvrtka Conecta dobila je besplatan digitalni tisak tende, As Sokol diskont na nabavu nove tende, a Hydra poklon paket. Nagrade je uručila direktorica Sanja Mrkoci.



Ostaje samo za prenijeti iskustva i riječi učenika da im je bilo jako lijepo, iako su bili pod stresom cijelo vrijeme pripreme nastupa, pa čak i prilikom prvih minuta trgovanja. Jedna je učenica primijetila kako su joj se ruke tresle prilikom prve transakcije i popunjavanja dokumentacije. No, trema je s vremenom nestala, a ona je bila sve sigurnija u sebe i svoj nastup. Novo iskustvo, novo znanje i svakako nova vještina za sve njih.