

Bemutatkoznak a Diákvállalkozások

1. rész

Bemutatkozik a
C.O.O.L!



Egy vállalkozás, aki életre kelti a nagy tányérait...

Circle of our lives - C.O.O.L

- De kik is ők?
- Honnan jött az ötlet és mi a céljuk?
- Mitől ilyen egyediek?

Mínderre választ kaphattok, ha elolvassátok a COOL képviselőjével készült interjúmat.



A kezdetek...

JAM: Faliórák? Mesélnél róla, hogy jött ez az ötlet?

COOL: A mi cégünk egy óra keretén belül indult, az elején a legnehezebb dolog az volt, hogy kitaláljuk mit is fogunk csinálni, mivel fogunk vállalkozni..

Aztán kitaláltuk a nagy ötletet: hasznosítsuk újra a nagy régi tányérait és csináljunk belőle egy új dolgot :)

J: Miért pont a nagy tányérait?

C: Az ötletünk alapja az újrahasznosítás volt, próbáltunk arra figyelni, hogy ezeket az órákat olyan tányérokból készítsük, amiket már tényleg nem használ senki. Ez egy ideig működött is, de egy idő után már boltban kellett vásároljuk, mert annyi megrendelés érkezett.



Név: C.O.O.L Zrt

Tevékenység: Faliórák készítése régi tányérokból

Székhely: Budapest, Alternatív Közgazdasági Gimnázium

Mentor: Kerényi Krisztina

Tagok száma: 10 fő

Eddigi eredmények:

2014 - Legjobb marketing díj,
AKG, Adventi Vásár

2014 - Legjobb diákvállalkozás,
JAM, Karácsonyi Vásár

Népszerűség: 150 like a facebookon

A termelésről...



„A tányérokat kézzel festjük és utána ki is sütjük”

J: *Megvolt az ötlet és már indult is a termelés?*

C: Miután beszereztük az anyagokat, el is kezdtük gyártani az órákat...kisebb nehézségeink akadtak, mert kiderült, hogy az órákat csak gyémántfúróval lehet átfúrni, így azt is be kellett szerezzük, meg természetesen vízálló festékre is szükség volt. Mivel azonban mindenkinek megvan a maga feladata, szerepe és beosztása, így mindent időben el lett intézve és be lett szerezve.

Ezután indult a tervezés, hogy milyen órákat is csináljunk, nehezen döntöttünk, végül abban egyeztünk meg, mindenki olyat készít, ami neki tetszik és majd meglátjuk mire van kereslet.

J: *Honnan merítitek az ötleteket?*

C: Gyakori szócickekől, (hány óra? Húzóra! :D) filmekből, zenékből...vagy ha egy lakberendező magazinban meglátunk valamit, megpróbáljuk megvalósítani mi is. Cégünk erősen pártolja a rendelést, így mindenki maga tervezheti meg a saját óráit, amit mi megpróbálunk megvalósítani.

És mi van a marketinggel?

J: *Hol hirdetik magatokat?*

C: Miután a munkálatok elindultak, igyekeztünk foglalkozni a cégünk marketingjével. **facebook** oldalt hoztunk létre, melyen keresztül mostanra már sok emberhez jutott el a hírünk.



A facebook oldalt követően létrejött az **instagram** oldalunk is, ahol szintén elég sok követőnk van már!

J: *A rendeléseket is ott veszik fel?*

C: Ott is, illetve van a cégnek saját email címe, ahova lehet jelezni a rendelési szándékot! Gondolkoztunk saját oldal létrehozásán is, de inkább a facebookot erősítjük, az a központunk!

J: *Látom elég sokat posztoltok, tesztetek fel képeket. Ez is gondolom része a marketingeteknek...*

C: Igen, igyekszünk minél érdekesebbek lenni, sok képet, bejegyzést feltenni! Interneten mindig nehezebb feltűnést kelteni, mint személyesen. A marketing elég fontos része a vállalkozásnak, valahogy ki kell tűnj a többiek közül, ezért is jött a felelősségvállalás ötlete....

Egy diákcég, aki segíteni szeretne...

J: Mit találtak ki?

C: Egy pesti gyermekotthonnak segítünk. Az egyik vállalkozási tag mesélt erről az otthonról, ő már dolgozott ott és mesélt a gyerekekről. Azt az ötletet adta, hogy akár segíthetnénk nekik, foglalkozhatnánk velük. A csapatnak nagyon tetszett az ötlet és el is kezdtük felvenni velük a kapcsolatot.

J: Hogyan segítetek nekik?

C: A gyermekotthonnak segítünk a tányérok által befolyt összeggel, de ez nem azt jelenti, hogy pénzt



Eddigi eredmények és célok :

J: Mi volt az eddigi legnagyobb sikereitek?

C: Nem tudom mi számít sikernek...az első vásárunk az Alternatív Közgazdasági Gimnázium Adventi vásárán volt, ide már 40 darab kész termékkel jelentünk meg. Nagyon sok terméket adtunk el illetve már voltak megrendeléseink, a nap végén pedig elnyertük a **Legjobb értékesítő** diákcégnek járó díjat.

Ezután sem pihenhattunk, hiszen egy hétre rá a

És, aki mindebben segít....

J: Végül a mentorotokról kérdeznék Titeket, miben segített titeket, mit tanultatok Tőle?

C: Mindent, de tényleg mindent ami szükséges. Kriszti nagyon tapasztalt és úgy érezzük a lehető legjobb módon terelget bennünket. Minden témában otthon van legyen szó marketingről, eladásról, termelésről vagy akár pénzügyről. Ha felmerül bennünk kérdés, nem a szánkba rágja a megoldást, hanem megpróbál rávezetni bennünket, amitől sikerélményünk van. **Szóval büszkék vagyunk, hogy Ő a mentorunk!**

adományozunk nekik, hanem pénzt gyűjtünk arra, hogy beszerezzük a megfelelő felszereléseket és kellékeket a gyerekeknek a foglalkozásokhoz.

A legújabb tervünk pedig az, hogy foglalkozásokat tartunk a gyermekotthon falain belül, amit már nagyon várunk!

J: Milyen foglalkozásokat tartanátok?

C: Ugye a cégünk tányérok varázsol át órákká, a gyerekekhez is tányérokat viszünk, amit utána kedvükre festhetnek ki, alakíthatnak át és ha készen vannak megkapják őket! Persze a kifűrást mi végezzük! :)

**„ Egy pesti
gyermekotthont is
támogatunk”**

Junior Achievement Magyarország által szervezett Karácsonyi Vásáron vehettünk részt a KÖKI Terminálban, ahonnan a **Legjobb diákvállalkozás** díjjal távozhattunk.

J: Mi a célotok?

C: Célunk, hogy minél tovább tudjunk működni, hiszen szeretjük ezt csinálni. Szeretnénk, hogy minél több ember „otthonába” eljussunk és, hogy valami nyomot hagyjunk az embereknek, hogy kitűnjünk a többi diákcég közül.

