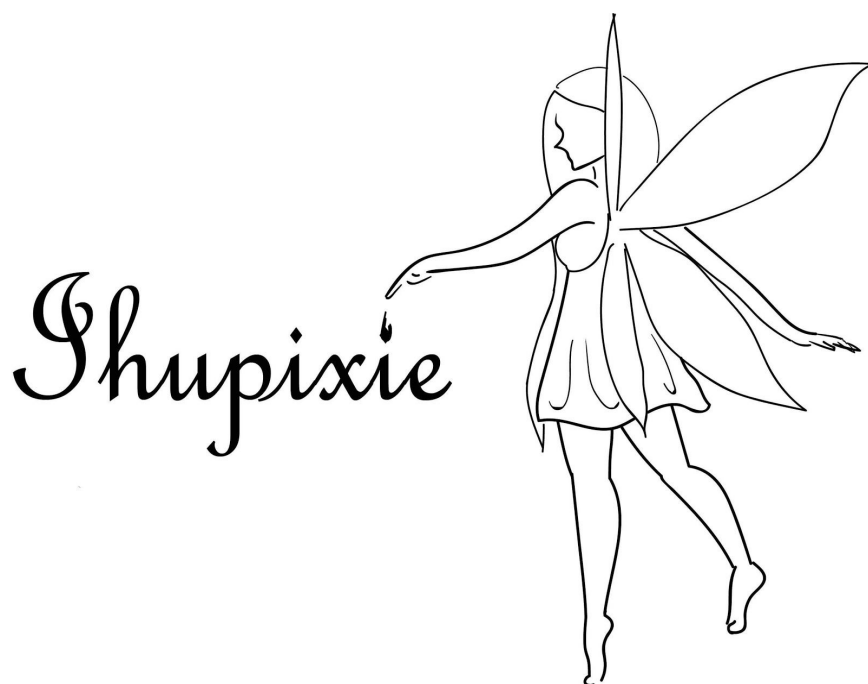


Põlva Gümnaasium

ÕF Ihupixie



**Aastaruanne**

Õpilasfirma liikmed:

**Katariina Kinnunen**

**Stella Katškan**

**Getter Lepp**

Juhendaja: **Kaia Tamm**

Mentor: **Maaja Toomet**

Põlva 2018/2

## SISUKORD

Üldandmed .....	2
Tekkelugu, eesmärgid .....	3
SWOT analüüs .....	4
Firma tegevus .....	5
Toode ja tootearendus, laadad .....	6
(Kahe toote) Võrdlus .....	7
Müügitöö kokkuvõte ja finantsaruanne...	9
Meeskonna isiklikud kogemused .....	10
Õpilasfirma tulevik .....	11
Tänuõnad .....	12

## Missioon

Meie missiooniks on tutvustada inimestele nahasõbralikke desodorante (deodorante) ehk keemiavaba koostisega alternatiivi, mis on sama tõhusa toimega, kui poeletil olevad tooted.

## Õpilasfirma nimi

Õpilasfirmale nime valides soovisime, et selles peegelduks meie toote õrnus ja hellus naha vastu. Õrnusele ja hellusele mõeldes, jõudsime haldjateni, siit ka nimi "ihuhaldjas" inglisekeelne variant "Ihupixie". See nimi sümboliseerib kõige paremini meid ja meie toodet tervikuna.

## Slogan

Slogan - *HELL SINU IHULE!* - sündis tulenevalt meie õpilasfirma nimest ja logost, mis rõhutavadki hellust ja õrnust naha vastu.

**Toote kirjeldus** ÕF Ihupixie toob inimesteni nahasõbralikud desodorandid,

mis on higi trotsivad ja nahka niisutava ning toitva toimega. Tootevalikus on nelja erineva aroomiga desodoranti: sidrunhein, lavendel, mänd ning magus apelsin. Meie kõigi toodete staariks e põhikoostisosaks on mesilasvaha, mis toimib desodorandis antibakteriaalsena, annab sellele loodusliku säilivuse ning tugevuse, samuti mängib põhirolli higi lõhna tõrjumises.



## Finantstulemuste kokkuvõte

Algkapital - 75€

Tulud - 1066.99€

Kulud - 366.25 €

Kasum - 625.74€

## Üldhinnang tegevusele

Hindame oma firma tegevust hindegaga "väga hea". Meie toode on olnud huvipakkuv, seda on ostetud palju ja kliendid on toote ja selle kvaliteediga rahule jäänud. Oleme rahul oma müügitööga ja finantstulemustega. Suutsime kõik endale seadnud eesmärgid kenasti täita. Kõik laadad, millest oleme osa võtnud, on osutunud edukaks. Värska rahvusvaheline ÕF laat "Üle piiri turundus" andis meile julgustava tõuke, mis andis meile tahtmist ka järgnevatel laatadel osaleda, müügitööd teha ning oma toodet reklaamida.

## **TEKKELUGU**

Meie õpilasfirma idee sai alguse nii poeriulitel seisvatest kosmeetilistest toodetest kui ka sotsiaalmeedias jutuks olnud soovidest, kasutada midagi poes pakutavate deodorantide asemel. Nimelt juba kaua olid meie peas keerelnud mõtted sellest, kui palju me ISE enda keha igapäevaselt deodorante kasutades mürgitame. Olime varem lugenud ka palju erinevaid teadusartikleid ja blogijate hinnanguid/arvamusi ilutoodete kohta, mida poes massiliselt müüakse. Nii tuligi meil mõte, et just praegu on suurepärane võimalus teha midagi, mis on tegelikult ka meile ja meie kehale hea. Kohe läksid mõtted deodorantidele, kuna just nende koostisosade nimekiri on tavaliselt täielik “keemiline õudusunenägu”. Sellest tulenevalt saimegi hakata tootma ise midagi puhast, tervisele ohutut ning lausa kasulikku. Uurides deodorantide kohta lähemalt erinevatest raamatutest avastasime, et deodoranti on vanasti nimetatud ka desodorandiks. Seda infokildu ei tahtnud me ainult endale

teadmiseks jätta. Otsustasime selle retro sõna võtta kasutusse oma toote nimetamiseks. Erilisus ju pidavat silma torkama.

## **EESMÄRGID**

ÕF Ihupixie eesmärk on teadvustada inimestele poes müüdavate deodorantide ja muude kosmeetiliste toodete kahjulikku mõju tervisele ning tutvustada neile palju puhtama ja kasulikuma koostisega alternatiivi oma nahale, mis on seejuures ka tõhusa toimega. Seadsime järgmised eesmärgid:

- luua praktiline, põnev ja samas täiesti naturaalne toode;
- harida inimesi- MUUTA INIMESTE MÕTTEMALLE!;
- koguda teadmisi;
- saada kogemusi;
- püsida kasumis;
- saada koostööpartnereid;
- müüa tooteid inimestele taskukohase hinnaga;
- pakkuda konkurentsi.

## SWOT ANALÜÜS

Alustades oma tegevusega, koostasime Swot analüüsi, see annab hea võimaluse üle vaadata oma toote ja firma tugevused ning ka nõrkused, pidada plaani tekkivate võimaluste üle ja arvestada ohtudega. Samuti pakub SWOT analüüsi koostamine abi ka oma toote täiustamisel. Järgnevalt ülevaade meie analüüsist:

Toetavad tegurid	Kahjustavad tegurid
<p><b>TUGEVUSED</b> (Sisemised)</p> <ul style="list-style-type: none"><li>● Inimestes aina kasvav huvi looduslike toodete vastu</li><li>● Toode valminud käsitööna</li><li>● Toode on nii naistele kui ka meestele</li><li>● Lai tootevalik</li></ul>	<p><b>NÕRKUSED</b> (Sisemised)</p> <ul style="list-style-type: none"><li>● Pole varasemat kogemust deodorantide valmistamisest</li><li>● Enamus koostisaineid peab tellima</li><li>● Toote säilivuse määramine</li><li>● Esmakordne firmaga tegelemine./Ärialaselt vähe kogemusi.</li></ul>
<p><b>VÕIMALUSED</b> (Välised)</p> <ul style="list-style-type: none"><li>● Saame laatadel käia</li><li>● Toodet ise disainida</li><li>● Uusi kontakte ja tutvusi leida</li><li>● Uusi koostööpartnereid leida</li><li>● Õppida koostööd</li><li>● Saab kogemusi</li><li>● Tootearendus</li></ul>	<p><b>OHUD</b> (Välised)</p> <ul style="list-style-type: none"><li>● Deodorantide valmistamiseks kuluvad koostisosad kallid.</li><li>● Loodustoodete konkurents liiga suur.</li><li>● Allergiad</li></ul>

## TOOTED JA TOOTEARENDEUS

Esimese asjana hakkasime otsima deodorantide valmistamise *retsepte*. Uurimise ja otsimise lõpuks hakkasime leitud retsepte katsetama. Pärast mitmeid katsetusi ja ebaõnnestumisi sündis mitmete retseptide koostöös meie oma isiklik retsept. Katsetades olid meil algsed kodus leiduvad koostisosad, edaspidi tellisime aga täpselt retsepti järgi vajaminevad koostisained ning tegime lisaks veel proovipartiisid, kuni jõudisime koostisainete parima tasakaaluni. Toote lõplikusse koostisesse kuuluvad mesilasvaha, magusmandliõli, kookosõli, sheavõi, aroruuttärklis, sooda ja looduslikud Eestis toodetud eeterlikud õlid.

Samal ajal tellisime interneti kaudu toorikud, kuhu hakata desodorante *pakendama*.

Pakendid on 45 ml. Pakendid on valgest plastikust, otsisime ka alternatiivseid ja loodussõbralikumaid pakendeid, kui ei leidnud sobivaid. Õnneks leidsime sellele probleemile

lahenduse. Pakume kliendile, kel on soov meie tooteid taas soetada, võimalust tagastada meile oma tühja desodorandi toorik, mille saame puhastada ning taastäita. Sel juhul saame kliendile müüa toote soodsama hinnaga. Nii saame anda ka plastikule uue elu.

Toorikutele peale soovisime kleepida *etiketid*, mille temaatika oleks seotud desodorandi aroomiga ja esindatud oleks ka meie toote staar- mesilasvaha. Õnneks oli meil olemas inimene, kes spetsiaalselt meie jaoks kujundas sobivad etiketid ja nii kogu õpilasfirma tegevuse lõpuni.



Esmalt tõime oma klientideni sidrunheina ja lavendli aroomiga desodorandid. Soovist laiendada oma turgu ja viia ka looduskosmeetikat meesteni otsustasime tuua letile ka ühe mahedama ja tagasihoidlikuma aroomiga desodorandi, selleks tegime väikese turu-uuringu, mille käigus küsisime just härrastelt millise lõhnaga deodorante nad igapäevaselt kasutaksid. Sellest tagasisidest sündis meil männi aroomiga desodorant, mis üllataval kombel leidis populaarsust ka naiste seas. Viimasena otsustasime pakkuda ka midagi magusat oma klientidele ning selles sündis magusa apelsini lõhnaline desodorant. Samuti tegime jõulueripakkumisena koostöös ÕF Tahpooniga “Tahporandi”, mis sisaldas ühte meie looduslikku desodoranti ja ühte ÕF Tahpooni tahket šampooni. Pakikese nimi tuleneb kahe tootenimetuse kokku sobitamisel, tahke šampoon + desodorant tuligi tahporant.

## VÕRDLU

Soovisime olla võimalikult infot omavad müüjad ja teada kauplustes pakutavate deodorantide koostisaineid, et võrrelda neid Ihupixie desodorandi koostisega. Soovisime analüüsida kauplustes müüdavate deodorantide lisandaineid, et osata selgitada klientidele meie desodorandi eeliseid ja looduslikku koostist. Selleks viisimegi läbi väikse uuringu. Järgnev tabel annab ülevaate koostisainetest.

IHUPIXIE DESODORNAT	POES MÜÜDAV DEODORANT
Mesilasvaha	Parabeenid
Sheavõi	Alumiinium
Kookosõli	Trikolsaan

Magusmandliõli	Propüleenglükool
Aroruttärklis	Lõhnaained
Sooda	-
Eeterlikud õlid: <ul style="list-style-type: none"> <li>● sidrunhein</li> <li>● lavendel</li> <li>● mänd</li> <li>● magus apelsin</li> </ul>	-

### Mida saame öelda ja järeldada?

Poes müüdav deodorant sisaldab järgmisi erinevaid koostisaineid. Nimetame need ja anname väikse selgituse alljärgnevalt:

- *Parabeenid* - sünteetilised säilitusained, mis satuvad meie organismi ja võivad põhjustada vähki;
- *Alumiinium* - aitab higipoore blokeerida ja higistamist takistada, kuid alumiiniumsoolad võivad koguneda rinnakudedesse ja vähki põhjustada;
- *Triklosaan*-kasutatakse ebaseeldiva lõhna blokeerimiseks, antibakteriaalse omaduse tõttu. Tungib organismi ja mõjutab kilpnäärme tegevust;
- *Propüleenglükool* - naftapõhine aine, annab deodorandile siidise konsistentsi, võib kahjustada närvisüsteemi, maksa ning südant;
- *Lõhnaained* - teatud lõhna saavutamiseks kasutatakse tihti erinevaid kemikaale, mille hulgas on aineid, mida seostatakse hormonaalhäirete, allergiatega.

Uskumatult palju on neis toodetes keemilisi KAHJULIKKE aineid. Kliendid ostavad ja kasutavad aastaid selliseid tooteid, teadmata, mida need sisaldavad. Meie püüdsime “avada” klientide silmi ja selgitada kõike seda.

### FIRMA TEGEVUS

Firma alustas tegevust oktoobris 2018. Meil oli olemas naiskond, oli idee ja algasid toodete tootmise katsetused. Meil olid retseptid. Meie esimeste toodete retseptide koguste väljaarvutamisel aitas meid keemiaõpetaja Maaja. Täpsed kogused on üliolulised, kui soovid saada kvaliteetset toodet. Me oleme tänulikud oma koolile, kes on lubanud kasutada tootmiseks kooli keemiaklassi, see tegi meie tootmiselu palju lihtsamaks. Me leppisime kokku sobiva aja ja alustasime. Avastasime, et ühe partii ehk umbes 7 desodorandi tootmiseks kulub aega keskeltläbi üks tund. Tootmise käigus oleme jaganud heldelt kingitusi,

just toote koguste kohapealt. Kui keskmine desodorant sisaldab 30g toorainet, siis nii mõnigi toode on saanud kingitusena natukene suurema koguse. Kõige suurem on ajakulu mesilasvahaga tegelemisel, sest vaha sulab aeglaselt. Oleme jõudnud oma üheksa-kuise tegutsemisaja jooksul käia seitsmel laadal ja müüa tooteid sotsiaalmeedia kaudu ning käest-kätte. Järgnev tabel annab ülevaate meie müügitulemustest.

<b>Laat/ müüdüd tooted tk</b>	<b>Sidrunhein</b>	<b>Lavendel</b>	<b>Mänd</b>	<b>Magus apelsin</b>	<b>Tahporant</b>
“Üle piiri turundus” Värskas	<b>8</b>	<b>7</b>	-	-	-
Põlva jõululaat	<b>12</b>	<b>8</b>	<b>8</b>	-	-
Pärnumaa jõulud	<b>13</b>	<b>8</b>	<b>10</b>	-	-
Põlva Gümnaasiumi jõululaat	<b>11</b>	<b>2</b>	<b>8</b>	-	-
Tartu ÕF jõululaat	<b>19</b>	<b>7</b>	<b>7</b>	-	<b>4</b>
Tallinna ÕF laat	<b>9</b>	<b>5</b>	<b>4</b>	<b>6</b>	-
Võru ÕF laat	<b>7</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	-
Käest kätte	<b>6</b>	<b>5</b>	<b>5</b>	<b>4</b>	-

Lisaks laatadele osalesime ka koolitusel „Esimesed sammud müügini”, kus saime väärt kogemust esimeseks eelseisvaks Värskas laadaks. Koolitusel valmis meie esimene esmane liftikõne, mille abil pidime kohalikele ettevõtjatele oma toodet tutvustama, kõik õilsa harjutamise nimel. Tänu sellele tegime ka oma firmas ajalugu ja müüsimise maha enda kaks esimest toodet, milleks olid sidrunheina ja lavendli desodorandid. Lisaks saime ka palju nippe, teadmisi ja tähelepanekuid, mida kõrva taha panna laadaks valmistumise kohta.

## **LAADAD**

Nii saimegi laatadeks valmistuma hakata. Esimeseks laadaks oli **Värskas Rahvusvaheline ÕF laat**. Laadaks tegime sidrunheina ja lavendli aroomiga desodorandid. Sidrunhein meeldib paljudele ning annab ka värskest, elujõudu. Lavendel on aga teine lõhn, mis on suure grupi inimeste lemmik. Lavendel omab väga head rahustavat toimet. Laadal tegime ka väikese **туруuringu** meesklientide seas. Uurisime neilt, millise lõhanaga deodoranti nemad oleksid nõus kasutama. Vastuseks saime isegi pärsi üksmeelselt “mänd”. Nii oligi meie neljal järgmise laadal esindatud lisaks sidrunheinale ja lavendlile ka mänd. Mändi ostsid ka paljud naised ja

osutus väga populaarseks tooteks. Järgmised kaks laata toimusid samal päeval, seetõttu jagunesime ära kahe laada vahel.

**Pärnu ÕF laadale** sõitsid kaks meie firma liiget. Kõige paremini sobiks laada kohta lause: „Algul ei saa vedama, pärast ei saa pidama”. Täpselt nii kulges meie laadapäev. Algus oli vaikne, kuid lõpus huvi toodete vastu suurenes. Kohtasime ka inimest, kes oli meie desodorandi soetanud Värsklaadalt ja oli nii rahul, et ostis veel lisaks. Oli ka inimesi, kes olid läbi sotsiaalmeedia meie tegemistest kuulnud.

**Põlva jõululaadale** jäi meie kolmas firma liige. Meie kodulinnas oli huvi toodete vastu suur, ostsid nii noored kui vanad. Sellel laadal läks müük kohe alguses lahti. Tooted kadusid kui soojad saiad. Toodete puuduse tõttu saime ka laadalt eraldi tellimusi.

**Põlva Gümnaasiumi laadal** tutvustasime enda tooteid meie kooli õpilastele ja õpetajatele. Näidati üles suurt huvi meie desodorantide vastu ja sooritasime ka korraliku müügi. Saime palju positiivset tagasisidet ja esmakordselt sooviti magusa apelsini aroomilist desodoranti, kuid kuna Tartu ÕF laad lähenes väga kiiresti, ei jõudnud me Tartu ÕF laadaks uut toodet veel toota.



**Tartu ÕF laadal** oli meil klientidele varuks eripakkumine. Nimelt otsustasime koostööd teha ÕF Tahpooniga, kes toodavad looduslike tahkeid šampoone. Koostööna valmisid temaatilised pakid vastavalt desodorandi ja šampooni lõhnale. Inimeste tagasiside oli positiivne. Palju osteti just kingitusteks, sest tooted oli valmis pakitud ja seetõttu mugav kuuse alla pista.

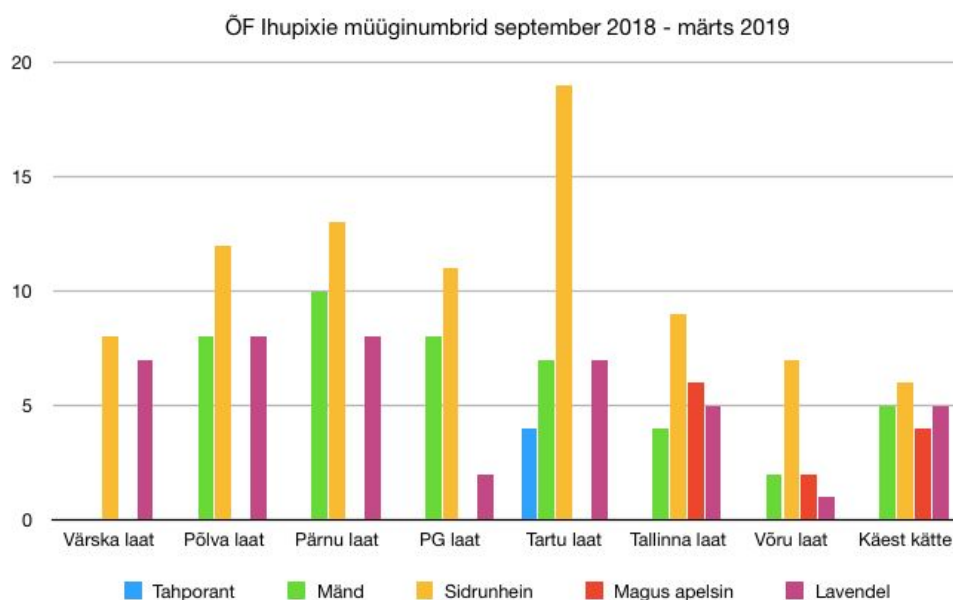
Meie viiendaks, **Eesti ÕF laadaks** valmis ka magusa apelsini aroomiga desodorant. Idee tuli meie tegutsemise algusest, mil tegime kõige esimesed katsetused olemasoleva magusa apelsini eeterliku õliga. Sellest ajast jäigi see lõhn meie südamesse ja tahtsime viimaseks tootearenduseks just seda aroomi. Inimeste tagasiside magusale apelsinile on väga meeldiv olnud.

Meie viimane, **Võru ÕF laad** läks üsna rahulikult. Huvi tunti kõigi nelja toote vastu. Inimestel tekkis lausa väike otsustusvõimetus desodorandi aroomi osas, sest lemmikuid oli mitu. Meie oleme aga iga kord väga meelitatud, kui inimesed on rahul toodete lõhna valikuga.



## MÜÜGITÖÖ KOKKUVÕTE

Kõige populaarsemaks lõhnaks läbi tegutsemisaja on osutunud sidrunheina lõhnaline desodorant. Nii mõnelgi laadal sai see sort kõige enne otsa. Me ei osanud, eriti alguses, ette aimata nõudluse suurust. Teiste sortide müük on olnud üpris ühtlane, kõikudes erinevatel laatadel. Meie desodorandid on kliente köitnud, eelkõige põhikoostisaine- meevaha- tõttu ja kindlasti kemikaalide puudumise tõttu! Kõige vähem populaarne oli üllataval kombel lavendli desodorant ning meilegi üllataval kombel läks rahvale väga peale männi desodorant, mida soetati rohkem, kui algselt arvasime. Kokkuvõtteks võime öelda, et oleme proovinud luua ja pakkuda midagi igale „maitse tüübile” ehk siis midagi maheda, värsket ja intensiivset lõhna armastajale.



Läbi kõikide laatade on sidrunheina aroomiga desodorant olnud vaieldamatult inimeste lemmik. Seda saame järeltada nii müüginumbreid kui ka klientide tagasisidet arvesse võttes. Mänd oli eriti populaarne pärnakate seas ja seda soetasid endale nii mehed kui naised. Magus apelsin meeldis aga väga tallinlastele, kus toodi välja aroomi mõnus magus lõhn. Lavendel koos oma iseäraliku lõhnaga on leidnud oma armastajad üles kõikidelt laatadelt.

Üldiselt olid inimesed meie tegevust toetavad. Nii mõnelgi laadal saime rääkida inimestega, kes just ongi suured loodustoodete fännid. Nemad soovitasid meil pakend keskkonnasõbralikumaks muuta. Selline soov oli ka alguses meil, kuid jäi sellel korral ära sobiva pakendi mitte leidmise tõttu. Üllatav oli see, et palju huvi tundsid desodorantide vastu eakamad inimesed, kes ostsid neid oma lastele ja lastelastele kingituseks.

## FINANTSARUANDED

### Kasumiaruanne (11.04.2019)

	eurod
<b>1. TULUD</b>	1066.99
<b>2. KULUD</b>	
2.1 Materjal, varustus	247.11
2.2 Muud kulud	119.14
<b>KULUD KOKKU</b>	366.25
<b>Aruandeperioodi kasum</b>	700.74

### Bilanss (11.04.2019)

<b>AKTIVA</b>		<b>PASSIVA</b>	
Raha	700.74€	Võlad	0,00€
Materjal ja varud	0,00 €	Aktiivkapital	75,00€
Põhivara	0,00 €	Kasum	625.74€
<b>KOKKU</b>	700.74€	<b>KOKKU</b>	700.74€

## MEESKONNALIHKMETE ISIKLIKUD KOGEMUSED

### Stella Katškan - tootmisjuht

Enne õpilasfirmasse kuulumist ei osanud ma ette kujutada, milline tööprotsess eelneb tegelikult ühele ettevõttele või firmale, et ta saaks jõuda oma toote või teenusega inimesteni. Sealhulgas, kui palju ettevalmistust ja tööd nõuab üheks laadaks valmistumine. Arvan, et õpilasfirma programmis osalemine on suurepärane võimalus valmistada end ette tulevikuks. Õpilasfirma on andnud mulle rohkesti kogemusi ja teadmisi, mida niisama koolipingis ei ole võimalik koguda. Sealhulgas ka (päris elu) õppetunde, milles edaspidi olla tähelepanelikum ja targem. Laatadel käimisega olen rohkelt saanud juurde julgust ja enesekindlust inimestega suhtlemiseks. Tiimitöö õpetas paremini üksteisega arvestamist ning oskust organiseerida. Rühma sisene meeldiv õhkkond ja üksteise julgustamine on andnud mulle nii mõnigi kord indu ja motivatsiooni edasi tegutseda, kui pole olnud just minu jaoks parim aeg. Seetõttu arvan, et just õige tiim ongi üks firma põhi alustalasid, tänu millele sünnivad parimad ideed ja otsused.

### **Getter Lepp - finantsjuht**

Ma teadsin kohe alguses, et tahan kuuluda õpilasfirmasse. See tundus minu jaoks palju huvitavam ning väljakutsuvam. Ja seda see oli. Kui me firmaga tegevust alustasime otsustasime, kes mille eest hoolt kannab. Mina otsustasin võtta enda peale raamatupidamise ja peagi tundsin, et olin justkui tundmatus kohas peadpidi vette hüpanud. Mul ei olnud selles vallas üldse kogemusi ega teadnud, kui raskeks see võib osutuda. Firma liikmete ja juhendaja abiga sain vähehaaval raamatupidamise selgeks.

Ma arvan, et see, mis meie firmal aitas olla edukas, oli meie meeskonna vaheline väga hea klapp. Me saime uskumatult hästi omavahel läbi, arvestasime üksteisega ja toetasime üksteist. Keegi ei teinud kunagi töid üksi, me olime alati üksteisele olemas. Ma olen sellel teekonnal väga palju uusi kogemusi saanud. Tänu laatadel käimistele olen rohkem julgem ja suudan esineda rahvahulga ees, rühmana töötades õppisin arvestama teiste soovide, arvamuste ja vajadustega ning minu ajaplaneerimisoskus sai kõvasti lihvi.

### **Katariina Kinnunen - firmajuht**

Õpilasfirma loomise mõte tuli minu jaoks viimasel hetkel. Nüüd sellele tagasi vaadates, oli see kindlasti üks paremaid otsuseid. Minu silmis on meie firma olnud igati edukas, mitte ainult müüginumbrite ja teenitud kasumi poolest, vaid ka firma sisekliima poolest. Ihupixie meeskonnatöö ja omavaheline suhtlus on olnud suurepärase ning usun, et just tänu meie heale koostööle oleme suutnud ületada kõik raskused, mis meile sel teekonnal vastu on tulnud. Olen õppinud rohkem teistele toetuma ning vastutust kandma. Kuna ärimaailm oli minu jaoks täiesti tundmatu, siis algselt kartsin firmajuhi rolli. Firma presidendiks olemine tekitas minus tunde, nagu vastutaksin kõigi firmaga seonduvate õnnestumiste ja ebaõnnestumiste eest. Kuid õnneks peagi mõistsin, et firma edukus ei seisne ainuisikus ega juhisis, vaid kollektiivis, mis moodustas meie firma puhul tugeva vundamendi. Hindan südamest Ihupixie kollektiivi ning võtan kõik õpilasfirma programmist õpitud kogemused ja oskused endaga tulevikku kaasa.

### **ÕPILASFIRMA TULEVIK**

Võtsime plaani paluda JA Eestilt pikendust, sest soovime suvekuudel osaleda Põlvamaal toimuval Intsikurmu festivalil 2.-3.august 2019 ja Ökofestivalil, mis toimub 18. augustil 2019. Mõlemad üritused on loodust ja looduslikku eluviisi tähtsaks pidavad ja propageerivad, seega lähevad need vaated kokku meie põhimõtetega. Pärast seda, augusti lõpus, lõpetame firmaga tegevuse.



Meie vapustav naiskond (vasakult): Stella, Getter ja Katariina.

### TÄNAME!

Suurimad tänud lähevad:

**Helina Inno**le, kelle käe läbi valmisid meie toodetele ilmekad etiketid.

**Rain Lepp**ale, kes toetas meid kohaliku, Põlvamaalt pärit mesilasvahaga.

Meie mentrolile, **Maaja Toomet**ile, kes aitas leida desodorandis õige keemilise tasakaalu ja andis meile loa kasutada kooli keemiaklassi, kus saime valmistada oma tooteid.

Oleme väga tänulikud ka meie juhendajale **Kaia Tamme**le, kes on oma laialdaste teadmistega meie tegevusele palju hoogu juurde andnud.

Aitäh ka:

**H&M**-le, kes toetas meid firma haldjalike särkidega.

**Nurme looduskosmeetikale**, kes toetas meid eeterlike õlide ostuga.

**Põlva Gümnaasiumile**, meie firma tegemiste toetamise eest.



**Põlva**  
Gümnaasium