

Viljandi Gümnaasium

La'Bio



Õpilasfirma La'Bio
TEGEVUSARUANNE

Liikmed: Inger Kaljula
Kaisa Allikoja
Annabel Nilisk

Juhendaja Külli Hiimäe-Metsar

Viljandi 2018/2019

ÕPILASFIRMA LA' BIO

SISUKORD

ÕPILASFIRMA LA' BIO	1
LA' BIO LOOMISLUGU	2
LAADAD	4
TURUNDUS	5
FINANTSTULEMUSED	7
ARENG	8
LA'BIO TULEVIK	9
KOKKUVÕTE	10
TÄNAME	10

Missioon

Meie õpilasfirma La'Bio missiooniks on pakkuda inimestele looduslikest komponentidest valmistatud huulepulki, mis muudavad huuled pehmeks ja toob esile loomuliku hoolitsetud ilu.

Toote kirjeldus

Meie toode, on looduslikust toorainest, säilitusainetest puhas, niisutava ja värskendava toimega ja aitab hoida huuled terved. **La'Bio huulepulgad valmivad käsitsi ning tegu pole masstootmisega, mis tagab toote värskuse ja kvaliteedi.** Toodame viit erinevat sorti: maasika (SweetEst), lavendli (LavEst), piparmündi (PlumpEst), kaneeli (WarmEst) ning lõhnatud (KissmEst). Samuti on need eristatavad pakendi välimuse järgi. Oleme selleks teinud viis erinevat klepsu, mis kajastaksid komponente.



Finantstulemused (31.03.2019)

Käive: 786.90€

Kulud: 572.97€

Kasum: 213.93€

Hinnang tegevusele

Alustasime oma firma loomisega juba möödunud kevadel, kus otsustasime oma õpilasfirma koosseisu. Sügisel sai meie eesmärgiks mõelda valmis toode, mida ei oleks liiga keeruline toota ning millega oleks meil endal piisavalt motivatsiooni, et aasta läbi tegeleda. Niisiis sündis idee toota hügieenilisi huulepulki. Praeguse seisuga oleme osalenud kuuel laadal, müünud **kokku 228 toodet** ning selle kõige tulemusena teeninud ka kasumit. Laadad on meile väga palju õpetanud: kuidas suhelda klientidega, samas ka sealsete kohtunikega, kes meid hindavad. Kuuendal laadal, mis toimus Viljandis Centrumi keskuses tunnustati meid **parima õpilasfirma tiitliga**, mis andis meile väga palju motivatsiooni ning jõudu tegemisteks kevadkuudel. Lisaks neile aspektidele oleme jõudnud nüüd enda unistuste tooteni läbi tootearenduste.

LA' BIO LOOMISLUGU

Firma algus

2018. aasta kevadel sai meil õpilasfirma koosseis selgeks, arvestasime sealjuures kõigi iseloomuomadustega ning omavahelise kooskõlaga. Sügisel hakkasime jagama omavahel rolle ning kuna Annabel on väga tugev matemaatikas ning mõistab meist kõigest kõige rohkem Exceli tabeleid, siis sai temast meie finantsjuht. Kaisa teab väga palju, kuidas jätta reklaamide ning muude postitustega head muljet, niisiis sai temast meie turundusjuht. Ingeri valisime endale firmajuhiks, sest tal on oskus asju näha tervikuna ning suuremas pildis ja samas suudab ta asju alati kontrolli all hoida. Kuna läbisime tootmiseks vastava koolituse, siis oleme me kõik ka tootmisjuhid.

Toote loomislugu

Kasutades ise igapäevaselt hügieenilisi huulepulki, oleme kursis nendes toodetes sisalduvate ainetega ja parimate võimalike omadustega. Kaubanduses müüdavates huulepulkades kasutatakse erinevaid säilitusaineid. Soovisime luua ise toote, kus kasutame võimalikult looduslike ja kohalikke tooraineid. Meie peamiseks eesmärgiks toote idee otsimise juures oli **lihtsus, vajalikkus ning samuti ka isiklik seos**. Kuna me kõik oleme firmas neiud ning huvitume nii kosmeetikast kui ka ärist, siis otsustasime need valdkonnad ühendada. Inger leidis, et tal kulub nii palju hügieenilisi huulepulki ja tulemust pole ning väikese analüüsi tulemusena avastas ta, et asi peitub poes müüdavate

huulepulkade keemilises koostises. Nimelt on enamus huulepulgad üles ehitatud süsteemile, kus ollakse pidevas vajaduses uue järele ning tekib nn surnud ring. Sealt saime idee pöörduda loodusliku alternatiivi poole ja mõningase otsimise järel avastasimegi koolituse, mis aitaks meil seda ideed realiseerida. Firma nime valikul kasutasime vana head õpilaste lemmikut Google Translate'i ning asusime erinevates keeltes sisestama sõna *huuled*. Lõpuks osutus valituks *La`Bio*, mis pärineb hispaania keelsest sõnast *labios*.

Toote valmimine ja omahind

Oma toodetes kasutame sheavõid, mis muudab huulepulga koostise pehmemaks, et oleks toodet lihtsam peale kanda; mesilasvaha, mis tekitab huultele kaitsva kihi; magusa mandli õli, mis muudab huulepulga konsistentsi kergesti pealekantavaks; kakaovõid, mis annab huulepulga peale kandmisel läikiva efekti ning vastavalt tootele lisame ka vajalikke maitseõlisid - piparmündi, maasika, kaneeli ja lavendli lõhnaga. Just eelmainitud maitseõlid muudavad meie tooted ainulaadseks ning eristatavateks. Toodete valmistamise aeg on küllaltki väike, algselt läks küll kauem, kuid nüüdseks suudame kahte toodet (toodame alati kahekaupa) toota umbes 15 minutiga. Esmalt tellime tooraine, mis jõuab meieni maksimaalselt 2 päevaga. Tootmise protsess algab erinevate koostisosade kaalumisega, sellele järgneb vesivannil komponentide kokkusulatamine ning siis toorikutesse valamine. Seejärel laseme

huulepulkadel veidi tahkuda ning kõige lõpuks lisame pulgale oma kleepsud ning toode ongi valmis.

Toodete pakendamiseks läheb vaja pulki ning tellides neid 20 tk kaupa tuleb ühe pulga hinnaks 0,43€. Sinna lisandub toorainete hind, mis tuleb 5 koostisosa puhul 0,14€. Pulga peale tuleb lisada veel kleeps, mille hind tuleb 0,16€. See annab ühe toote omahinnaks 0,73€. Ühes tootesordis ei kasuta me ühtegi maitseõli ja siis koosneb see toode 4 komponendist ning toote hinnaks on 0,72€. Oleme otsustanud tooteid müüa hinnaga 3,50€. Meie õpilasfirma tuluallikaks on toodete müümine.

Tootearendus

Kogu protsessi vältel oleme pidanud tegema mitmeid parandusi. Ühe paranduseni jõudsime juhuslikult, kui meil oli tarvis tellida mesilasvaha, kuid meie tarnijal seda polnud laos. Seetõttu pidime leidma uue tarnija ning pärast selle mesilasvaha kasutamist avastasime, et toode oli palju pehmem ning parema konsistentsiga, seega jäimegi antud tarnija juurde. Üheks suureks murekohaks on olnud meil kleepsud toodete peal. Nendega oli meil algselt probleem komponentide osas, nimelt kirjutasime oma vea tõttu valed kogused sinna ning seetõttu pidime need uuesti disainima. Teisalt ei olnud me rahul kvaliteediga, sest kiri jäi liiga udune ja väike. Lõpuks otsustasime lasta teha tasuliselt neid professionaalil ning tulemus oli kordades parem. **Siit saime ka õppetunni, et**

kvaliteet maksab ning selle nimel tasub kompromisse teha.



Kleepsude võrdlus (vasakul pool uuendus ning paremal vana kleeps)

La'Bio strateegia ja eesmärgid

Firmaga alustades seadsime endale eesmärgid, kuhu soovime jõuda. Esimeseks eesmärgiks oli luua toode, mis aitaks niisutada huuli ning oleks atraktiivse väljanägemisega. Seejärel seadsime sihiks endale võetud võlgade tagasimaksmise.

Siiani oleme endale seatud eesmärgid edukalt täitnud. Toode on muutunud kvaliteetsemaks, disain silmapaistvamaks.

Lähitulevikus soovime suurendada toodete müüki, et teenida rohkem kasumit, kuna tasuvuslävi on ületatud. Järgime ka edaspidi oma strateegiat - klientidega suheldes oleme avatud ning jälgime, et toote kvaliteet ning välimus meeldiks kliendile ning kutsuks teda ostma.

Swot analüüs

Tabel 1. Swot analüüs

Tugevused: Käsitöö, Tagastud kvaliteet; Läbitud vastav koolitus; Looduslik; Soodne hind	Nõrkused: Vähesed ärilised teadmised; Raske leida ühist aega tootmiseks
Võimalused: Müüa toodet kosmeetikapoodides; Laieneda teiste kosmeetikavaldkonna toodete tootmisele	Ohud: Konkurentide müügikampaaniad võivad ohustada käibe suurust; Inimesed ostavad tuntud firmade tooteid

La'Bio tugevuseks võib pidada seda, et oleme **tootmiskoolituse** läbinud ning oleme teadlikud, kuidas tootma peab. Me ei tee ka **masstoodangut** ning seeläbi saame jälgida, et tooted oleksid kvaliteetsed ning värsked ega riski kauba riknemisega. Meie tooted on looduslikud ning see on saamas tänapäeva maailmas üha suuremaks trendiks. Ka toodete taskukohast hinda võib pidada tugevuseks. Firma peamiseks nõrkuseks võib osutada meie kogenematus äri valdkonnas. Võimalustena näeme, et saame laieneda kosmeetika maastikul, nii toodete turu muutmiseks kui ka toodete valikuga. Ohtudeks on meil erinevad konkurendid oma pakkumiste ning olemasoleva tuntusega.

LAADAD

Meie esimeseks laadaks oli kooli jõululaat 07.12.2018. Valmistuma hakkasime päev

enne laada algust ning võtsime kaasa 40 toodet. See kogus oli algselt plaanitud kahe päeva peale, sest pidime juba järgmisel päeval osalema Tallinnas Viimsi laadal. Kooli laadal suutsime maha müüa 17 toodet ning kuna me tol hetkel arvasime, et Tallinnas suudame müüa veel edukamalt, tegime veel sama päeva õhtul juurde 80 toodet, et meil kindlasti toodetest puudu ei tuleks. Tõsiasi oli aga see, et meie teine laad, mis toimus 08.12.2018 Tallinnas Viimsis ei olnud nii edukas, kui me olime lootnud. Me suutsime maha müüa 28 toodet, mis on tagantjärele mõeldes väga hea tulemus, ning jagada ka hulgaliselt visiitkaarte. Saime harjutada inimeste juurde astumist ja oma toote pakkumist, mis oli alguses pisut hirmutav ning pidime välja mõtlema, kuidas teha ennast teiste firmade seas silmapaistvaks. Kogemus oli uudne ning päeva lõpuks olime kõik väsinud, aga uhked oma hirmude seljatamise üle.

Meie kolmandaks laadaks oli veel enne jõule Alavere jõululaat 16.12.2018, kus müüsimise maha 6 toodet, mis on väikse küla kohta hea tulemus.

Järgmiseks laadaks oli Tallinnas Kristiine keskuses toimuv üle-eestiline õpilasfirmade laad, mille jaoks valmistusime korralikult. Pidime välja mõtlema, kuidas kujundada boksi ning tuua laua peal välja oma tooted. Jõudsime rühmas ühisele arvamusele boksi kujunduse osas. Väikeseks vaidluseks läks laua kaunistamise osas, aga suutsime siiski sõbralikult lahkarvamused seljatada ning luua kõigile sobiva laua ja boksi.

Olime oma toodetega väljas ka enda kooli karjäärpäeval, kus saime teha veel mõned head tehingud juba tuttavate nägudega kui ka täiesti uute klientidega. Müüsimise 5 toodet ning tegime hulgaliselt reklaamitööd nii õpetajate kui ka õpilaste seas.

Kuuendaks laadaks oli Viljandi Centrumis 30.03.2019 toimuv laad, kus müüsimise maha **rekordarvu tooteid - 31**. Saime ka **parima õpilasfirma tiitli**, mis andis kindlasti indu ja motivatsiooni juurde lõpuni pingutamiseks.

Plaanime veel osaleda Viljandis toimuvatel hansapäevadel ning ehk leiame veel jooksvalt laatu, kust saame osa võtta.

LAAT	MÜÜK EUR	TOODETE KOGUS(tk)
Kooli laad	59,50	17
Viimsi laad	96,50	28
Alavere laad	21,00	6
Tallinna laad	50,50	15
Karjäärpäev	17,50	5
Viljandi laad	102,00	31



(Tallinnas Kristiine keskus õpilasfirmade laadal. Liikmed vasakult: Inger Kaljula, Annabel Nilisk, Kaisa Allikoja)

TURUNDUS

Konkurendid

Meie suurimateks konkurentideks on huulepulki tootvad suurfirmad. Nende eelisteks on tuntus ja pikaajaline tegevus, mis on võitnud klientide usalduse. Konkurentidel on ka tootmise eelis. Neil on masinad, mis lihtsustavad ja kiirendavad uue toote valmimist. Suurfirmadel on ka tihti pikaajalised koostööpartnerid, mis aitavad tootel kiiremini kliendini jõuda.

Tabel 2. Konkurendid

Meie	Konkurendid
Toode valmib käsitööna. Ei sisalda säilitusaineid. Meie firma ei tegele masstootmisega. Oleme paindlikud ja kliendikesksed. Suhtleme kliendiga personaalselt. Saame operatiivselt teha toote muudatusi.	Kindlad koostööpartnerid. Pikaajaline tegevus. Firma tuntus. Erinevad maksetingimused. Kindlad müügikohad ja leviv reklaam. Paremad tehnoloogilised lahendused.

Suurfirmadel on juba turul pikaajaline kogemus, kuid meie alles avastame ja katsetame ning loome uusi võimalusi. Tänu sellele, et oleme me klientidega vahetus ja pidevas suhtluses saame toodet kiiresti paremaks muuta vastavalt kliendi soovidele.

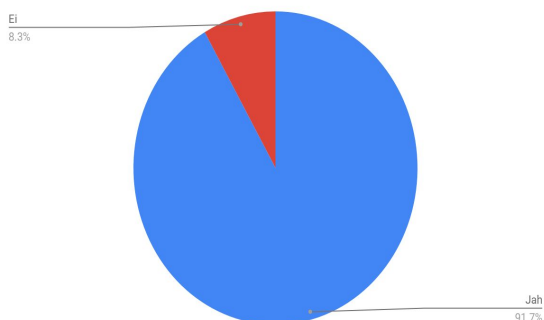
Lisaks kontrollime ja hoiame kõrget taset iga üksiku huulepulga valmistamisel.

Sihtgrupp

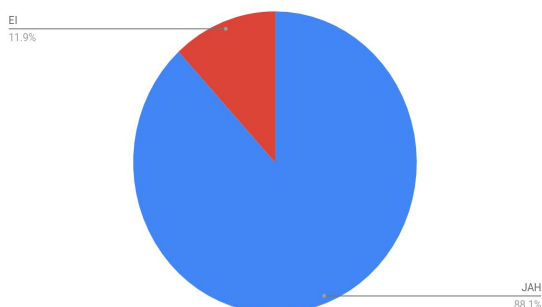
Meie toodete sihtgrupiks on kõik inimesed, kes kasutavad huulepulka ja hoolivad enda huultest.

Meie tooteid ostavad nii mehed kui ka naised igas vanuses. Läbitud kogemuste põhjal võime öelda, et huulepulki eelistavad osta rohkem naised, kuid leidub ka mehi, kes pööravad oma huultele rohkem tähelepanu. Tegime ka turu-uuringu, kus küsitlusele vastas 278 inimest ja selgus, et 91,7% küsitletutest kasutavad hügieenilist huulepulka ning 45,7% kasutavad seda lausa igapäevaselt. Soovisime veel ka teada, kui paljud on kursis oma huulepulgas sisalduvate ainetega ning 79,9% küsitlusele vastanud inimestest, polnud teadlikud oma huulepulga koostisest. Uurisime veel inimestelt palju võiks olla toote maksumus ning kas üldse ollakse nõus meie tooteid ostma. Hind jäi 3-4€ juurde ning 88,1% vastanutest olid meie toodete soetamisest huvitatud.

Kas kasutate hügieenilist huulepulka?



Kas olete huvitatud meie toodete soetamisest?



Müük

Meie toodete müük on toimunud õpilasfirmadele mõeldud laatadel, interneti vahendusel ning oma tutvusringkondades.

Oleme osalenud kokku **6 laadal**. Kaks neist on toimunud Tallinnas, 1 Alaveres ning 3 Viljandis. Laatadel on müük läinud hästi, oleme ületanud enda ootused ning teeninud kasumit. Laatadel osalemine on õpetanud meile, kuidas oma toodet paremini esitleda ning klientidega julgemalt suhelda.

Kõige paremini on siiani läinud Viljandimaa I õpilas-, mini- ja miniminifirmade laadal, mis toimus 30.03.2019. Sellel laadal müüisime kõige rohkem tooteid ning võitsime Viljandimaa parima õpilasfirma tiitli.

Lisaks sellele toimub meie toodete müük ka sotsiaalmeedias. La'Bio toodetega saab tutvuda Facebookis ning Instagramis. Lisaks Facebookile ja Instagramile saab meiega suhelda ka Gmaili vahendusel.

Reklaam

Reklaamimine ja turundustegevus toimub peamiselt Facebooki ja Instagrami vahendusel. Facebookis ning Instagramis on üleval meie toodete valik ning samuti hoiame nende vahendusel kursis oma kliente, kui oleme osalemas tulevastel laatadel.

Internet annab meile võimaluse oma klientidega lihtsamalt ja kiiremini suhelda.

Oleme korraldanud ka sõbrapäeva loosi, et end rohkem reklaamida ning anda tagasi midagi meie toetavatele klientidele. Enda reklaamimiseks oleme ühendust võtnud erinevate blogijatega. Saatsime kümnele sotsiaalmeedia mõjutajale meie toodete tutvustuse ja koostööpakkumise. Nendest kaks võttis meiega ühendust. Koostööni jõudsime ainult ühega. Teine blogija kiitis meie tooted heaks, kuid tal olid välja kujunenud juba kindlad koostööpartnerid.

Lähitulevikus soovime jätkata sama joont. Oleme edasi aktiivsed Facebookis ja Instagramis.

FINANTSTULEMUSED

Õpilasfirma La'Bio otsustas tegevusperioodi alguses, et müüb osanikele kokku 45 euro eest aktsiaid, et saada tegevuseks vajalik algkapital. Õpilasfirmal on kolm liiget, igapähele 15 euro väärtuses lihtaktsiaid. Õpilasfirma lõpetamisel 10.06.2019.aastal, ostetakse osanikelt aktsiaid tagasi ja kasumist makstakse välja dividendid.

Tootmine ja müümine toimub aktiivselt tegevusperioodi lõpuni.

Tegevusperioodi lõppedes koostatakse likvideerimisaruanne.

Vastavalt kasumiaruande ja bilansi andmetele tasutakse kõik võlad, arvutatakse ja makstakse välja töötasu, tehakse otsus dividendide suuruse kohta ja makstakse välja. Likvideerimise järgselt õpilasfirmal ei ole ühtki vara ega kohustust.

Ajavahemikul 19.09.2018-31.03.2019 on olnud müügikäive 786,9 eurot ja oleme tootnud **314** toodet. Vajalike toorainete ostmisele oleme kulutanud 381.69eurot, turunduskuludele 33.36 eurot ning palgakulusid on meil olnud 157.92euro ulatuses. Kui lahutada tuludest maha kulud saame **puhaskasumiks 213,93€**.

**Tabel 3. Kasumiaruanne EUR
(19.09.2018-31.03.2019)**

TULUD	786,9
KULUD:	
Palk, töötasu	157,92
Tootmiskulud	381,69
Turundus	33,36
KULUD KOKKU	572,97
Aruandeperioodi kasum	213,93

31.03.2019. aasta seisuga on bilansitabeli aktiva poolel 258,93 eurot, mis tuleb pearaamatu kassasaldost. Materjali, varusid ja põhivara on 0 euro eest. Bilansitabeli passiva poolel on aktsiakapitali 45 euro väärtuses ning aruandeperioodi jooksul saadud kasum

213,93 eurot. Kokku on passiva poole peal 258,93 eurot. Seega bilanss on tasakaalus ehk raamatupidamine täpne.

**Tabel 4. Bilanss EUR
(19.09.2018-31.03.2019)**

AKTIV A		PASSIV A	
Raha	258,93	Võlad	0
Materjal ja varud	0	Aksia-kapital	45
Põhivara	0	Kasum	213,93
KOKKU	258,93	KOKKU	258,93

ARENG

Õpilasfirma programm on olnud heaks sissejuhatuseks ettevõtlusega tegelemiseks tulevikus. Oleme saanud tunda edu ning läbikukkumist ning mõistame nüüd paremini äride olemust ning selle taga peituvat töö rohkust.

Areng on toimunud meiega pidevalt ning peale igat laata oleme järgmiseks rohkem valmis ja teadlikumad, mida teha teisiti. Oleme kõik arendanud oma suhtlust võõraste inimestega ning oleme õppinud eirama oma hirme ja olema enesekindlamad. Oskame end paremini väljendada ning vastata oma toote kohta käivatele küsimustele, kuna oleme olnud algusest peale protsessi juures ning teame täpselt, kuidas ning mida oleme teinud.

Toote poole pealt on areng olnud imeline. Kui võrrelda oma esimest toodet viimasega, oleme muutnud toote sisu paremaks ja välimust ilusamaks. Iga

laadaga muutume oma toote suhtes enesekindlamaks, sest oleme suutnud teha mitmeid asju paremini ning see kajastub kindlasti ka meie müüginumbrites. Areng on toimunud ka meeskonnatöös. Kui alguses oli ikka veidi enda tahte peale surumist ning teiste liikmetega vaidlusesse sattumist, siis nüüd on jäänud seda tunduvalt vähemaks, sest suudame rääkida rahulikult, põhjendada igaüks oma argumente ning jõuda ühisele otsusele kellelegi liiga tegemata.

Õpilasfirma programm on arendanud palju meeskonnatööoskust ning võimet näha enda loodud asju ka kriitilise pilgu läbi, et tulemust parandada.

Individuaalne areng

Annabel Nilisk

Luues õpilasfirma kahe hea sõbraga oli alguses kindlasti suur hirm, et tuleb palju laharvamusi ning võivad tekkida tülid erinevatest vaatenurkadest. Õnneks oleme seni suutnud kõik küsimused lahendada mõistlikult ning jäänud siiski sõpradeks. Õpilasfirma loomine on andnud mulle juurde kindlasti palju rohkem julgust ning pealehakkamist. Samuti oskan end nüüd paremini väljendada nii suuliselt kui ka kirjalikult. Palju olen õppinud ka meeskonnas töötamise plusse, sest olen iseloomult pigem inimene, kes armastab üksi töötada ja usaldada ainult ennast. Meeskonnas töötamine paneb õlule suure vastutuse ning soovi teisi mitte alt vedada, seega olen õppinud ka inimestega rohkem arvestama ning kuulama teiste arvamusi.

Kaisa Allikoja

Õpilasfirmaga tegelemine on õpetanud mulle olema rohkem empaatiavõimeline. Tehes õpilasfirmat kahe hea sõbrannaga, olen õppinud kui oluline on koostöö. Kõigil kolmel on enda arvamus ja seisukoht, kuid alati oleme läbi ühiste arutelude jõudnud meie jaoks parimate lahendusteni. Kui algul tundus kõik väga vastutusrikas, siis üksteisele toetudes oleme õppinud protsessi nautima.

Olen õppinud enda aega planeerima ja julgen olla inimestega avatum.

Inger Kaljula

Minu suurimaks hirmuks oli sõpruse purunemine lahkkelide tõttu, kuid siiani meil neid väga pole olnud ning oleme jätkuvalt head sõbrad. Samuti kartsin ka läbikukkumist, kuid firma on väga edukas ja teenib isegi kasumit. Ma ei ole väga suur rühmatööde austaja, sest minu kogemuste põhjal need ei toimi, kuid õpilasfirmat tehes sain aru, et tegelikult sõltub see suuresti inimestest, kellega seda teed. Ma olen väga rahul, et olen koos Kaisa ja Annabeliga.

Minu suhtlemisoskused on samuti väga palju arenenud ning ma tunnen end julgelt võõrastega suheldes.

Raskused ja õnnestumised

Suurimateks raskusteks firma loomisel oli kleepsude tegemine. Esimeste toote partiide valmistamise järgselt pidime kujundama uuesti kleepsud, sest meie kogused tellitud kleepsudel olid valed ning teksti välimus jättis ka soovida.

Kujundus ise oli ilus, kuid programm, milles kleepse kujundasime jättis välja printimisel halvasti loetava ning häguse teksti. Selleks, et seda edaspidi vältida otsisime abi professionaalsetelt kujundajatelt ning saime tänu õigetele inimestele ja programmidele soovitud tulemuse. Kasutasime Külli Tedre-Gavrilovi abi, kes kujundas meile praegused kleepsud programmis Zip. Kõige suuremaks õnnestumiseks võib pidada meie toodete varieeruvust ning tööjaotust omavahel. Oleme suutnud leida just selle, millega igapäevast meist kõige paremini hakkama saab nii toodete valmistamisel kui ka firma juhtimises. Usaldame üksteise tugevaid külgi ning toetame seal, kus oleme nõrgemad. Näiteks toodete valmistamisel on igapäev kindel ülesanne ning kui keegi püüab meist tegeleda kellegi teise ülesandega, siis tihtipeale tekib sellest segadus ning tuleb tehtud viga parandada.

LA'BIO TULEVIK

Oktoobris loodud õpilasfirma on olnud seni edukas. Oleme maha müünud rohkem tooteid, kui oleksime osanud alguses arvata ning olnud aktiivsed ka müügitöös nii laatadel kui ka oma tutvusringkondades.

Sellest, mis saab edasi näitab juunikuu, kuid praegu oleme meeskonnaliikmetega arvamusel, et lõpetame oma tegevuse, sest kõigil on oma nägemus, kuidas peaks edasi liikuma ja me ei näe võimalust ühist uut firmat kavandada.

KOKKUVÕTE

2018. aasta sügisel otsustasime luua õpilasfirma La'Bio Junior Achievement programmi raames. Otsustasime tootma hakata looduslikke huulepulki. Tooted osutusid laatadel ja sotsiaalmeedias väga menukaks ning oleme perioodi jooksul saanud väga palju positiivset tagasisidet, mis aitas meie tegevusele palju kaasa: olime motiveeritud ja püüdsime oma tooteid arendada ning tegevusi veelgi paremini korraldada.

Oleme osalenud 6 laadal, saanud müügitulu, töötasu ja töötame hetkel kasumiga.

Meist on kirjutatud Viljandi

Gümnaasiumi ajalehes InterNos

<https://internosweb.wordpress.com/2018/12/>

/

ja kolmel korral ajalehes Sakala

<https://sakala.postimees.ee/6478581/gumnasistid-kauplevad-huulepulkade-ja-soodavate-pusledega;>

<https://sakala.postimees.ee/6518079/viljandi-gumnaasium-ja-suure-jaani-kool-osalevad-tallinnas-opilasfirmade-laadal;>

<https://sakala.postimees.ee/6559081/opilasfirmad-naitasid-end-uheskoos-laadal-esimest-korda>

30.03.2019 saime ka I-sel Viljandimaa õpilasfirmade laadal parima õpilasfirma tiitli, mis oli meile suureks rõõmuks. Kõik see on motiveerinud meid töötama üha paremini ning tunneme, et oleme saanud kogemusi ja teadmisi väiketootmise ja ettevõtte alustamise, töös hoidmise, meeskonnasuhete ja erinevate riskide kohta.



(Viljandimaa I õpilasfirma laadal Kaisa Allikoja auhinda vastu võtmas)

TÄNAME

- Juhendaja Külli Hiimäe-Metsar

