

SA Innovatsioonikeskus INNOKAS

Läänemaa Ühisgümnaasium



Õpilasfirma tegevusaruanne

Juhendaja: Angela Leppik

Mentor: Indrek Kask

Haapsalu  
2019

## Sisukord

Äriidee.....	3
Firma loomislugu .....	3
Firma nimi.....	3
Õpilasfirma liikmeskonna kirjeldus .....	3
Tootmine .....	4
Turundamine .....	5
Laadad .....	5
Teine poolaasta.....	6
Meeskonna areng.....	6
Firma liikmete isiklik areng .....	7
Swot analüüs .....	8
Tegevuskava.....	9
Kasumiaruanne.....	10
Bilanss .....	10
Innovatsioon.....	11
Tulevikuplaanid.....	11

## Missioon

Me soovime, et inimesed ei unustaks oma taimi kasta ja pakume sellele innovaatilist lahendust. Toodet, mis on kaks vajalikku ning praktilist asja ühes – kell ja lillepott. Lillepotti kellana kasutades ja seda iga päev vaadates märkad tihedamini oma taimi ning selle seisukorda.

## Toote kirjeldus

Toodame käsitööna valminud puidust lillepotte, mille ühel küljel on kell.

Toode seob inimeste elus kaks olulist asja – looduse ja aja. Kellaga taimepott lahendab probleemi, et inimesed unustavad oma taimi kasta. Sobib hästi nii koju, kööki näiteks maitsetaimede kasvatamiseks, kui ka

kontorisse roheluse loomiseks. Poti sees on plastmasskarp, mis kaitseb puitu ja kellamehhanismi kastmisvee eest. Algselt oli meil üks toote disain, kuid tänaseks on meil neid koguni viis.



## Finantstulemuste lühikokkuvõte

Algkapital: 80€

Aksia nimiväärtus: 20€

Käive: 564€

Kulud kokku: 385.95€

Kasum: 178.05€

Tasuvus: 31.6%

## Üldhinnang õpilasfirma tegevusele

Oleme ettevõtlikud noored, kes tahavad luua midagi uut ja innovaatilist. Meeskonna töö osas on meie tiimi liikmed alati olnud abivalmid ja üksteise vastu ausad ning seetõttu oleme saanud kõikidest probleemidest jagu. On olnud nii tõuse kui mõõnasid, kuid tänu nendele oleme jõudnud sinnamaani, kus praegu oleme. Meil on hea meel tõdeda, et õppeaasta alguses rajatud eesmärgid on saavutatud. Oleme enda idee ellu viinud, toonud turule täiesti uue toote ning saanud juurde palju erinevaid kogemusi ettevõtluse alal. Oleme viinud esimesed tooted müüki kodulinna lillepoodi.

## Äriidee

Meie tooteks on kaks ühes – lillepott ja kell. See on innovaatiline ja praktiline lahendus taimede kasvatamiseks. Toode lahendab probleemi, et inimesed kipuvad unustama oma taime kasta. Lillepotti kellana kasutades pööraksid inimesed tähelepanu ka taimele. Lillepott on valmistatud puidutööstuse ülejääkidest. Toode sobib ideaalselt kööki maitsetaimede kasvatamiseks ning koju või kontorisse roheluse lisamiseks. Samuti võib seda kasutada enda soovi kohaselt ka muudel otstarvetel, näiteks pliiatsitopsiks kirjutuslaual. Kellapott aitab kokku hoida ruumi ning on samas ka lihtne ja dekoratiivne ese Sinu lauale või riulile.

## Firma loomisloogu

Meie õpilasfirma teekond algas septembris õpilasfirmade festivalilt Hakkaton, kus genereerimise ideid, kuulasime inspireerivaid loenguid, meile õpetati kuidas teha finantsplaneeringut ja turu-uuringut ning tegime mitu pikka päeva kuni hiliste öötundideni mõttetööd. Hakkatoni lõpus pidi festivali jooksul välja mõeldud toodete ideid tutvustama žüriile, kes hiljem valis välja parimad. Marlene, kes oli festivali jooksul valitud tulevase firma juhiks, kaitses taimekella ideed žürii ees ning sellega teenisime me žürii poolt tunnustuse ning võitsime 100 eurot stardiraha õpilasfirma alustamiseks.

## Firma nimi

Meie firma nimi on TaimTime, mis koosneb kahest sõnast. Esimene on eesti keeles taim ning teine tähendab inglise keeles aega. Idee tuligi sellest, et hääldades sõna *time*, kõlab see nagu eestikeelne sõna taim ning meie toode kajastabki neid kahte asja – aega ja taime.

## Õpilasfirma liikmeskonna kirjeldus

### Marlene: firmajuht

Olen inimene, kes tegeleb väga paljude erinevate asjadega ja võtab alati vastu uusi huvitavaid väljakutseid, nende hulgas ka õpilasfirma tegemine. Minu suurimaks kireks on kunst ning igasugune käeline tegevus. Olen lõpetanud Haapsalu Kunstikooli, osalenud erinevates kunstistuudiotēs ja projektides ning võtnud osa konkurssidest. Tantsin kuuendat aastat T-studio tantsustuudios. Minu huvialade hulka kuuluvad lisaks sellele veel näiteks lugemine, fotograafia, koorilaul, rahvatants ja palju muud.

Arvan, et mind valiti õpilasfirma juhiks sellepärast, et olen aktiivne, kohusetundlik, julgen publiku ees esineda ning olen hea asjade korraldamises.

Minu hobid väljenduvad ka õpilasfirma töös. Tavaliselt teen väiksemad detailid toote disainides mina, samuti disainisin firma logo ning tegin toodetest fotod.

### **Liisi: finantsjuht**

Olen 17-aastane, terve oma elu olen tohutult loomi armastanud, eriti koeri ja hobuseid, loomulikult on nad ka meie perekonnas esindatud. Ratsutamisega olen tegelenud 9 aastat. Samuti armastan ma muusikat, 2018. aastal lõpetasin muusikakooli viiuli erialal.

Õpilasfirmas on minu ülesandeks hoida firma rahaasjad korras, lisaks sellele olen ka tootja rollis, nagu me kõik. Arvan, et kõige raskemateks kohtadeks firmas on olnud ühise aja leidmine, sellega oli meil alati muresid. Toredaimaks oli Hakkaton, kus ka TaimTime oma esimesed sammud tegi.

### **Merilyn: turundusjuht**

Olen 17-aastane noor, kes huvitub suhteliselt paljudest, erinevatest asjadest. Nende 17 aasta jooksul olen tegelenud väga erinevate hobidega, alustades kergejõustikuga ja lõpetades laulmisega. Hetkel tegelen ma võrkpalli, laulmise, rahvatantsu ja motokrossiga, samuti meeldib mulle fotograafia ja joonistamine.

Õpilasfirmas on minu ülesandeks hoida silm peal meie facebooki ja instagrami lehel ning teha sinna postitusi. Lisaks tegelen ka toodete tootmise ja müügitööga.

### **Anita: tootmisjuht**

Olen väiksest peale tegelenud erinevate hobidega. Praegu käin ratsutamas juba üheksandat aastat ja tantsimisega olen seotud viis aastat. Minu jaoks on väga oluline grupitöö ja usaldus. Kuna hobid võtavad väga palju vaba aega, siis on olnud raskusi aja planeerimisega. Aga olen teinud kompromisse ja saanud õpilasfirma jaoks aega täpselt nii palju kui vaja.

Minu põhiülesanneteks on olnud materjalide hankimine, koostööpartneritega suhtlemine ja valmistoodangu eest vastutamine. Ma olen loomult korralik ja mulle ei meeldi asju pooleli jätta, seega arvan, et tootmisjuhi roll sobib mulle hästi.



*Viimsi laadal. Vasakult: Marlene, Anita, Merilyn ja Liisi*

## **Tootmine**

Peale Hakkatoni käisime Innokas, registreerisime firma ja tegime alguses valmis prototüübi, milline meie toode umbes välja nägema peaks, ning mõtlesime erinevaid disaine ja võimalusi. Siis hakkasime läbi käima poode ja otsima tutvuste kaudu kohti, kust saaksime materjali. See osutus arvatust keerulisemaks. Mitte üheski Haapsalu poes polnud meile sobivaid plastmasskarpe,

mis taimepoti sisse käiksid. Lõpuks, peale pikka suhtlemist ja asjaajamist, saime karbid tellida läbi Koduekstra. Lihtsamini läks puiduga – kui olime enda ideed tutvustanud Helland Baltic OÜ juhatajale, oli ta nõus meile mõõtude järgi vineerist vajalikud detailid tegema. Samuti ei leidnud me kuskilt kellamehhanisme, mis oleksid meie vineeri jaoks piisavalt pika keermega. Selleks mõtlesime me isegi puitkarpidele uue lahenduse – süvendi, et mehhanism sobituks. Pikemad kellamehhanismid tellisime Oomipoest, ning siis leidsime ka sobivamad ja lühemad mehhanismid, mille tellisime välismaalt. Lisaks pidime ostma veel liimi, takunööri, peitsi ja muud tootmiseks vajalikku. Novembris, kui materjal oli olemas, hakkasime tihti peale kooli kokku saama ja tootma. Kogu tootmine toimus Marlene'i kodus. Vahepeal oli probleemiks ebavõrdne tööjaotus, kuid proovisime seda kompromisse leides parandada. Lahendasime olukorra, leides ühise vaba aja.

## **Turundamine**

Novembris tegime endale ka Instagrami ja Facebooki, et enda toodet turundada. Marlene disainis firmale logo, visiitkaardid ja reklaamlehed ning samuti lasime trükkida kleepsud, et meie tootel ikka firma nimi peal oleks. Tooteid pakendame jõupaberist kottidesse, millel on samuti firma logo ja sotsiaameedia andmetega kleeps peal.

Meie tooteid saab osta ja tellida:

E-post: [taimtime4@gmail.com](mailto:taimtime4@gmail.com)

Facebook: Õpilafirma TaimTime

Instagram: @taimtime

Erika lillekunsti lillepood

## **Laadad**

Me olime juba registreeritud Rapla õpilafirmade laadale, aga mõtlesime, et võiksime osaleda nii paljudel laatadel kui võimalik. Novembri lõpus otsima hakates oli kõikidel detsembrikuus toimuvatele laatadele registreerimine juba lõppenud, kuid saatsime sellele vaatamata paljudele laatadele üle Eesti kirja registreerimissooviga. Jaatava vastuse saime ainult 8. detsembril toimuvalt Viimsi õpilafirmade laadalt, kuhu me juba paari nädala pärast sõitsime.

### **Viimsi laat**

Esimene laadakogemus oli kindlasti huvitav ja õpetlik. Vaatamata sellele, et inimesi liikus väikeses kaubanduskeskuses üpris vähe, jäid paljud meie leti ees seisma ja tooteid uudistama. Saime positiivset tagasisidet ja müüsimme kaks toodet ning võisime päevaga rahule jääda.

### **Rannarootsi keskuse laat**

Viimsi laadast järgmisel nädalavahetusel osalesime Rannarootsi keskuse jõululaadal, mis oli meie kõige edukam laat üldse, tõenäoliselt just sellepärast, et ostma olid tulnud paljud meie tuttavad Haapsalust.

## **Rapla laad**

Rannarootsi laadast nädal hiljem sõitsime koos teiste õpilasfirmadega meie koolist koos Raplasse. Kui teiste jaoks oli see esimene laadakogemus, siis meile oli see peale tihedat ja rasket tööd viimane laad aasta lõpus ning oli tunda motivatsioonilangust ja väsimust. Kuna enne seda olime saanud veel ka tellimusi, saime laadal müüa ainult üksikuid tooteid, sest meil polnud enam materjali, et rohkem toota.

## **Teine poolaasta**

Uue aasta jaanuaris oleks kogu töö justkui otsast peale alanud, kui pidime leidma uue firma, kes meile vineerist detailid välja lõikaks ning tellima uued kellamehhanismid ja palju muud. Hakkasime valmistuma aasta suurimaks laadaks – Eesti õpilasfirmade laadaks Rocca al Mare keskuses.

Kasutasime sama väljapanekut, mis oli meil olnud ka eelmistel laadadel – punast laudlina, jõulutulesid, meie seljataga bannerit, kus peal olid meie toodet tutvustavad laused ning kandsime samasuguseid pluuse ning soengut. Seoses pluusidega tekkis peale esimest laata firmaliikmete vahel konflikt, mis kestis kuni veebruarini, kuna ühele liikmele särk ei meeldinud. Kuna laadadel käis ringi ka žürii, kes erinevaid asju firma juures hindas, siis oli see meie jaoks suureks probleemiks ühtse riietuse puudumine. Niisiis pidime selleks laadaks koguni kõik uued pluusid ostma.

Lisaks pidime laada jaoks kirjutama innovatsioonikõne ja selle kõik koos žüriile ette kandma. Laadal meil väga hästi ei läinud, eestlastele omaselt kiirustasid inimesed võimalikult kiiresti lettidest mööda ega tahtnud õpilastega suhelda. Müüsimise 4 toodet ja saime tellimuse kahele tootele, mille laadale järgnenud nädalal täitsime.

Peale seda oleme täitnud veel tellimusi ning pannud tooted müüki Erika Lillekunsti lillepoodi Haapsalus.

## **Meeskonna areng**

Me klappasime hästi juba festivalil Hakkaton, kust sai ka alguse TaimTime. Meie toote turule jõudmisesse oli nii uskujaid, kui ka mitte uskujaid. Sõltumata sellest, oli meie lootus kõrge ning alla andmine ei tulnud kõne allagi.

Kuu aja pärast, peale festivali, valmis esimene suurem kogus tooteid, millega külastasime Viimsi õpilasfirmade laata. Rõõm oli suur, kui laada lõpuks suutsime vähemalt paar tükki maha müüa. Juba järgmistel laadadel tunti kellaga lillepoti vastu rohkem huvi. Täna oleme maha müünud üle 30 toote.

Enda arvates oleme saanud hästi hakkama meeskonnatööga, olenemata väikestest arvamuste lahknemistest. Õppisime erinevaid raskeid olukordasid ületama. Omavahel suutsime ülesanded üsnagi hästi ja leplikult jaotatada. Kindlasti on toimunud ka suur areng. Igaühel on olnud võimalus end arendada valdkonnas, mille õpilasfirma alguses valisime. Usume, et suutsime täita eesmärgid, saime kogemusi ning suurepärase meeskonna tunnetuse.

## Firma liikmete isiklik areng

### Marlene

Olen saanud õpilasfirma tegevuse jooksul palju kogemusi meeskonna juhtimise alal. Olen õppinud enda vigadest ning tean nüüd paremini kuidas meeskonna juhina käituda.

Õppisin ka aega planeerima ja väga tihti teiste huvialade osas ohverdusi tooma, et õpilasfirma prioriteediks seada. Õppisin paremini tundma enda kaasliikmeid, nende iseloomu, kohusetunnet ja meeskonnas töötamise võimet ning oskusi. Loomulikult on õpilasfirma tegevus andnud mulle teadmisi äriasjade ja firma korralduse kohta.

### Liisi

Festivalil Hakkaton tuli meil koht, kus pidime rollid omavahel ära jaotama. Olin üsna kindel, et tahaksin saada finantsjuhiks, kuna võib-olla tekib tulevikus soov selles valdkonnas edasi areneda, siis tulevad need kogemused kasuks.

Arvan, et olen väga palju õpilasfirma jooksul arenenud. Mul ei olnud varem raamatupidamisest aimugi, kuid nüüd, peaaegu pool aastat hiljem, mõistan paberimajandust küll.

### Merilyn

Ma olen selle aasta jooksul saanud palju uusi kogemusi ja teadmisi. Sain kogemuse mida tegelikult kujutab õpilasfirma tegemine, tänu sellele avastasin endas tuevaid ja nõrku külgi, millest ma varem teadlik polnud. Olen õppinud müügitööd ja seda kuidas võõraste inimestega suhelda ja neile oma toodet müüa. Lisaks olen õppinud aega paremini planeerima ja arendanud endas meeskonnatöö oskust ning vastupidavust. Õppisin seda, kuidas saada hakkama raskustega ning kuidas neid ületada, kui tahtmine ja motivatsioon puudub.

### Anita

Olen saanud selle aasta jooksul palju uusi kogemusi. Sain aimu firma loomisest, müügitööst ja turundusest ning ka tootmisest ja raamatupidamisest. Olen õppinud, kuidas olla veel vastutustundlikum ja järjepidavam. Harjutasime probleemide lahendamist ja ka alternatiivide leidmist ning olen parandanud oma ajaplaneerimise oskust. Tänu meeskonnale olen saanud harjutada oma arvamuse avaldamist ja teistega arvestamist.



*Õpilasfirmade festivalil Hakkaton*

## Swot analüüs

<b>S (Tugevused)</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Ainulaadne idee ja toode</li><li>• Hea pingetaluvus</li><li>• Tiimiliikmed käivad samas klassis</li><li>• Õpime majandussuunas</li><li>• Disainisime toote ise</li></ul>	<b>W (Nõrkused)</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Aeganõudev tootmine</li><li>• Ajapuudus</li><li>• Materjali puudus</li><li>• Ebavõrdne tööjaotus</li><li>• Kehv ajaplaneerimine</li></ul>
<b>O (Võimalused)</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Müügi võrgustiku laiendamine</li><li>• Koostöö võimalus lille- ja disainipoodidega</li><li>• Laadad</li><li>• Tootmise sisseostmise võimalus</li></ul>	<b>T (Ohud)</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Klientide puudumine</li><li>• Materjali puudumine</li><li>• Majanduskriis</li></ul>

Swot analüüsiga olime kokku puutunud varemgi, seekord ainult põhjalikumalt. SWOT analüüsi tehes saime ise rohkem teada meeskonna tugevuste ja puudujääkide kohta.

Meie üheks suuremaks nõrkuseks on see, et kuna meid on neli, siis ühist aega koosolekuks on väga raske kokku leppida. Samuti on enamik meist seotud väga paljude muude asjadega ja sellega seoses esines probleeme ajaplaneerimise ning rööprähklemisega.

Meie üks põhilisi probleeme alguses oli, et toote idee oli olemas, aga materjali oli raske leida ja tootmine oli väga aeganõudev.

Meie tugevus on see, et õpime kõik samas koolis ning seetõttu saame ka vahetundide ajal koosolekuid teha. Tänu majandussuunale oli meil juba enne õpilasfirmaga alustamist mingisugune ettekujutus ettevõtlusest.

Meil on hea meel, et oleme arutelude ja meeskonnana tegutsemise tulemusena leidnud ühiseid aegu koosolekuteks ja tootmiseks ning laatadeks ettevalmistumiseks. Laatadel osalemine on andnud meile palju julgust suhelda võõraste inimestega ning teha müügitööd pingevabamalt. Oleme nüüd rahul, et iga tiimi liige annab lõppkokkuvõttes võrdse panuse õpilasfirma tegevusse. Praegu otsime võimalusi tootmise sisseostmiseks, mis aitab meil laiendada oma tegevust. Oleme teinud esimesed sammud, et kellaga lillepotte jaekaubandusse müüki panna.



## Tegevuskava

<p><u>Oktoober</u> 21. oktoober – alustasime õpilasfirma tegevusega, jagasime ära aktsiad 22. oktoober – käisime Innokas. tellisime esimesed tootmiseks vajalikud materjalid</p> <p><u>November</u> 2. november – käisime Helland Balticus enda toodet tutvustamas 7. november – käisime Innokas 18. november – uute materjalide tellimine</p>	<p>23. november – saime esimesed vineeritükid 25. november – tootmine 26. ja 27. november – logo tegemine 28. november – lõime pangakonto 30. november – tootmine</p> <p><u>Detsember</u> 1. detsember – algas regulaarne tootmine 4. detsember – koosolek Innokas 5. detsember – visiitkaartide ja kleepsude kujundamine 6. detsember – laadaks ühesuguseid riideid ostmas 7. detsember – tootmine</p>	<p>8. detsember – Viimsi õpilasfirmade laat, müüsimise esimesed 2 toodet 9. detsember – lillepoeaga suhtlemine 10. detsember – tootmine 12. detsember – esimesed 3 eritellimust 13. detsember – tootmine 14. detsember – tootmine 15. detsember – Rannarootsi keskuse jõululaat, müüsimise 8 toodet 21. detsember – tootmine 22. detsember – Rapla õpilasfirmade laat, müüsimise kõik ülejäänud valmistatud tooted</p>
<p><u>Jaanuar</u> 3. jaanuar – hakkasime otsima uut firmat, kellelt puidumaterjali saaksime 21. jaanuar – uued joonised materjali jaoks 24. jaanuar – saime uued vineeri tükid kätte 27. jaanuar – tootmine</p>	<p><u>Veebruar</u> 1. veebruar – tootmine 3. veebruar – tootmine 6. veebruar – tootmine 7. veebruar – koosolek 8. veebruar – tootmine 9. veebruar – Eesti õpilasfirmade laat, innovatsiooni kõnega esinemine, müüsimise 4 toodet</p>	<p>10. veebruar – tellisime uue materjali 14. veebruar – Läänemaa Ühisgümnaasiumi sõbrapäevalaat</p> <p><u>Märts</u> 11. märts – koosolek 17. märts – tootmine</p>
<p><u>Aprill</u> 2. aprill – koosolek 5. aprill – tooted lillepoodi müüki 1.-14. aprill – õpilasfirma aruande valmistamine ja esitamine</p>	<p><u>Mai</u> 4. mai – õpilasfirmade kevadlaat Haapsalus</p>	<p><u>Juuni</u> Soovime jätkata õpilasfirmaga augusti lõpuni, selleks esitame JA Eestile tegevusloa pikendamiseks taotluse. Müük poodidesse</p>
<p><u>Juuli</u> Naudime suve</p>	<p><u>August</u> Müük poodidesse ja osalemine Valge Daami laadal</p>	

## Kasumiaruanne

<b>KASUMIARUANNE</b>	07.11.2018 – 27.03.2019
1. TULUD	<b>564.00€</b>
2. KULUD	
2.1. Palk, töötasu, tasu müügist	
2.2. Materjal, varustus jt tootmiskulud	342.95€
2.3. Turundus	38€
2.4. Muud kulud	5€
<b>KULUD KOKKU</b>	<b>385.95€</b>
3. Aruandeperioodi kasum	<b>178.05€</b>

## Bilanss

<b>BILANSS</b>	27.03.2019		
<b>AKTIVA</b>		<b>PASSIVA</b>	
1. Raha (Peraamatu kassasaldo)	258.05€	1. Võlad	0
2. Materjal ja varud	0	2. Aktsiakapital	80€
3. Põhivara	0	3. Kasum	<b>178.05€</b>
<b>KOKKU</b>	<b>258.05€</b>	<b>KOKKU</b>	<b>258.05€</b>

\_\_\_\_\_  
Finantsjuht

\_\_\_\_\_  
Juhendaja

## **Innovatsioon**

Meie toode on kaks ühes – kell ja taimepott. See seob kaks tähtsat asja inimeste elus – looduse ning aja. Meie toode on lihtne lahendus kodus taimede kasvatamiseks ning see lahendab probleemi, et inimesed unustavad oma taimi kasta. Lillepoti pealt kella vaadates märkad sa iga päev oma taimet ning sul tuleb meelde selle eest hoolitseda. Lisaks on taimekell innovaatiline, stiilne ja praktiline disainielement. Meie kellaga lillepott on ka eriline ja omanäoline kingitus sõbrale, perele või kolleegile. Samuti on see hea firmakingituse äripartneritele, sest meie tootel on suurem väärtus, kui tavalisel lillepotil. Muidugi ei pea meie toote sisse panema ainult lilli, vabalt võib seda kasutada ka pliiaatsitopsina või panna sinna muud vajalikku. Meie eesmärgiks on algusest peale olnud pakkuda inimestele uut ja ennenägematut toodet, mis muudaks meie kliente looduslähedasemateks ning pakuks ka silmailu.

## **Tulevikuplaanid**

Meie praeguseks eesmärgiks on tuua turule uue disainiga tooteid. Kavatseme TaimTime toodet ka edaspidi turul hoida, meil on eesmärgiks laiendada erinevatesse lillepoodidesse ja sisustuskauplustesse. Soovime õpilasfirma tegevust pikendada augusti lõpuni. Osaleme veel mais ja augustis toimuvatel laatadel Haapsalus. Seejärel teeme kokkuvõtte ja seame edasised plaanid.