



Õpilasfirma Vemps

Võru Gümnaasium

Juhendajad: Karmo Kurvits ja Andri Tallo

2018/2019. õppeaasta

SISUKORD

ÜLDINFO.....	2
FIRMA ALGUS.....	3
TOOTMISEST JA TURUST.....	4
LAADAD.....	7
FINANTSTULEMUSED	9
KAOTUSED & VÕIDUD	10
ARENG & TULEVIK	11
TÄNAME!	11

MEIE NIMI

Nimevalikul soovisime, et nimi oleks lühike, tabav ning meeldejääv. Selle saavutamiseks kombineerisime „vetika“ ja „ampsu“, mille tulemusel saigi meie õpilasfirma nimeks **Vemps**.

MEIE MISSIOON

Mõnekümne aasta pärast elab maailmas mitu miljardit inimest rohkem kui praegu. Neile tarviliku toidu tootmisega kasvab koormus Maa ökosüsteemile. Seetõttu tuleb toidutootmises leida keskkonnasäästlikumaid ja odavamaid alternatiive. Üheks neist on **vetikad**, mis on proteiini -ja vitamiinirikkad ning kasvavad kiiresti, vajamata selleks magevett. Meie õpilasfirma missiooniks ongi **aidata oma maiustuste kaudu vetikatoitudega tutvust teha**.

MEIE TOODE

Meie õpilasfirma toodab vetikapulbril põhinevaid maiustusi. Oleme ise välja

töötanud kaks erinevat toodet: **vetikabatoonid ja -pallid**. Tooted on nii vegan, kui ka laktoosi- ja gluteenivabad. Eriliseks teeb meie vetikamaiused see, et need on **Eesti turul esimesed ning ainulaadsed**.



Vetikabatoon ning- pallid (foto: Andri Tallo ja Helen Cornelia Kuklane)

RAHAASJADE SEIS (16.04.2019, eurot)

Käive: 958,72

Kulud: 476,38

Kasum: 482,34

ÜLDHINNANG MEIE TEGEVUSELE

Õpilasfirma loomine on ilma igasuguse kahetsuseta olnud **ainuõige otsus**. Oleme arenenud nii tiimiliikmete kui ka isiklikult ning olles valmistanud ning kujundanud kõik tooted algusest lõpuni oma kätega ja töötanud firma nimel üheskoos **tohtu hulga tunde ning mitmeid unetuid öid**, on iga kordaminek ning kogemus olnud kordi **väärtuslikum**. Pingutuste eest on õpilasfirma Vempsi premeeritud laadal ka **parima toote auhinnaga ning kajastatud mitmetes meediaväljaannetes. Lõpp hea, kõik hea!**

FIRMA ALGUS

Meist kolm – **Ranel, Harold** ning **Karl Jörgen** – teadsid juba eelmisel kooliaastal, et soovime 11. klassis õppides teha uurimis- või praktilise töö asemel õpilasfirma. Kuna tundsim, et tiimis kuluks ära ka **naiselik vaist**, otsustasime kutsuda meeskonda **Grete**, kes kutse rõõmsalt vastu võttis. Õpilasfirma tundus meile ilmeksimatu valik, kuna peale **kogemuse ärimaailmas** õpetab see ka **tiimitööd**, arendab **loovust** ja **ettevõtlikkust**, **riskide võtmist** ja **nende maandumist** ning **ajaplaneerimist**.

ÕPILASFIRMA LIIKMED

Õpilasfirma Vemps on neljaliikmeline **headest sõpradest** koosnev meeskond. Ametikohad jagasime kõigi **soove** ning **isikuomadusi** arvestades. Neid arvestades saigi meeskonna tegevjuhiks Ranel Pokker, turundusjuhiks Karl Jörgen Lööper, tootmisjuhiks Grete Hollo ning finantsjuhiks Harold Poderat.

- **Tegevjuht – meie kapten**

Ranel on väga **kohusetundlik** ning **osavaidluste lahendaja**. Lisaks suudab ta inspireerivalt teisi motiveerida oma kohustusi korralikult, õigel ajal täitma. Need omadused teevad Ranelist juhi, **kes ei kahvatu isegi võrdluses laevakapteniga**.

- **Tootmisjuht – meie toote arhitekt**

Grete on **kohusetundlik**, **töökas**, **innovaatiline** ning temast lausa **kiirgab positiivsust**. Olles meie tiimi ainus naisliige, on tema erinev vaatepunkt nii maitse kujundamisel kui ka presenteerimisel hindamatu, mistõttu on Grete tootmisjuhina meie tiimi **asendamatu liige**.

- **Finantsjuht – meie raha valvur**

Harold on **täpne**, **korrektne** ning oskab rahaga osavalt ringi käia **nagu tõeline pankur**. Lisades eelnimetatud omadustele Haroldi oskuse leida osavaid säästlikumaid võimalusi koostisosade tellimiseks, on ainuõige, et tema on firma finantsjuht.

- **Turundusjuht – meie müügimees**

Karl Jörgen on kiire ja sorava jutuga, võiks öelda, et **ideaalne müügimees** ja **meisterlik sõnasepp**. Ta suudab ära võluda kõik sihikule võetud kliendid ja müüa tooteid ka skeptilisematele klientidele. Oskus vajadusel isegi **eskimotele lund müüa** teeb ta **täiuslikuks turundusjuhiks**.



Vemps täies koosseisus (vasakult): Karl Jörgen Lööper, Harold Poderat, Ranel Pokker, Grete Hollo (foto: Andri Tallo)

TOOTMISEST JA TURUST

MEIE TOOTEST PIKEMALT

Ideed otsides soovisime, et kohe alguses tekiks tunne, et me suudame oma tootega **kaugele jõuda**. Seetõttu laitsime maha oma esimese idee, milleks oli n-ö õhtuveetmis-komplektid, kuna nii juhendajad kui ka meie ise ei tundnud end selle mõtte osas kindlalt. Olles inspireeritud eelmise aasta Soome õpilasfirmast, kes tootis putukajahust müsli, suunasime omagi mõtted **tulevikutoidule**. Esmalt kavatsesime nagu põhjanaabridki valmistada tükudest snäkke, kuid pidime selle idee kõrvale jätma Euroopa Liidus putukate müüki piiravate seaduste tõttu. Selgus, et lubavad erandid ongi tehtud vaid Soomele, Suurbritanniale ning Šveitsile. Järgmise ideena katsetasime n-ö **söödavaid veemahuteid**. See plaan kujutas endast vetikapõhise membraaniga veehoidjat, mis pakuks keskkonnasõbralikku alternatiivi plastist veepudelile. Ka see idee ei jäänud sõelale, kuna katsetustel selgus, et niinimetatud veehoidjad olid ebastabiilsed ning nende transportimine oleks olnud väljakutse isegi suurematele firmadele. Olles vetikatega eelkirjeldatud idee elluviimisel juba kokku puutunud, tulimegi mõttele teha nendest hoopis **maiustus**. Ka tagantjärele vaadates **oleme õnnelikud, et valisime just selle**.

Töö planeerimisel seadsime endale kaks peamist eesmärki: **võimalikult suur kasum ning võimalikult rikkalikud kogemused**. Alustasime tegutsemist, otsides internetist erinevaid vetikamaiustuste retsepte. Seejärel pidime leidma vahendaja, kellelt saaksime tooraineid kõige odavamalt. Leidsime internetist veebilehekülje **biolife.ee**, kus pakuti soodsa hinnaga kõiki taimseid koostisosi, mida oma toote tegemiseks vajasime. Soovisime oma tooted hoida nii tervislikud kui võimalik, mistõttu langetasime otsuse, et ei lisa oma tootele juurde suhkruid ega säilitusaineid. Kuigi esimesed katsed ebaõnnestusid – maiustused tulid liiga mõrud või ebaühtlase tekstuuriga, **pingutasime edasi** ning suutsime lõpuks välja töötada sobivad retseptid, millega edasi minna.

Lisaks maiustusele **mõtlesime ise välja ka pakendi**. Otsustasime pakendada nii vetikapallid kui ka batoonid lahtistesse karpidesse, mille voldime ise rohelisest paberist. Katsime karbi tsellofaaniga, mis on kinni seotud rohelise paelaga. Kuigi oleksime saanud karbid ka tellida, otsustasime teha kõik ise, et hoida **kasum maksimaalne** ning **kulud võimalikult väikesed**.

Meie toote säilivusaeg on umbes **kaks nädalat**. Igal karbil on põhja all kirjas nii

toitumisalane teave kui ka **toote realiseerimistähtaeg**. Toome näiteks vetikapallikarbi põhjaluse kirja: *Koostisosad. Klorellapallid: Chlorella vetikapulber, kõrvitsaseemned, päevalilleseemned, kookoshelbed, datlid. Spiruliinapallid: Spirulina vetikapulber, mandlid, datlid, sidrunikoor. Hoida jahedas. Parim enne: (kuupäev).*

Kõik Vempsid on valmistatud **sanitaarsetes tingimustes**, nt on kasutatud kummi-kindaid.

TOOTEARENDUS

Laatadelt saadud tagasisidet arvesse võttes oleme muutnud toorainekoguste vahekorda, et saavutada **täiuslikum maitse**, kuid komponendid on jäänud samaks. Kuna populaarsemaks on osutunud **spiruliinapallid**, siis oleme klientide soovile vastu tulles teinud nn assortiikarpide kõrval ka **ainult spirulinapallidega karpe**. Spirulinapallide populaarsuse tõttu oleme vastavad karbid **alati läbi müünud**. Kuna tahtsime oma tootevalikut suurendada ning pakkuda midagi ka neile, kellele pallid ei sobi, töötasime Tallinna laadaks välja uue toote – **klorellaproteiinibatooni**, mis on saanud pea menukamaks kui pallid ise. Alates esialgu välja kujundatud pakendist olime mõelnud, kuidas muuta seda **keskkonnasõbralikumaks** ning **professionaalsemaks**. Märtsis toimunud

Võru laadaks töötasime välja lahenduse: katsime ühe karbipoole teisega, nii et moodustub kinnine karp. Kuigi sellisel moel kaotas pakend läbipaistvuse, tundsimel, et nii on toote väljanägemine **stiilsem** ning **puhtam**. Nagu öeldakse: **lihtsuses peitub ilu**. Kuna **edukas firma ei jää kunagi loorberitele puhkama**, otsime pidevalt siamaani, hoolimata õpilasfirma lõpupäevadest, viise kuidas veelgi **tõsta oma toote kvaliteeti** ning **muuta seda kliendisõbralikumaks**. Lisaks hoiame silma peal erinevatel retseptidel, et **laiendada veelgi tervislike vetikatoitude valikut Eesti turul**. Üheks potentsiaalseks tulevikutooteks on vetikasmuutid.



Klorellabatoonid (foto: erakogu)

SIHTRÜHM

Meie tootel puudub vanusepiiranguline sihtgrupp, kuna vetikamaised sobivad **kõigile, kes soovivad proovida midagi uut ja huvitavat**. Üllatusfaktori tõttu on Vemps ka sobiv kingitus, millega lähedasi üllatada. Kuna toode on ühtaegu taimne

ning gluteeni- ja laktoosivaba, ei sisalda säilitusaineid ega lisatud suhkruid, **sobib see tarbimiseks kõigile, toitumispiirangutest olenemata.** Vempsi tooted sobivad muu hulgas suurepäraselt kõigile **aktiivse eluviisiga inimestele**, kuna on proteiinirikkad ning annavad ka teisi eluks vajalikke mineraale nagu raud ja tsink. Lisaks saab Vempsi suure osa päevaks vajalikust vitamiinikogusest, mis üheskoos eelnevatega teeb meie toote **tõeliseks tervisepommiks.**

KONKURENDID

Kuna Eesti turul meie toodetega sarnased tooted puuduvad, saame oma konkurentsiks pidada vaid **teisi õpilasfirmasid.** Lisaks sellele, et rõhutame oma toote ainulaadsust ning uudsust, oleme pannud palju rõhku **müügikoha kujundusele** ning läbivalt ühtsele stiilile, et teiste õpilasfirmade seas oma korrektsusega silma paista. **Proovime olla ise need, kes loovad uuendusi, mitte need, kes järgivad teiste firmade samme.**

MÜÜK & REKLAAM

Enamiku oma toodetest oleme maha müünud **õpilasfirmade laatadel**, kus kliendid on näinud nii toodet kui ka tooraineid. Hoolsa müügi tulemusel on Vempsi tooted jõudnud **kõigisse Eesti maakondadesse.** Lisaks Eestile on välismaalastega julge suhtlemise ning

osava müügitöö tulemusel Vempsi toodang jõudnud läbi laatade nii **Lätti, Soome, Hollandisse, Austriasse, Rootsi, Norra, Islandi kui ka Suurbritanniasse.**

Lisaks visuaalsele küljele oleme igal laadal pakkunud tooteid ka proovimiseks, et kliendil oleks **etem** ning **täpsem** ettekujutus, mida ta ostab. Kuna enamus inimesi on enne maitsmist toote uudsuse tõttu **väga skeptilised**, on toote proovimiseks andmine ainus moodus neid ümber pöörata. Oleme proovinud hoida oma lauakujunduse **lihtsana**, et tekitada **rahulik keskkond**, kus **põhitähelepanu jääb tootele.** Oleme aru saanud, et kõige tähtsam on **viisakas** ning **sõbralik** suhtlus kliendiga, kuna just see paneb aluse **edukale edasisele koostööle.** Toote tutvustamiseks oleme kasutanud erinevaid võimalusi sotsiaalmeedias, postitades Facebooki ja Instagrammi **informatsiooni ja pilte oma toote ning tegevuste kohta.** Rahvusvaheliseks laadaks valmis meil ka **toodet tutvustav videoklipp**, mida saab näha YouTube'i keskkonnas. Vempsi tegevust on kajastatud ka **toidublogides** ning ajalehtedes nagu **Lõuna-Eesti Postimees, Lõunaestlane.ee** ning **Lõunaleht.** Lisaks üldsusele mõeldud reklaamile teeme tihti postitusi ka Facebookis opereerivatesse **vegan-gruppidesse**, et oma toodete vastu suuremat huvi tekitada. Tänu sellele oleme müünud hulgaliselt tooteid ka väljaspool

laate. Samuti oleme tutvunud **asjahuviliste toidusõprade** ning isegi **elukutseliste kokkadega**, kes on andnud väga väärtuslikku tagasisidet, mida ja kuidas oma toote arendamisel muuta.

LAADAD

RAHVUSVAHELINE

ÕPILASFIRMADE LAAT VÄRSKAS

Õpilasfirma Vempsi esimene laat toimus Värska kultuurimajas. Kuna varasem laadakogemus puudus, oligi eesmärk **saada aimu müügitööst** ning **kohaneda laadaeluga**. Laadale võtsime kaasa 25 toodet ning eelneval õhtul **käitsi maalitud postrid**, kuna ei saanud õigeid reklaamplakateid õigeaks ajaks valmis. Saabudes seadsime kiiresti üles boksi ning hakkasime müügiga tegelema. Karl Jörgen ja Ranel seisid boksi ees ja **püüdsid kliente**, samal ajal olid Harold ja Grete boksi taga ning tegelesid maitsmiseks mõeldud toodete tükeldamise ja rahakassaga. Selline tegevuskooslus on püsinud meie õpilasfirmas siiani. Jäime laadaga rahule, kuna suutsime hoolimata **kesisest kogemustepagasist** ning **vähesest küllastajate arvust** tooted läbi müüa. Lisaks on laadast meelde jäänud üks õpilasfirma mälestusväärsemaid hetki kui, kui meie juurde tuli üks geograafiaõpetaja Inglismaalt. Pärast toote tutvustust oli härra hämmingus. Kõik, mis ta öelda suutis, oli „**Seaweed truffles?**

Really?!” Olles Vempsist lummatud ostis ta tervelt kolm toodet ning lubas need oma õpilastele viia.

PÄRNU ÕPILASFIRMADE

JÕULULAAT

Järgmine laadapäev ootas õpilasfirma Vempsi ees 8. detsembril, kui Pärnu Keskuses võtsime osa laadast “Pärnumaa Jõulud”. Hoolimata varahommikusest stardist tingitud väsimusest ning ühe tiimiliikme puudumisest **olime rõõmsameelsed, teotahtelised ning valmis müüma**. Arvestades toodete läbimüüki Värska laadal kahekordistasime toodete arvu. Lisaks tegime muudatusi disainis, **muutes valge laudlinaga lauakujunduse ühtlasemaks, lisades** tabava toodet tutvustava (trükitud) **plakati** ning kandes ühiselt **õpilasfirma logoga T-särke**. Värskast laadakogemus all, teadsime paremini, kuidas oma toodet tutvustada ning suhtlesime klientidega avatumalt. Kuigi toodete täielikku läbimüüki ei toimunud, autasustati meid laada lõpus senise ainsa auhinnaga, kui pälvisime **laada parima toote autasu**.

TARTU ÕPILASFIRMADE

JÕULULAAT

Pärast Pärnu laata järgnes Tartu laat, mida võime lugeda üheks **edukaimaks**. Kindlasti aitas sellele kaasa fakt, et tegu oli

jõululaadaga, mistõttu inimesed tulidki eesmärgil osta jõuluringitusi. Võtsime kaasa 77 toodet ning tempokas algus andis lootust ka nende läbi müümisele. Laada tipptunniks olime suutnud meelitada oma boksi ümber nii palju rahvast, et inimesed pidid lausa järjekorras seisma. Meelde on jäänud, et kiirest tempost tulenevalt lipsas sisse ka paar keelevääratust. Neist suurim oli „**Tere! Tulge vetikaid maitsma!**“, mille peale ümberringi olevad õpilasfirmad ja laadakülastajad naerma hakkasid. Kuigi lõpus muutus müük üha aeglasemaks, pingutasime viimase sekundini. **Ja seda juba põhimõtte pärast.**

EESTI ÕPILASFIRMADE LAAT

Olles Tartu laadal säranud, lootsime Tallinnas veelgi suuremat läbimüüki. Selleks laadaks sai valmis ka meie uus toode - **klorellabatoon**. Lootustest hoolimata ei õnnestunud laad, nagu oleksime soovinud,. Kuigi müüsimise ära kõik batoonid ning sama palju karpe vetikapalle, jäid pooled karbid alles. Töötasime aktiivselt laada lõpuni ning tegime kõik endast oleneva, et inimesed meie boksi jõuaks, kuid kahjuks oli enamus möödaminejate suhtumine pigem ükskõikne. Raskusi valmistas ka keelebarjäär. Võtsime laata kui õppetundi, et alati **ei lähe kõik plaanipäraselt ning ärimaailmas tuleb ka tagasilööke.**

VÕRU ÕPILASFIRMADE

KEVADLAAT

Laat toimus Võru Kagukeskuses, mis andis hea eelduse müüa ja tutvustada tooteid kohalikele inimestele ja tuttavatele. Sarnaselt Pärnu laadalegi olime **kolmekesi**, kuid me ei lasknud ennast sellest heidutada. Võtsime kaasa 72 toodet, mis oli plaanitud rohkem, mistõttu tundus läbimüük pigem utoopiline. Siiski töötasime terve laada ning suutsime müüa üle poole toodetest.

RAHVUSVAHELINE

ÕPILASFIRMADE FESTIVAL RIIAS



Vempsi kaks liiget rahvusvahelisel õpilasfirmade festivalil (foto: Andri Tallo)

Peale Võru laata osalesime Riias rahvusvahelisel õpilasfirmade festivalil. See oli väga hea võimalus tutvustada oma toodet erinevatele rahvastele ja kultuuridele

ning saada tagasisidet ka **välismaalase vaatepunktist**. Tellisime laadaks **suured inglisekeelsed plakatid**, et anda klientidele parim ülevaade. Võtsime kaasa üle 40 toote, millest üle kahe kolmandiku ka ära müüsimise.

Kahjuks ei pälvinud me ühtki auhinda, kuid olime siiski õnnelikud rahvusvahelise laada **väärtusliku kogemusega, mida ei saa Eesti laatadega võrreldagi**.

FINANTSTULEMUSED

RAHAASJADE KOKKUVÕTE

Otsustasime firma loomisel, et ei maksa igakuist palka, vaid jagame õpilasfirma tegevuse lõpetamisel kasumi **võrdselt** omavahel ära. 16. aprilli seisuga oleme laatadel ning tellimuste täitmisel müünud 372 toodet, teenides kokku 958,72 eurot. Kuigi mõlemad toote oma hind on eurolähedane, langetasime otsuse, et müügihind on pallide puhul **3 eurot karp ja batooni puhul 3,50 eurot**. Eesmärk oli saada vääriliselt tasutud nii enda idee kui ka teostuse eest. Üheks erandiks oli Lätis toimunud rahvusvaheline õpilasfirmade festival, kus 3,50 euroga müüsimise nii palle kui ka batoone. Lisaks kehtis laatadel kampaania, et kaks karpit palle saab kätte viie euro eest.

Toote valmistamisega seotud peamised kulutused tulenevad toorainete ja pakendusmaterjali ostmisest. Samuti on

raha kulunud nii plakatitele, transpordile kui ka boksi üldisele kujundamisele.

Nimetatud perioodil on kulude kogusumma 476,38 eurot, aruandeperioodil saadud kasum 482,34 eurot. 16. aprilli seisuga on bilansi aktivas 562,34 eurot, mis on tulnud pearaamatu kassasaldost. Bilansi passiva poolel on loogiliselt samuti 562,34 eurot. Passiva pool koosneb aktsiakapitalist, mis on 80 eurot ja kasumist, mis tulude ja kulude vahena on 482,34 eurot.

Kasumiaruanne (EUR)

02.11.2018-16.04.2019

TULUD	
Müügitulu	958,72
TULUD KOKKU	958,72
KULUD	
Tootmiskulud	425,58
Turundus	29,80
Muud kulud	21,00
KULUD KOKKU	476,38
Aruandeperioodi kasum	482,34

Bilanss (EUR)

16.04.2019

AKTIVA		PASSIVA	
Raha	562,34	Võlad	0,00
Materjal ja varud	0,00	Aktsia-kapital	80,00
Põhivara	0,00	Kasum	482,34
KOKKU	562,34	KOKKU	562,34

Finantsjuht:

Juhendajad:

KAOTUSED & VÕIDUD

<i>RASKUSED</i>	<i>ÜLETAMINE</i>	<i>ÕPPETUND</i>
<ul style="list-style-type: none"> • Probleem säilivustähtajaga 	<ul style="list-style-type: none"> • Olukorrale kiire reageerimine • Täpsem ning süsteemsem valmistamine 	<ul style="list-style-type: none"> • Peab olema alati valmis ootamatusteks ning teadma, mida teha kriisiolukorras
<ul style="list-style-type: none"> • Mõned kesised müügikohad • Nõrk võõrkeeleoskus • Ükskõiksus 	<ul style="list-style-type: none"> • Endast kõige andmine • Abivahendite (Google Translate) kasutamine 	<ul style="list-style-type: none"> • Tuleb vastavalt keskkonnale ette valmistuda ning mitte lasta end heidutada

Õpilasfirma perioodi jooksul on olnud meil nii **tõuse kui ka mõõne**. Oleme oma teekonnal saanud väga palju head tagasisidet, soovitusi ning arvustusi. Meiega on mõtteid jaganud inimesed, kelle jaoks tervislik toitumine on igapäevane teema ning nende kiitused ning positiivne meelestatus on lisanud **palju enesekindlust**. Neist meeldejäävaim oli ühe restorani peakokk, kes kirjutas meile toote kohta pika ning positiivse analüüsi. See oli üks õpilasfirma parimaid hetki, kuna **tundsime, et oleme loonud midagi, mis meeldib isegi oma ala tippudele**. Muidugi ei saa mainimata jätta ka Tartu laata, kus **inimesi tuli meie boksi kui Väandrast saelaudu**. On ilmselge, et igas firmas tuleb ette ka raskusi ja põrumisi. Meie suurim, võib isegi öelda, et **skandaal**, oli Tartu laadaks tehtud pallide **säilivusaja drastiline langus**. Kuna kuivainete osakaal klorellapallides on üsna suur, ei tahtnud segu korralikult kokku jääda. Selle parandamiseks lisasime vett, mis aga

tähendas, et toote säilivusaeg kukkus ning see hakkas varakult hallitama. Õnneks saime sellele varakult jälile, kuna meile kirjutas üks murelik klient. Reageerisime olukorrale kiiresti ning postitasime sotsiaalmeediasse **hoiatuse kõigile tarbijatele**. Tagantjärele saime teada, et sellist defektiga toodet omas ka **Eesti haridus- ja teadusminister**. Leiame, et hallitusjuhtum oli **kasulik õppetund**, sest saime kogeda, **kuidas peab tegutsema olukorras, kus peab oma toote eest negatiivselt vastutama**. Võtsime intsidendist õppust ning järgnevatel laataidel olime vee lisamisega palju ettevaatlikumad. Teiseks suuremaks tagasilöögiks võib lugeda Tallinna laata, kus **inimeste ükskõiksus, liigne enesekindlus, vähene vene keele oskus ja kesine boksi asukoht** tõid tulemuseks madala müügi ning pettumuse. Kuigi meie õpilasfirma elus on olnud ka raskeid hetki, **võtsime iga juhtumit asendamatu kogemusena, mis muutis meid tugevamaks ning lõi silla võitudeni**.

ARENG & TULEVIK

TULEVIK

Kuigi toode on uuenduslik ja Eestis ainulaadne, oleme otsustanud, et lõpetame õppeaasta lõpul õpilasfirma tegevuse. Otsus tulenes sellest, et teenitav kasum ei kaalu üles toodete valmistamiseks kulunud aega ega tööd. Ja oleme ikkagi veel õpilased.

ARENG

- **Karl Jörgen:** “Õpilasfirma teekonnal on olnud nii negatiivsed kui positiivseid hetki. Tunnen, et olen protsessi käigus palju õppinud ning kindlasti ei kahetse, et just selle tee valisin. Olen aru saanud, et firma **kõige tähtsam osa on ladus tiimi- ning meeskonnatöö.** Lisaks müügitööle sain väärtuslikke kogemusi sotsiaalmeedias nagu toote reklaamimine ning firma lehe haldamine. **Olen võimaluse eest nii koolile kui ka oma tiimile väga tänulik!**”
- **Ranel:** “Teadsin juba Võru gümnaasiumisse tülles, et tahan 11. klassis teha õpilasfirmat. Nüüd, olles mõnda aega sellega tegelema, olen saanud väärt kogemuse ja **ei kahetse tehtud investeeringut.** Kindlasti olen tänu firmale parem suhtleja ega pelga inimestele ligi astuda kasvõi igapäevastes situatsioonides. Samas

pean tunnistama, et tunnen mingil määral heameelt, et see periood hakkab lõpusirgele jõudma, sest **näen pallide rullimist isegi unes.**”

- **Harold:** “Õpilasfirma loomisplaan oli olemas juba eelneval aastal, kuna tahtsin kogeda firma tegevuses osalemist. Algselt arvasin ka, et see on lihtne viis, kuidas saada tehtud uurimis- või praktiline töö, kuid reaalsus näitas, et firma on **aeganõudev** ja toodete valmistamise alla **läksid nii mõnedki unetunnid.** Arenesin nii rahaga ümber käimises kui inimestega suhtlemises.”
- **Grete:** “Õpilasfirma tegevuses osalemisega olen muutunud **julgemaks ja paremaks suhtlejaks.** Olen saanud palju teadmisi firma tööst ning sellega kaasnevatest raskustest. Samuti on õpilasfirmaga tegelemine õpetanud ootamatutes olukordades kiiresti- ja pikemas perspektiivis ka ette mõtlema, et **alati oleks olemas ka plaan B.**”

TÄNAME!

- Juhendaja Karmo Kurvits
- Juhendaja Andri Tallo
- OÜ Rööp
- Helen Cornelia Kuklane

