



Õpilasfirma Hetk

Kristjan Jaak Petersoni Gümnaasium

Juhendaja Urmas Persidski

Mentor Brandon Undrus

2018/2019

Sisukord

1. Õpilasfirma Hetk.....	2
2. Äriidee.....	3
3. Toode.....	5
4. Turundus.....	7
5. Laadad.....	8
6. Finantstulemused.....	9
7. Meeskond.....	10

Missioon

Inimesed on harjunud ära viskama palju A4 formaadis pabereid. **Meie missiooniks on oma tootmisega vähendada paberi raiskamist, kus uue paberi asemel leiame tarvidust varasemalt kasutatud paberi puhtaks jäänud poolele.**

Meie toode

Õpilasfirma Hetk annab kliendile **võimaluse kanda enda soovitud pildi ajatule puidule**, pakkudes looduse disainitud koorega puitplaate, milleks on mänd ja haab. Selleks, et iga inimene leiaks endale meelepärase paigutusviisi, saab toodet asetada lauale või seinale.



Näidisplaat männil (Foto: Annabel Piho)

Õpilasfirma nimi

Teadsime algusest peale, et meie sooviks ei ole müüa inimestele lihtsalt pilti puidul, vaid tekitada head emotsiooni, jäädvustades enda tootega nende erilisi hetki ainulaadsel viisil. Sellele toetudes, sündiski meie õpilasfirma nimi Hetk.

Finantstulemused

Tulud: 527,11

Kulud: 216,05

Kasum: 311,06

Üldhinnang tegevusele

Käisime mööda rada, mis oli täis vajaminevaid kogemusi, uusi võimalusi ning edasiviivat tagasisidet. Mis kõige tähtsam, arendasime sellel teekonnal peale toote ka iseennast. Täieliku kogemuse saamiseks haarasime kinni igast võimalusest, mis meile tee peale jäi. **Osalesime** mitmetel õpilasfirma laatadel, kus saime praktiseerida oma müügioskust ja omavahelist koostööd. **Alates** esimestest toodetest on meie pildi kvaliteet tõusnud kolmekordselt. **Nüüdseks võime öelda**, et oleme rahul enda poolt pakutava tootega, kuid see ei tähenda siiski, et lõppeks meie pürgimine veel parema kvaliteedi saavutamise poole. **Üritame kõigest olenemata** edasi areneda nii firmana kui ka õpihimuliste noortena.

Õpilasfirma loomislugu

Oleme neli **majandushuvilist**, kes otsustasid koolis õppida majandust ja ettevõtlust, mille kaudu avanes võimalus luua õpilasfirma. Ühtseks tiimiks saime, kuna tundsimine, et täiustame üksteist oma tugevuste ja nõrkustega. Tulles üheskoos äriideele, oli edasi vaja juba mõelda, kuidas idee ellu viia ja hakata õpilasfirmat üles ehitama.

Äriidee algus

Õpilasfirma perioodi alguses oli mõtte olla võimalikult keskkonnasäästlik, hoides sealhulgas firma kulud minimaalsetena. Selleks tuli aga leida probleem, mida oma tootmisega vähendada tahame. Peale mitmeid ajurünnakuid jõudsim üheskoos arusaamale, et tänapäeva **kooliõpilased viskavad igal aastal minema hunnikute viisi A4 formaadis pabereid**, mõtlemata, et ka paberi teisele puhtale poolele on võimalik leida kasutust. Selleks, et täpselt kindlaks teha, kui palju meie kooli, Kristjan Jaak Petersoni Gümnaasiumi õpilased, viskavad mittevajalikke pabereid minema, tuli meil teha **küsitlus**. Tulemused oli täpselt sellised nagu arvasime. Nimelt tuli välja, et **üks kooliõpilane viskab aastas keskmiselt minema 40 kasutatud A4 formaadis paberit**, mis teeb terve kooli peale **18 000 äravisatud lehte**. Mõistes probleemi olulisust, sündis meil äriidee.

Avastasime, et laialt on levinud mustvalgete piltide ja mõtteterade põletustehnika puidule. Seda nähes tahtsime õpilasfirmana pakkuda inimestele hoopis **värviliste** hetkede jäädvustamist Eesti puidule, kasutades selleks **pabermetoodikat**.

Eesmärk

Meie eesmärgiks on saada häid kogemusi ja **tagada parim kliendirahulolu**. Pakume nišitoodet, mis ei ole toote omapära tõttu laiale huviliste ringile mõeldud – pildi või tsitaadi kandmine puukoorega **täispuidule**. Püüame kliendis tekitada põnevust ning häid ja positiivseid emotsioone. Samuti on eesmärk tegutseda nii, et **ettevõttel oleks piisavalt jätkusuutlikust ning edukust** ja teenida läbi selle ka **kasumit**.

Meeskonnatöö

Meeldiva töökeskkonna ja firma edu tagamiseks lähtusime põhimõttest anda igale liikmele **kindel tööülesanne**. Selleks, et langetada rolli jaotamise osas õigeid otsuseid, tuli meil üksteise juures välja tuua **nõrkused ja tugevused**, et liikme roll oleks defineeritud vastavalt tema oskustele. Meeskonnatöö toimimiseks panime võimalikult vara paika ka **eesmärgid**, et kõigile oleksid sihid ühtemoodi mõistetavad. Algul töötas meil tiimtöö suurepäraselt, aga mida aeg edasi seda enam hakkasid liikmete vahelised **lahendamata**

probleemid segama liikumist põhieesmärkide poole. Õnneks saime lahkkelid lahendatud tänu **mentorklubis läbitud koolitusele** - teemal juhtimine ja meeskonnatöö. Otsustasime teha mõningaid muudatusi, mis on aidanud meil teekonna jooksul vältida enamikke sisekommunikatsiooni tõrkeid. **Õppisime** hoidma firma-ja sõbrasuhteid lahus, võtma tagasisidet kui kriitikat ning eesmärke igakuiselt spetsiifilisemalt püstitama.

Meeskond

Tegevjuht Helena Seliste on sihikindel ja alati motiveeriv tiimijuht, kes planeerib ja hoiab kindla pilguga firma asjad silma peal.

Tootmisjuht Annabel Pihol on kiire reageerimis- ja tegutsemisoskusega, kes oli varakult juba näidanud initsiatiivi ja uurinud erinevaid viise, kuidas idee teostada.

Turundusjuht Annela Seliste on hea suhtlemisoskuse ja energilise olekuga, kes tegeleb firma kodulehe ja sotsiaalmeediakanalitega.

Finantsjuht Maria Märs on alati täpne ja kohusetundlik, kellele usaldame oma firma rahalised seisud ja küsimused.

Kuigi kõik said endale kindlad ametid ja kohustused, ei piirdunud liikmete ülesanded ainult nendega, vaid aidati üksteist ja arutati

alati kõik firmat puudutavad küsimused ja otsused läbi.

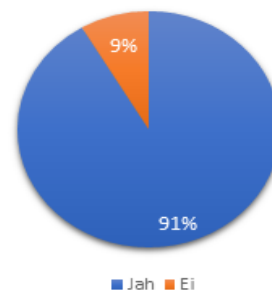
Turu-uuring

Otsustasime teha turu-uuringu, et langetada toote suhtes õigeid ja edukaid otsuseid.

- **Kas olete sellisest tootest huvitatud?**

Tulemus: 91,5 % inimestest soovisid soetada meie toodet, mis oli tol hetkel meile suureks üllatuseks.

Kas ostaksite meie õpilasfirma toodet?



- **Mis hinna eest oleksite nõus ostma meie toodet?**

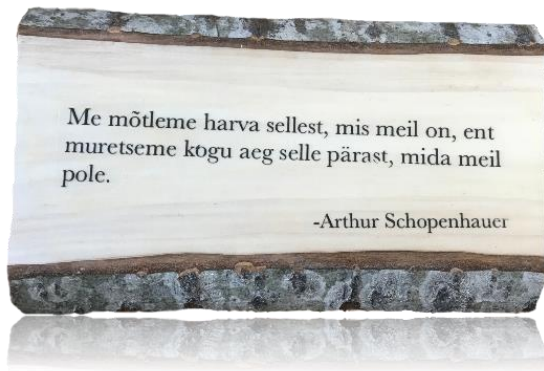
Tulemus: vastajate aritmeetiliseks keskmiseks kujunes 15-20 eurot, mille hinnavahele leidsime meie kuldseks keskteeks.

- **Kas eelistate toodet seinale või lauale?**

Tulemus: 75% vastanuist eelistasid paigaldus viisiks seinale kinnitust rohkem kui lauale.

Toode

Meie õpilasfirma tegeleb pildi transfeerimisega puidule ehk **kanname kliendi valitud pildi või mõttetera puitplaadile.**



Mõttetera haaval (Foto:Annabel Piho)

Selleks, et vähendada paberi asjatut ära viskamist, võtsime tarvitusele **paberid, mida on varasemalt juba kasutatud** muul otstarbel, kuid mille üks pool on tühi. Pildi prindime vabale poolele ning kanname spetsiaalse liimiga värvi paberilt puidule. Pildi kvaliteet on hea ning pilt jääb värviline. Selleks, et iga kodu leiaks endale sobiva puidust aluse, on puidu valikus haab, mis on kreemikasvalge, ja mänd, mis oma tumeduse tõttu sobib väga hästi saunadesse või maakodudesse.

Pildi saab paigutada nii seinale kui lauale, vastavalt soovile. Lisaks saab ka valida erinevate suuruste vahel. Kuna tegu ei ole tavaliste puitplaatidega, vaid **alles on jäetud ka koor**, on suurused varieeruvad, alates väiksematest (umbes 20x15) kuni

suurte meetriliste plaatideni. Meie tooraine pärineb Eesti imelisest loodusest, mida saame legaalselt **puidufirmadelt ja väikestelt saekaatritelt**. Puit on **taastuv loodusvara**, mispärast ei pea muretsema, et enda äriiga loodusele liiga teeksime.

Hooldus & garantii

Tihti küsitakse meilt, kuidas seda toodet on võimalik hooldada. Toote hooldamine ei nõua erilist pingutust. Meie tootega saab toimida nii nagu iga teiseegi esemega. **Tolmu puhul saab toodet puhastada kuiva lapiga**. Selleks, et kõik koore pealsed praod tolmust eemaldada, võib kasutada tolmutuusti, selle puudumisel on võimalik kasutada ka väiksemat pintslit.

Peamiselt tuntakse muret, kuidas toode päikesevalguse käes vastu peab. Toode on küll viimistletud kaitsva laki kihiga, aga nagu kõik teisedki esemed, mis ei ole täielikult päikese pleekimise eest kaitstud, kehtib see reegel ka meie toote puhul. Mistõttu **soovitame vältida toote paigutamist lauspäikese kätte**.

Selleks, et hoida enda kliendid õnnelikena, pakume tootele garantiid, juhul kui paki sisu on saanud kannatada. Näiteks kui toetus on katki läinud või pilt on saatmise käigus kahjustada saanud. **Garantii kehtib 2 nädalat, alates paki tee saatmisest.**

Mida pakub meie toode kliendile?

Kui tihti me mõtleme neile **erilistele hetkedele**, mis meil olnud on. Igapäeva kiire elutempo juures on lihtne need ära unustada. Tore on see, et vahel telefonist pilte vaadates tuleb nii mõnigi meelde. **Miks siis hoida oma toredaid hetkeid ainult telefonis?** Vahel jõuame selleni, et prindime need välja ja paneme Hiinas toodetud pildiraami. Meie pakume Eesti inimesele võimalust jäädvustada need ilusad pildid **Eesti puidule**, kandes kliendi valitud pildi puitplaadile. **Meie toode aitab Teie kaunid hetked meelde tuletada.**

Tootearendus

Algul kõik toimis. Meie esimene näidis tuli perfektne välja. Kuid siis kui tootmiseks läks olime hädas. Nimelt hakkasid piltidesse hõõrumise käigus augud tekkima. Mõnikord tuli lausa pool pilti maha.



Esimesed ebaõnnestunud tooted. Vasakult: Helena Seliste, Maria Märs, Annela Seliste (Foto:Annabel Pihho)

Selge oli see, et sellist pilti ei saa me kellelegi müüa. Olime ärevil ning ei osanud koheselt midagi ette võtta. Kartsime, et peame ehk uue idee peale tulema ja kõik otsast peale alustama. Enne kui kõik nurka viskasime, otsustasime siiski veel proovida ning muuta algset tootmist. **Alustasime kõigepealt tehnika muutmisest.** Äkki kasutasime liiga vähe liimi või hoopis liiga palju, võib-olla lasksime liiga vähe kuivada. Sellised küsimused tiirlesid tihti meie peast läbi. Lõpuks otsustasime võtta kasutusele **uue liimi**, tänu millele hakkas tootmine sujuvamalt minema. Paberi maha hõõrudes jäi pilt ilusti peale ning tänu millele saime juurde ka rohkem motivatsiooni. Kuigi pilt jäi lõpuks ilus, hakkasid ilmne teised probleemid. **Ühe pildi tegemine võtab palju aega**, umbes 2-3h, ning paberi maha nühkimine on suhteliselt kurnav. Uurisime erinevaid viise pildi peale kandmiseks, et ajakulu vähendada ning leidsime internetist **paberid, mis toimisid oma põhimõttelt nagu tattoo**, mida võib leida mõne nätsukommi pakendi seest. Kui paberid kohale jõudsid katsetasime need koheselt ära. Esimene pilt tuli väga ilus ning võttis kõigest paar minutit. Kuid **tagasiside**, mida avaldati uue tehnika suhtes, **ei olnud hea.** Pilt ei näinud välja nagu see oleks puidu sisse ammendatud, vaid tundus peale kleebituna ning näis olevat kasti sees, samuti ei paistnud pilt enam loomulikuna. Mõistsime, et **uue paberi kasutusele**

võtmine, ei lahendaks enam meie algset probleemi - vähendada kasutatud paberi ära viskamist. Seetõttu otsustasime jääda kindlaks algsele metoodikale.

Turundus

Kindel oli see, et me ei soovinud oma tooteid müüa ainult läbi laatade, vaid ka internetis ning reklaamida oma firmat veel lisaks **sotsiaalmeedia vahendusel**. Alustuseks tegime endale sotsiaalmeedia kontod, mida inimesed kõige rohkem kasutavad. Selleks oli ilmselgelt Facebook ja Instagram. See osutus meil üsna edukaks, kuna tellimusi tuli just läbi nende kontode kõige rohkem.

Sihtrühm

Meie puidust mälestused on suunatud inimestele, kes väärtustavad kauneid hetki ning nende säilitamist. Keskmise klient on 35-40 aastane perekonnainimene, kuid leidub huvilisi ka noorte seas, kes mõne tähtsa sündmuse puhul ainulaadset kingitust otsivad.

Meie koduleht

Täieliku kogemuse saamiseks ja müügipotentsiaali suurendamiseks, otsustasime teha firmale ka kodulehe. Oma lehe kujundamisel pidime väga palju vaeva nägema, mistõttu oli meie turundusjuhil mitmeid magamata öid. Esimese kodulehe

otsustasime teha **Veebimajutuses**, kuna see tundus tol hetkel kõige mõistlikum. Kahjuks peab tõdema, et kiirustasime otsuse tegemisega, kuna hiljem sai selgeks, et kodulehe tegemine sellel saidil, ei vastanud meie ootustele. Tänu suurepärasele meeskonnatööle leidsime uue ja parema lahenduse. Selleks oli **Wix**, mis võimaldas kodulehele postitada tootest palju kvaliteetsemaid pilte ning leidis rohkem võimalusi veebilehe kujundamise osas. Kõige suuremaks plussiks oli Wix kodulehe juures see, et selle loomine oli täiesti tasuta, kuid siiski pakkudes samu võimalusi, mis tasuline veebileht.

Järeldus: Ei tohi teha rutakaid otsuseid. Enne tähtsate otsuste langetamist tuleb eelnevalt uurida kõiki variante, analüüsida nende plusse ja miinuseid ning alles seejärel leida kõige sobivam lahendus.

Lõpplahendus: Otsustasime aktiivsemalt tegeleda Facebooki ja Instagramiga, sest panime tähele, et läbi nende kontode oleme saanud rohkem tellimusi kui mujalt.

Kes on meie konkurendid?

Firma alustamisel ei olnud me kuulnud ega näinud, et meil oleks Eestis veel konkurente. Siiski ajapikku avastasime, et me ei ole ainukesed Eesti turul, kes sellist toodet pakuvad. Sellest olenemata, leidub meil nii mõningaid erinevusi teiste firmadega. Näiteks, meil saab valida kahe puiduliigi vahel ja on võimalus paigutada

toode nii seinale kui ka lauale. Hinnavahe konkurentidega on 10 eurot. Samuti pakume klientidele lühemat tarneaega.

Erinevused	ÕF Hetk	Konkurent
Paigaldusviis	Seinale, lauale	Seinale
Puiduliik	Mänd, haab	Kask
Tarneaeg	3-4 päeva	2-3 nädalat
Hind	10 - 18 €	25 €

Tabel 1. Võrdlus konkurendiga

Laadad

Kokku oleme osalenud **kolmel laadal** - Tartus, Tallinnas ja Võrus. **Tartu laad:** Olime enne esimest laata kindlad oma müügioskustes, sest olime läbinud mitmeid müügiteemalisi koolitusi. Soov oli müüa ka tooteid, mida saavad kliendid kohe kohapealt osta. Kuna lähenesid jõulud, tulime välja uue tootega, milleks olid puidust jõluehted, kuhu oli peale kantud jõuluteemalised pildid. Paraku hindasime oma oskusi üle ja esimese laada kogemus valmistas **suure pettumuse**. Tundsime, et laadal olles oli meie suureks nõrkuseks toote õige tutvustamine ning puudus oskus klientidele läheneda. Silma jäi veel tiimiliikmete ebakindlus ja ebaprofessionaalsus. Samuti ei läinud ehte müügiga hästi, mistõttu otsustasime jääda oma põhitoote juurde ning järgnevatel laadadel enam jõluehteid mitte müüa.

Laada möödudes ei lasknud me oma tujul langeda ja tegime juba edasisi plaane, kuidas olla järgnevatel laadadel edukamad. Õnneks avanes meil võimalus osaleda **müügi mentorlusprogrammis** ja saada endale ka personaalne müügimentor, kes andis nõu ja õpetas uusi müügivõtteid. Läbi selle saime kõik praktiseerida müügimentori Liisi Jantraga otsestmüüki, mis andis julgust järgmisteks laadadeks. **Tallinna laad:** Võrreldes Tartu laadaga läks meil Tallinnas **palju edukamalt** tänu strateegia muutmisele. Esiteks muutsime boksi kujundust ja äratasime klientide tähelepanu oma pildistendiga, kuhu panime oma elu säravamaid ja meeldejäävamaid hetki. Lisaks näitasime laadal toote tutvustus videot, mis sai samuti kiidusõnu. Kindlasti olime klientidega palju avatumad, mistõttu sai klientidega rohkem suheldud ja kontakte jagatud. Suurimaks rõõmuks oli kohtunike tunnustus ja huvi meie toote vastu, kus paljud hindasid meie **head müügioskust**.



Tallinna laad 2019. Vasakult: Maria Märts, Annela Seliste, Helena Seliste, Annabel Piho (Foto:Kaur Vali)

Võru laad: Viimaseks laadaks oli Võru Kevadlaad, kus tundsi, et müügikoht oli rohkem varjatud kui eelnevatel laadadel. Üritasime saada kontakti kõikide möödaminevate inimestega, et olenemata asukohast teha kõik, mis meie võimuses. **Õppisime** laadadel käimisest, et ei piisa ainult teadmistest, vaid nende kinnistamiseks on vaja teha eeltööd ja palju praktiseerida.

Finantstulemused

Õpilasfirma Hetk algkapitaliks oli 100 eurot, mille eest saadud aktsiad jaotasime nelja aktsionäri vahel võrdselt. Ühiselt otsustasime, et palka me ei maksa ja õpilasfirma lõpetamisel saadud kasumi või kohustused jagame kõigi aktsionäride vahel võrdselt. Ettevõtte loomisest alates oleme **püüdnud tegutseda võimalikult kuluefektiivselt**. Peamised kulutused on olnud tooraine, tootmise ja paigutuse peale. Muudeks kuludeks on laada boksi kaunistamine, postikulu ja ettevõtte reklaamimine. Ettevõtte eesmärgiks on algusest saati tegutseda nii, et **ettevõtte oleks edukas ja teeniks kasumit**. Toote omahind on seinä kinnitusega 5,40 eurot ja lauatoestusega 6,8 eurot. Kokku oleme teinud 28 tellimust ja ühe loosi võitja toote. Ettevõtte käive on 527,11 eurot ning oleme teeninud **kasumit 311,06 eurot**, millest kõige edukam kuu on olnud detsember, kui tegime 10 toodet ja kõige kehvem jaanuar,

kus tellimusi ei tulnud. Mõjutavateks faktoriteks olid erinevad tähtpäevad, näiteks jõulud, sõbrapäev, naistepäev jne. Kuna tegemist ei ole valmistoote ja tellimused täidetakse ja valmistatakse vastavalt kliendi soovile, võime olla käibe ja saadud kasumiga rahul. Kuna õpilasfirma tegevuse lõpetamiseni on veel mõned kuud aega, siis **kindlasti jätkame uute klientide leidmist ja toote pakkumist**.

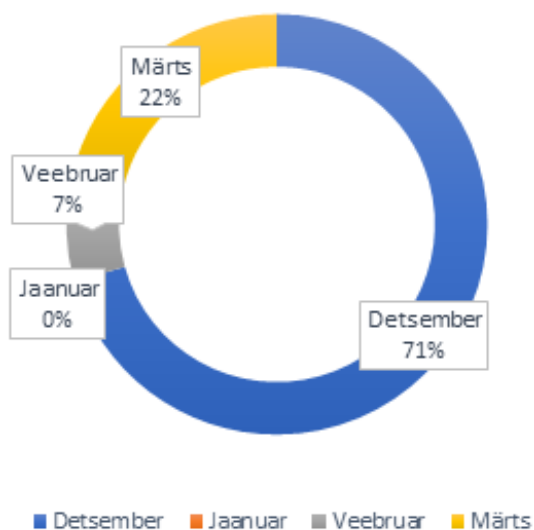
Aktiva		Passiva	
Raha	411,06	Võlad	0
Materjal	0	Aktsiakapital	100
Põhivara	0	Kasum	311,06
Kokku	411,06	Kokku	411,06

Tabel 2. Bilanss 17.04.2019

Tulud	527,11
Kulud	
Palk, töötasu	0
Materjal	131,09
Muud kulud	84,96
Kulud kokku	216,05
Aruandeperioodi kasum	311,06

Tabel 3. Kasumiaruanne 09.12.2018-17.04.2019

Toodete müük kuus



Joonis 1. Toodete müük kuus

Mida õppisime ja millised kogemusi saime?

Helena Seliste: Tänu tegevjuhi rolli läbimisele saan endaga kaasa võtta palju **õpetlikke kogemusi**, mida tööturule sisenedes kindlasti kasutada tahaksin. Mõistsin, et heade sõpradega äri tegemine on üpriski raske, kuid see ei ole täiesti võimatu. **Kõige raskemaks ülesandeks** kujunes mul tegevjuhina tiimikaaslastele märkuste tegemine, kuna mõned võtsid kriitikat kui isiklike omaduste halvustamist. Seda probleemi lahendades õppisin enda tiimikaaslasi teisest küljest paremini tundma, analüüsima nende käitumist ning seeläbi leida õige lähenemisviis. **Oma kohustuste kõrvalt** oli mul võimalus suhelda klientide ja koostööpartneritega, praktiseerida otsest müüki, kogeda toote

reklaamimist läbi sotsiaalmeediakanalite ja osaleda algusest lõpuni tootearendusprotsessis.

Annabel Piho: Algselt ei olnud mul erilist ettekujutust, mida õpilasfirma endast kujutab. Kuid mida rohkem aega edasi läks, mõistsin kui vajalik see kogemus noorte ettevõtjate jaoks on ning kui palju uusi võimalusi see programm õpilastele pakub. **Tänu õpilasfirmale** sain maailma näha ettevõtja pilgu läbi ning puutuda kokku ettevõtlusega kaasnevate plusside ja miinustega. Õpilasfirmas on väga tähtis osa meeskond ning tiimis töötamine, aga enda iseseisvuse tõttu oli minu jaoks **alguses suureks katsumuseks** teiste liikmetega arvestamine. **Olen õppinud**, et kui toimida üksinda, siis jäävad tihti märkamata töö käigus tehtud vead. Enda kallal töötades, **olen varasemaga võrreldes** palju aktsepteerivam ning oskan meeskonnas paremini toimida.

Annela Seliste: Esialgu arvasin, et õpilasfirma protsess on üsnagi kerge, kuid nüüdsest olen absoluutselt teisel arvamusel. Ma nägin milline on tegelik ettevõtluse maailm ja kui palju vaeva peab nägema, et tulemus oleks just selline nagu sa ise tahad. Tean, et **minu suurimaks nõrkuseks** oli kriitika talumine ja otsekohekus, seega üritasin negatiivse tagasiside puhul leida rohkem plusse ja muuta iseennast. Olen nüüd kindel, et firmas on väga oluline osa

meeskonnatöö, sest koos töötades tuleb reaalne tulemus. Isegi kui meie tiimil oli palju lahkkelisid, suutsime igas olukorras leida kompromisse. Minu lemmik lause kõlab nii: „Ei ole rumalaid ideid, kui panna mitu pead kokku, siis võib tulla tõeline pärl.“ **Jõudsin järeldusele**, et firma hea kasumi ja edu tagamiseks peavad kõik meeskonna liikmed eesmärgi nimel sõudma ühes paadis ja alati aitama ja toetama üksteist.

Maria Märts: Mõeldes õpilasfirma algus aegadele tagasi ja analüüsisid kogu teekonda, võin täiesti kindlalt öelda, et olen rohkem isiksuse poolest avatumaks. Minu roll ettevõtte finantsjuhina on tulnud mulle **suureks kasuks ja õpetanud**, et raamatupidamine, mis tundub algul lihtne, võib muutuda ühel hetkel parajaks pähklikks. Aga iga pähkel on purustatav. See tõi minus välja veel suurema tahtejõu hakkama saada, sest ise kui tiimiliige pean olema tähelepanelik ja panustama aega, et oma tiimikaaslaseid mitte alt vedada. Finantsjuhina **sain teada**, mis tunne on juhtida üht osa suurest tervikust.

Mis edasi?

Plaanid tuleviku suhtes on meil suured ja motivatsioon püsib jätkuvalt laes. Kindel on see, et soovime kuni õpilasfirma perioodi lõpuni jätkata oma toote turustamist ja arendamist. Õpilasfirma lõpu eel on

võimalusi ees oleva tuleviku suhtes mitmeid. Üks võimalus on pakkuda oma tooteid Eestis tegutsevatesse sauna- ja suveniiripoodidesse, et muuta meie toode veelgi populaarsemaks. Teine suund, mille suunas liikuda saaksime on luua osühing või hoopistükki äritegevus täielikult lõpetada. Tahame kõik variandid tiimi siseselt põhjalikult läbi mõelda, et vältida rutakate otsuste tegemist. Seniks naudime õpilasfirmana veel viimaseid hetki!

Suured tänud kõikidele toetajatele!

Urmas Persidski - Juhendaja
Brandon Undrus - Mentor
Liisi Jantra - Müügimentor
Maru Arukask
Marek Mekk
Janeli Virnas
Jumek
Toomas Piho
Kristjan Jaak Petersoni Gümnaasium
Junior Achievement Eesti



Jumek

