



SUN BULL

ÕPILASFIRMA SUNBULL
Tallinna Lilleküla Gümnaasium
Juhendaja: Lagle Matto
2018/2019

SISUKORD

Õpilasfirma loomine, idee ja tiim	3
Esimene tootearendus	4
Tootmine	5
Esimene müügistrateegia	5
Laadad	6
Teine tootearendus ja uus müügiplaan	6
Vooluring ei tööta ilma takistusega	7
Räägime rahast	8
Konkurentsianalüüs	10
Õpilasfirma liikmete kogemused	10
Lõppsõna ja tänud	11

MISSIOON

Meie missioon on pakkuda tooteid, millel on hing ning isiksus. Olime väsinud suurte korporatsioonide plastmassist masstoodangust, millest enamiku tiražeerivad robotid ning mis näivad kõik omavahel sarnased. Puudub isiksus ning eripära.

TOOTED

Tooteid on meie firmal kahte tüüpi. Esiteks sari telefoni laadimisaluseid ja teiseks elektrooniline nutimale.

Telefoni laadimisaluseid on omakorda kolm versiooni:

- ilma juhtmeta,
- tavalise juhtmega
- magnetilise juhtmega.

Igal versioonil on omakorda hulgaliselt erinevaid taustapilte (65 erinevat).

Elektroonilise nutimale eesmärk oli muuta iidne male kaasaegsemaks, eelkõige lastele ja noortele huvipakkuvaks mänguks ning pakuda alternatiivi telefonides ja tahvelarvutites aja viitmisele. Nutimale õpetab värskele malemängijatele male põhitõdesid ning muudab mängimise põnevamaks.

FINANTSIDEST

Müügikäive	8883,7
Tulud*	2083,7
Kulud*	1192,97
Kasum*	890,84
Tasuvus*	43%

Lõplikud, täpsed tulud, kulud, kasum ja tasuvus selguvad peale lõpetamata suurtellimuse valmimist.

ÜLDHINNANG

ÄRITEGEVUSELE

Õpilasfirma Sunbull on meie endi arvates olnud väga edukas. Me ei teinud õpilasfirmat lihtsalt firma enda pärast. Õpilasfirma oli idee realiseerimise töövahend. Tooteideed oli meil olemas juba enne firma registreerimist.

Õpilasfirmamana alustasime septembris. Eesmärgiks oli luua tiim, millel oleks tulevik ka pärast õpilasfirma programmi.

Suutsime luua unikaalse nime ja logo.

Suutsime luua oma esimesed tooteid. Meie tooted on esindatud ka Lätis, kus meil on oma edasimüüjad. Müügitulu Lätis jäi oodatust väiksemaks, kuid hetke kasumist olulisem on loodetavasti tulevikus realiseeruvad kontaktid Läti suuretevõtetele müükide vahendamises.

Suutsime käesoleva aasta kevadeks jõuda viimistletud, lõpetatud tooteversioonideni.

Suutsime sõlmida kokkuleppe oma esimese suurtellimuse valmistamiseks. Osa laadimisalustest tuleneva tulust ja ajast suunasime omakorda uue unikaalse toote (malelaua) arendamiseks. Malelaua projekt on selleks liiga mahukas, et loetud kuudega lõpule jõuda. Toimiva prototüübini jõudmine on iseenesest suurepärase rahulduspakkuv tulemus.

Meie Sunbulli meeskonna töö ja vaev on pälvinud tunnustust mõlemast riigist. **Kokku on Sunbulli tiim võitnud 6 auhinda**, kuid olulisemaks peame saadud kogemusi ja tugevaks arenenud meeskonda.

ÕPILASFIRMA LOOMINE, IDEE JA TIIM

Õpilasfirma idee tekkis meie tiimis Joonasel ja Peeter-Klausil juba 2018. aasta suvel. Idee sai alguse lihtsast probleemist. Telefoni laadijajuhtmed läksid alatasa katki. Samuti ei olnud peres kunagi piisavalt laadijaid. **Vahel oli vaja öösel taskulambi valgusel otsida mööda korterit laadijat, mille keegi oli “pihta pannud”.** See muutus juba enam kui tüütuks! Probleemile internetis lahendust otsides ei leidnud Joonas ühtegi endale sobivat laadijat.

Kõik olid kuidagi ebamugava funktsionaalsusega, sest kõik laadijad olid varustatud tavalise pistikuga. See aga pole kõige kasutajasõbralikum lahendus, kuna telefoni tuleb laadima pannes pikalt sobitada. Laadimisaluseid otsides sattus Joonas juhuslikult magnetitega varustatud laadimisjuhtme variandile. Siis sündiski idee! Loomes huvitava disainiga laadimisalused, mida on mugav kasutada ja mis on valmistatud kvaliteetsetest materjalidest.

Joonasel ja Peeter-Klausi tiimis oli õpilasfirmade registreerimise ajaks ainult kaks liiget. Õpilasfirma loomiseks aga on vaja vähemalt kolme.

Silver ja Niharlsan olid samuti parajagu töötamas oma uue projekti kallal. Silver tahtis leiutada uuelaadse mängu, mis oleks mitmete tasanditega, mootorite ja muude funktsioonidega. **Mis see täpselt olema peaks, oli neil esialgu ebaselge. Hiljem sai uutmoodi malest nende lõplik idee!** Sellest pidi tulema male, mis aitaks uutel mängijatel ära õppida male põhitõed ning käigud. Male, mille disain ja teostus tekitaks noortes huvi.

Silveril ja Niharlsanil oli samuti kolmas liige puudu. Otsustasime jõud ühendada ning luua üks terviklik ning paljude ideedega õpilasfirma.

Joonasel oli juba eelmisest aastast õpilasfirmasse kuulumise kogemus. Soov luua uus ja toimiv tiim. Soov rakendada Ameerikas Baltikumi noorte liidrite koolitusel saadud teadmisi. Temast sai õpilasfirma tegev- ja finantsjuht

Nii kaua, kui **Peeter-Klaus** mäletas, oli tema juba varasest lapsepõlvest joonistanud. Hetkel õpib Peeter Tallinna Kopli Kunstigümnaasiumis. Tema tehtud tööde portfolios esitatud ideed avaldasid ülejäänud tiimiliikmetele usaldusväärset muljet. Temast sai meie disainer. Suurepärase müügimehe anded ilmnesisid hiljem.

Silver tegeles samal ajal nutikate masinatega. Isa oli talle õpetanud programmeerimist juba väiksest peale. Kõige paremini oskab Silver programmeerida mikrokontrollerites kasutatavas C keele versioonis. Silverist sai meie tiimi programmist.

Niharlsan oli juba algusest peale huvitatud vooluringidest, pingetest ning voolutugevustest. Niharlsan oli tuntud tubli õpilasena füüsika tundides, eriti kui teemad puudutasid elektrit ning vooluringe. Niharlsanist sai meie tiimi elektroonik.

Tiim koos, alustasime üksteise ideede täiendamise, ajurünnakute ning läbirääkimistega.

Loodav õpilasfirma vajas nime. Panime kirja, mis on meie tiimi ning toodete märksõnad. Märksõnad olid järgmised: valgustatus, erilisus, ühtsus, sihikindlus, jõulisus. Ühesõnaga **Sunbull**.

Logos, milles algse mõttena pidi olema kujutatud valgus (päike) ja pull, joonistus kuidagi iseenesest välja ka jõulises poosis seisev inimene. Ringid sümboliseerivad lisaks meie toodete valguse elemendile tiimi kollektiivset mõistust ja ühtekuuluvust, kui kõige tähtsat osa.

Ideed olemas, tiim koos, alustasime praktilise tootearendusega. Ees terendas põnev ning arendav periood meie elust. Terve tiim ei suutnud ära oodata, mil toimub meie esimene laet.

Pisut peale tiimi loomist külastas Joonas **Mattiss Lätist**. Mattiss ja Joonas kohtusid ja neist said sõbrad Ameerikas Baltikumi noorte liidrite koolitusel viibides. Mattiss oli selleks ajaks samuti juba kogemustega Läti õpilasfirmas osaleja. Ta sattus meie ideedest niivõrd vaimustusse, et soovis otsekohe hakata meie

toodete edasimüüjaks Lätis. **Ta organiseeris Lätis õpilasfirma Sunbull Latvia.** Mattissi huvialaks on videote tegemine ning ta tunneb ennast sotsiaalvõrgustikus nagu “kala vees”.
Olime saanud endale videograafi ja Facebook-

ki turundaja.

Meist oli saanud juba üsna alguses rahvusvaheliselt esindatud õpilasfirma. Ühtlasi tähendas see vastutuse ja pingete kasvu. Lisas motivatsiooni.



Sunbulli meeskond (vasakult) Peeter-Klaus Laur, Joonas Kästik, Niharlsan Ananthan, Silver Pruuli.

ESIMENE TOOTEARENDUS

Tootearenduse lõpetamisega oli kiire, kuna esimesed õpilasfirma laadad toimuvad juba detsembri alguses. Kuna laadimisaluste idee tekkis juba suvel oli Joonasel ja Peeter-Klausil olnud piisavalt aega toodete visandamiseks paberil ja kapa plaadi jääkidest kokkuliimitud prototüüpide valmistamiseks. Seetõttu teadsime milliseid materjale ja üksikosi vajame. Vajalike osade tellimisega oli kiire, kuna detailide tarneajad Hiinast on pikad. Õnneks tulid tellitud juhtmed lennupostiga, ning jõudsid Eestisse mõne nädalaga. Põhimaterjalina vajamineva puidu ja vineeri ostime Eestist.

Kõige suuremad raskused olid meil Led laadimisaluses kasutatava trükiplaadiga. Pidime selgeks õppima, kuidas seda joonistada. Trükiplaatide valmistaja ei pidanud kinni lubatud tähtaegadest. **Kogu meie projekt oli selle töt-**

tu krahhi äärel. Nad lihtsalt ei teinud ! Me pidime neid tõsiselt oma meilidega tüütama, (sest telefonile enam ei vastatud) kuni lubatu lõpuks teoks sai !

Teha tuli veel joonised pleksiklaasi jaoks. Selleks, et klaas oleks efektsem, otsustasime klaasidele graveerida kujutised. Kaalusime hetkeks mõtet, et kuulutada jooniste leidmiseks oma koolides välja joonistuskonkurss. Loobusime mõttest kiiresti, sest konkurss oleks võtnud liiga kaua aega. Ainukese lahendusena otsustasime osta kujutised ning nende autoriõigused veebist.

Laadimisalustega pidime valmis jõudma detsembri alguseks. Silveri ja Niharsani poolt kavandatud nutimale prototüüp pidi valmima hiljemalt Eesti õpilasfirmade laada ajaks veebruaris. Väga väga napilt see ka õnnestus.

Õigeks ajaks valmis jõudmiseks pidime paralleelselt arendama puitkarkassi, trükiplaati ja programmi. Silver oli juba detsembriks kokku kirjutanud suure osa koodist. **Kuidas ta seda ilma füüsiliselt mitteksisteeriva nutimaleta suutis, on teistele tiimiliikmetele siiani mõistatus.**

Käega katsutava nutimale jaoks oli vaja soetada mitu programmeeritavat Arduino Mega mikrokontrollerit. Lisaks hulk elektroonilisi komponente: RGB valgusdioode, takisteid, sensoreid, LCD ekraane. Samuti tuli luua trükiplaat, kuhu ühendada vajalikud osad.

Malenupud! Meile “jõudis kohale”, et soovides luua teistest eristuvat malet, tuleb loomu-

likult alustada malenuppudest. Meie arendatud helenduvad malenupud meie endi arvates õnnestusid.

Numbrites osutus male vägagi võimsaks. Kokku kasutasime nutimales kolme Arduino Mega mikrokontrollerit - üks “keskajuks” ja kaks LCD ekraanide juhtimiseks. **Niharlsan sai tehtud üle 650 üksiku jootmise ning Silveri poolt sai kirjutatud üle 1000 rea toimivat koodi.**

Kood pidi olema piisavalt kompaktne, et Arduino mikrokontrollerid suudaks malet jook-
sutada võimalikult kiiresti.

TOOTMINE

Tootmine läks meil algul üle kivide ja kändude. Esmalt tuli leida tööruumid, kus saaks puitosi lihvida, peitsida ja lakkida. Tööruumidega meil vedas. Joonase isa tuttaval on väike puidutöökoda, milles saime loa pärast ohutus-
tehnika tutvumist tegutseda.

Pidime õppida õigesti kasutama paljusid erinevaid käsitöövahendeid. Mõningate, näiliselt lihtsate töödega toimetulemine tundus alguses lootusetu. Peetril õnnestus küll lihvimine palju paremini kui Joonasel, kuid sellegipoolest pidime alguses üsna palju puidutükke jäätmekasti viskama, enne kui midagi õnnestuma hakkas. Peitsituks osutusid käed ja lakiplekkide tõttu sai rikutud riietus.

Vineerist alustele trükkisime siirdepaberi vahendusel kuumpressiga kujutised.

Pleksiklaasist laadijatega oli asi aga keerulisem: vaja oli joota kokku trükiplaat, lõigata katki juhe, puhastada juhtmeotsad ning joota

trükiplaadi külge. Lõppuks pidi kogu laadija tervikuks monteerima. Ühendama puitosa, trükiplaadi ning klaasi. Toodete pakendamine ja kleebiga varustamine oli oodatust aeganõudvam.

Male prototüüp osutus kõrgemaks pilootaaziks. Puitosa oli lihtne - kumerate nurkadega “pildiraam”, millel ülemine ja alumine kate. Prototüübi trükiplaat sai joonistatud ja tänu Roolaid OÜ toetusele ka välja graveeritud. Pärast trükiplaadi valmimist asusime komponente külge jootma. Iga male ruudu kohta läheb vaja kolme komponenti. RGB valgusdioodi, takistit ning magnetsensorit. Ühendasime omavahel koostatud trükiplaadi ja toitejuhtmed Arduinodega masin “ärkaski” ellu. Kirjutatud programmi silumine oli vaevaline. Õnneks on programmi kirjutamine ühekordne tegevus - sama programm on pealelaaditav kõikidele järgmistele nutimaledele.

ESIMENE MÜÜGISTRATEEGIA

Lähtudes omahinnast ja eeldatavast turuväärtusest määrasime toodetele hinnad. **Ilma juhtmeta laadimisaluse hinnaks 25 eurot, tavajuhtmega laadimisaluse hinnaks 35 eurot ning magnetiline laadimisalus maksis 50 eurot.** Müüki alustasime õpilasfirma laata-

del. Õpilasfirma laatade plussideks on see, et müümiseks ei tule tavaliselt müügikoha eest tasuda või siis on see summa väike. Laatadel on võimalik koguda hulgaliselt tagasisidet ning arvamusi, mis on aluseks uutele ideedele.

LAADAD

Kokku võttis meie õpilasfirma osa viiest laadal üle Eesti. Pärnus, Tartus, Viimsis, Tabasalus ning Tallinnas. Kõige rohkem müüsimine Tartu kaubamajas. Arvame, et põhjuseks oli meie poolt eelnevalt läbimõeldud müügiargumendid, hea müügikuupäev ning õige sihtrühm. Tegu oli jõulueelse laadaga ning Tartu kaubamajas liigub ilmselt tavalisest kõrgema ostuvõimekusega klient. Siit tuli meie suurim laadakaive - 375 eurot.

Hästi läks ka Viimsi laat. Keskpäraseks osutusid koolilaadad ning Tabasalu ja Tallinna Rocca al Mare Kaubanduskeskuse laat.

Eriliseks läbikukkumiseks võib lugeda Pärnu laata, kus pälvisime küll laada teise koha, kuid maha õnnestus müüa vaid üks 28-eurone laadija. Pärast sõidukulude mahaarvamist jäime selle laadaga isegi miinustesse. Kogemusi (seekord negatiivseid) saime aga siiski.

Tänu laatadele mõistsime, milline on inimeste maitse ning eelistused. Näiteks oli meie firmal müügil kolm erinevat toodet. Arvasime, et müüme kõige rohkem oma soodsaimat toodet (25eurot), siis keskmist (35 eurot) ja kõige vähem kõige kallimat (50 eurot). Laatadel avastasime aga, et enim meeldib ostjatele just see kallim. Avastasime, et inimesi ei huvita üldse vahepealne toode, ostetakse kas kallimat või odavaimat. Seetõttu eemaldasime lõpuks oma tootevalikust keskmise laadi-

misaluse ja lõpetasime nende valmistamise.

Male demonstreerimisega laadal puutusime kokku millegi ootamatuga. Üheltpoolt tekitasid helendavad malenupud möödaminejates suurt huvi ning seeläbi osutus male väga heaks reklaamielemendiks. **Teisalt pälvis nutimale nii palju tähelepanu, et mobiili dokid jäid male kõrval justkui varju ja müümata.**

Positiivne oli muidugi see, et saime külastajate poolt hulga soovitusi ning kommentaare, mida malega edasi teha, kuidas seda arendada ja millises suunas edasi mõelda.

Huvitavaks kogemuseks oli laadal kohtumine ja üsna pikk vestlus telesaate Ajujaht eestvedajatega. Ilmnes, et sel hetkel veel eetrisse mitte jõudnud Ajujaht saadetes on teistmoodi nutimale projekt samuti esindatud.

Laatadel oleme võitnud erinevaid auhinna. Tartu laadal saime kõige innovaatilisema toote auhinna, Läti müügitiimi kaudu pälvisime kõige parema kingitava toote ja kõige kvaliteetsema toote preemiad. Parima toote eest saime esimese koha Tabasalus ning teise koha Pärnus. Oleme saanud eriauhindu innovatsioonikonkursil ning ettevõtluskõrgkooli Mainori tudengid omistasid just meile tuleviku tegija nimetuse. **Lisaks saime kiidusõnu Tabasalu laadal Eesti ettevõtlusministri Rene Tammiste käest.**

TEINE TOOTEARENDEUS JA UUS MÜÜGIPLAAN

Õpilasfirmade laadadalt saadud kogemustele tuginedes otsustasime. Esiteks, et keskmine, tavajuhtmega versioon ei ole müüday, vähemasti mitte kvaliteetsema toote kõrval. **Teiseks,** et magnetilised laadimisalused on meie toote kõige suurem eelis ning edaspidi keskendumine ainult sellistele toodetele. **Kolmandaks,** et pleksiklaasiga tuleb midagi ette võtta. Pleksiklaas on kergesti kriimustatav, väikesi tolmuosakesi ligitõmbav materjal. LED valguses on kriimustused, sõrmejäljed ja tolmuosakesed ebaesteetiliselt hästi

eksponeeritud. **Neljandaks,** et meie toodete pruunist pappkarbist pakend ei ole kooskõlas sisuga. **Viiendaks,** et täites eelnevad punktid on meil suur võimalus muuta toodete tarbijate sihtgruppi. Asendada lõpptarbijate üksikostud firmade hulgitellimustega.

Pleksiklaasi probleemi parandamiseks katsetasime isegi nanotehnoloogiliste kattevahendiga. Viimases tootelahenduses leidsime olukorrale lahenduse koostöös digiprinti pakkuva firmaga.

Pakendi suhtes võtsime ühendust mitme pa-

kendifirmaga. Väikse tiraaži tõttu ei võtnud paljud meid isegi jutule. Üks meile sobiv partner ikkagi lõpuks leidis. **Vahetult enne käesoleva aruande esitamist saime täidetud kõik tootearenduse ja müügiplaani eesmärgid. Saime tootearenduse nii toodete kui pakendite osas valmis.** Meil on kummastki tootest ainult üks lõplik kindlale firmale suunatud prototüüp. Sellest piisas, et jõuda oma esimese megatellimuseni. **Osaühing Optiline Grupp tellis meilt Pere Optika kaubamärgiga oma 20-nenda tegevusaasta tähistamiseks 150 tava- ja 20 led laadimisalust ko-**

gusummas 6800 EUR.

Nutimale projekti arendame tulevikus edasi. Programmi on vaja põhjalikult testida, mis malekäikude kombinatsioone arvestades on ajakulukas. Elektroonika osa ja malelaua ühevärvilist pealisplaati on vaja muuta. Me ei tea hetkel kas seda projekt on võimalik muuta kasumlikuks või mitte. **Ühes oleme kindlad, toimiv nutimale mõjub positiivselt meie firma mainekujundusele ja usaldusväärsusele.** Sooviksime saada nii edukaks, et võiksime ise olla sponsoriteks ja toetada nutimale vahendusel suurimaid huvikeskusi.

VOOLURING EI TÖÖTA ILMA TAKISTUSETA

Õpilasfirma tegevusele tagasi vaadates leiab alati vigu, mida oleks võinud vältida. Kuid nagu ütleb pealkiri, ei tööta isegi vooluring ilma takistusega. Takistused on oluline osa igas tegevuses.

Suurimateks takistustest oli kindlasti malelaua elektroonika. Iga joode tuli teha perfektselt, et mitte tekitada lühist. Paraku ei tulnud jooted alati perfektsed ning tihti tuli male uuesti ja uuesti lahti võtta ning uuesti ja uuesti

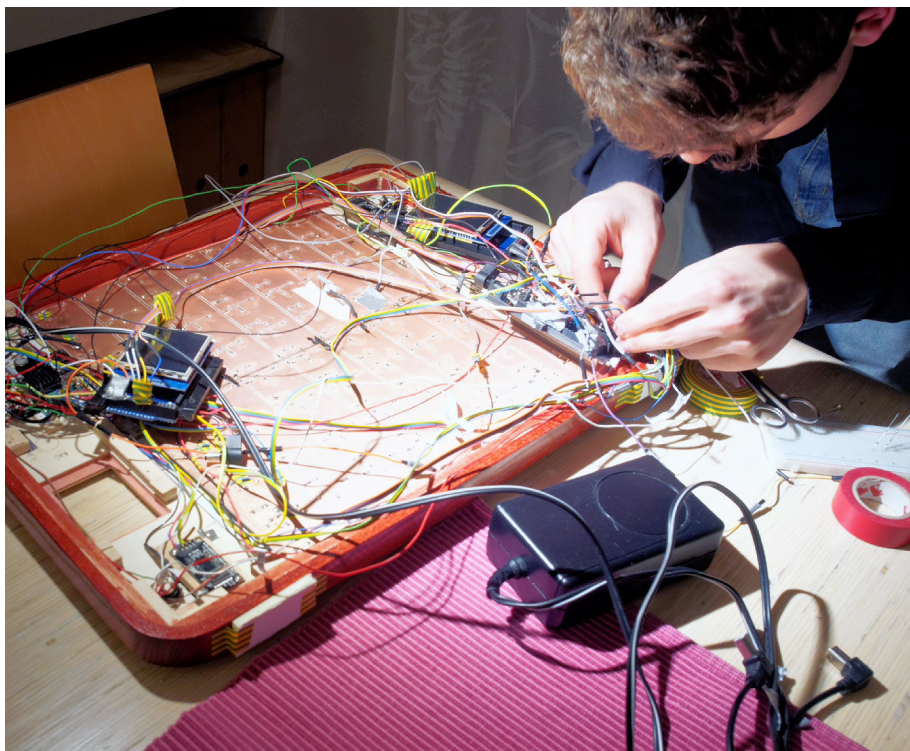
joota.

Elektroonikast tulenevalt tekkis meil suur probleem Tallinna laadal, kus male “otsustas” keset laata “kinni joosta”. Kohale tuli tuua terve arvuti koos ekraani ja muuga. Samuti jäi selle probleemi lahendamise tõttu harjutamine innovatsioonikõne võistluseks nõrgaks ning esinemine ei olnud just kõige parem.

Tagasi vaadates takistustele ei tundu neist ükski liiga suur ning ületamatu. **Takistused**

olid omas võtmes isegi head, liitsid tiimi tugevamaks tervikuks ning arendasid kõigi tiimi liikmete iseloomu.

Vigadest õppisime, et edaspidise arendusena tuleb tellida trükiplaadid otse trükkplaatide valmistajatelt näiteks Hiinast. Komponentid oleksid siis juba peale joodetud. Ajakulu arvestades tuleks omahind madalam ja töökindlus astmete võrra kõrgem. Hetkel puudub meie tiimis oskus



Silver ja takistused

eritarkvaraga vajalike trükiplaatide jooniseid ette valmistada. Nüüdseks on Niharlsan juba

asunud vajalikke oskusi omandama.

RÄÄGIME RAHAST

Firma algkapital oli 100 eurot. Iga liige panustas õpilasfirma loomisesse võrdselt. Igaüks sai endale ühe 20-eurose ning ühe 5-eurose aktsia. Selle raha eest ostime algmaterjale. Kuna lootsime müüa tooteid suurtes kogustes, otsustasime varuda piisavalt materjali.

Üsna pea mõistsime, kui palju raha kulub tegelikult tootmiseks. Otsustasime, et aktsiakapitali tõstmine on mõttetu ning lihtsam on firmat lühiajaliselt finantseerida laenudega. Nii ka tegime. Laenud firmale tulid Joonaselt ja Silverilt. Otsus oli küll seotud riskiga, kuid olime kindlad, et teenime raha tagasi. Kokku tuli firmale laenu anda 1000 euro väärtuses.

Kasumisse jõudsimme alles pärast Tartu ning kooli jõululaata. Peale kasumisse jõudmist maksime firma arvelt tagasi kõik võlad. Kuna tooteid oli laos olemas piisavalt, oli järgnev

müügitulu puhas kasum. Pikaajaline strateegia tasus ära.

Kokkuvõttes on firma müügikäive 16.04.2019 seisuga 8883,7 eurot. Kulused kogunes 1192,86 euro väärtuses. Vahetult enne aruandluse esitamist saime uue tellimuse kogusummaga 6800 eurot. Uue tellimuse eest on kliendilt raha laekunud, kuid aruande esitamise hetkeks on tellimus täies mahus veel täitmata. Seetõttu on uue tellimuse müügitulu kajastatud bilansis kreditoorse võlana, mitte kasumiaruandes müügituluna.

Aruandeperioodi kasumiks kujunes 890.84 eurot ning seega oli firma arvutuslik tasuvus 43% Lõplik tasuvus selgub peale suurtellimuse täitmist. Peale tellimuse täimist selgub ka toodete endi lõplik omahind ja tasuvus. Kokkuvõttes oleme firma tootlikkusega rahul.

KASUMIARUANNE 25.OKTOOBER 2018 - 16.APRILL 2019

1. TULUD (veerg K)	2083,7
2. KULUD	
2.1. Palk, töötasu, tasu müügist (veerg N)	0
2.2. Materjal, varustus jt tootmiskulud (veerg L)	1022,97
2.3.Turundus (veerg P)	104,29
2.4 . Muud kulud (veerg R)	65.6
KULUD KOKKU	1992,86
3. Aruandeperioodi kasum (-kahjum)	890,84

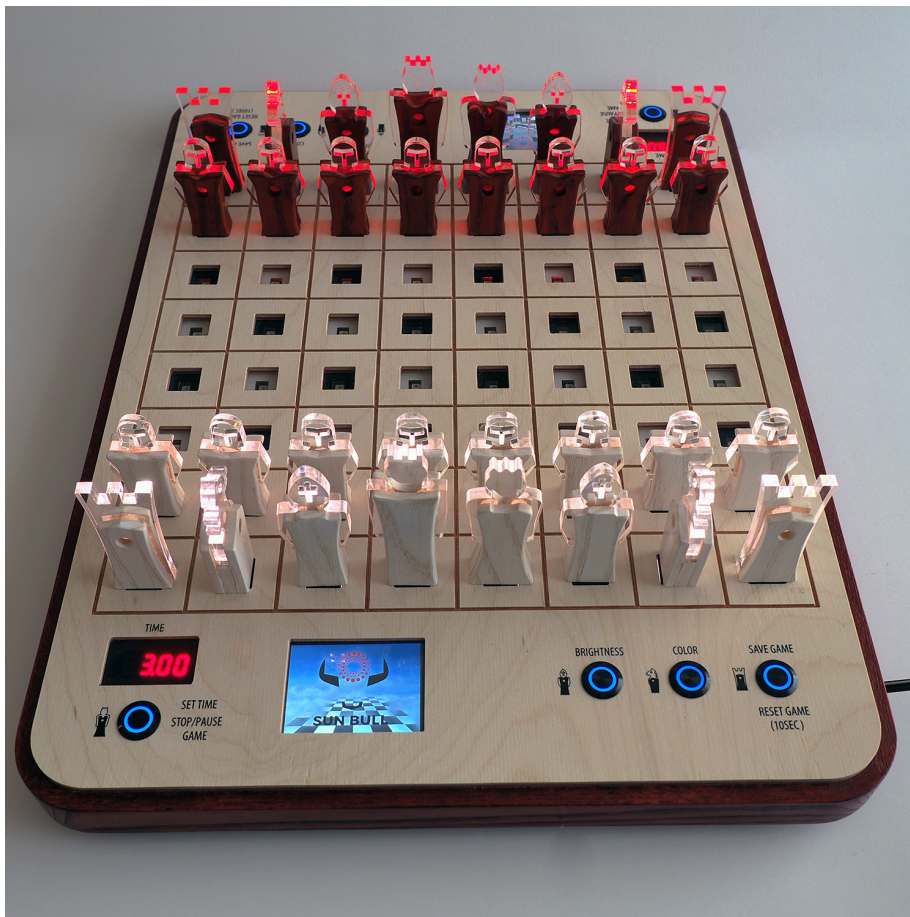
BILANSS 16.APRILL 2019

AKTIVA		PASSIVA	
1. Raha (kassasaldo)	7790,84	1. Võlad	0
2. Materjal ja varud	0	2. Aktsiakapital	100
3. Põhivara	0	3.Kreditoorne võlg (tulevaste perioodide tulu)	6800
		4. Aruandeperioodi kasum	890,84
KOKKU	7790,84	KOKKU	7790,84

TOOTEFOTOD



Kõik laadimisalused ühel pildil. Kogu meie toodete teekond.



Mänguks valmis. Meie unikaalse nutimale esimene prototüüp koos unikaalselt disainitud helendavate malenuppudega

KONKURENTSIANALÜÜS

Sunbulli laadimisalused said alguse vajalike toodete puuduse tõttu turul. Praeguseks hetkeks on magetilis laadimisaluseid ka teisi, kuid kõik need on plastikust. Sarnase funktsionaalsusega tooteid nagu meil internetiotsingutest leida ei õnnestunud. **Meie toode on unikaalne.** Selles mõttes on meil hetkel konkurentide suhtes edumaa.

Malelauaga on lood teisiti. Sellist malelaua pole küll keegi loonud, kuid on olemas

sarnaseid lahendusi. Ühelgi nutimalel pole olemas sarnast õpetusfunktsioone nagu meil. Kuid nutimale kontsept iseenesest on levinud. Hetkel arendab telesaate Ajujaht top 30-sse jõudnud Chessmove samuti nutimalet. Kuid nende toode on suunatud juba mängu oskavate harrastajate treenimiseks, mitte alustavatele mängijatele. **Disainilahendust ja sihtgruppi arvestades on ka nutimale unikaalne.**

ÕPILASFIRMA LIIKMETE ARENG NING KOGEMUS

JOONAS

Õpilasfirma on osutunud mulle üheks kõige elumuutvamaks sündmuseks. Tänu õpilasfirma loomisele on tekkinud uus arusaam ettevõtlusest. On tekkinud arusaam, et alati ei pea minema tööturule töötajana. On võimalik luua firma inimestega, kellega on mõnus koos töötada. On võimalus luua töökohti ning tooteid, millest inimesed hoolivad. On reaalne võima-

lus muuta maailma ning luua oma reaalsus. Õpilasfirma on andnud mulle ka toimetuleku enesekindluse. Õpilasfirma juhi amet on olnud silmaringi avardav. Saan aru, kui raske töö on juhtimine ning kui palju on võimalik õppida ja areneda juhtimise alal, kui kõrgel on lagi. Samuti sain tänu õpilasfirmale aimu uutest valdkondadest, millega ma varem kokku puutunud pole. Nagu näiteks disain, programmeerimine,

elektroonika, pakendus ja muu. Samuti on õpilasfirma andnud mulle juurde tohutult kontakte ja mis kõige tähtsam, ühtse tiimi kellega koos maailma muuta. Oli ka eksimusi. Tagasi vaadates oleksin võinud olla oma suhtluses tiimi liikmetega mõningatel ajahetkedel selgem ning otsekohesem. Ning vahel, olles hingega kogu tegevuses sees, kuumenesid ka emotsioonid üle. Olen oma vigadest õppinud.

SILVER

Mulle on olnud õpilasfirma põnev ja teadmisterohke. Koolitustelt olen saanud palju teadmisi, eriti kasulik oli müügikoolitus, mis andis väärt teadmisi inimestega suhtlemise ja müügi kunstist. Õpilasfirmas sain luua toote, mida olin pikemat aega realiseerida tahtnud, kuid varem ei olnud masinaid ega vahendeid projekti teostamiseks. Tootearendajana sain aru, et kui midagi võib valesti minna, siis see ka valesti läheb. Ning kunagi ei või ette teada, kus võib viga tekkida. Malet luues arendasin palju enda tuleviku karjääri jaoks vajalikke oskusi. Näiteks kuidas kompaktselt programmeerida, kuidas multiplex'ida sensoreid ja kuidas oma aega hästi planeerida. Õpilasfirma andis mulle aimu, millised on firma mured ja rõõmud ning millele on vaja tegevuses keskenduda. Ma olen väga tänulik enda juhendajale ja mentorile, kes suunasid meie õpilasfirmat õigele teele.

LÕPPSÕNA JA TÄNUD

Õpilasfirma muutis kõigi meie elu ning tulevikku. Oleme muutunud targemaks ja aktiivsemateks noorteks. Täname kõiki inimesi, kes aitasid meid ning õpilasfirmat Sunbull.

Loomulikult ei saanud me seda kõike teha ilma kogenud täiskasvanute õpetuste, nõuannete ja toetuseta. Täname meie toetajat **Villi Kirjaneni** ja VKS & Partnerid OÜ-d puitdetailide CNC masinlõikuste tegemise eest. Täname **Kalle Roolaidu** Roolaid OÜ st, kes selgitas meile kuidas teha lihtsaimail viisil jooniseid CNC - tööpingil valmistatavate detailide ja trükkplaatide jaoks. Täname **Heiki Loomani** firmast AD Loom graafilise disaini nõuannete ning logo lõplikule väljatöötamise-

PEETER

Minu jaoks on õpilasfirma olnud midagi täiesti uut. Õpilasfirma programmis olen saanud uusi tutvusi ning uusi kogemusi. Olen õppinud teiste inimestega koostööd tegema, luues koos ühist vaadet, milline peaks õpilasfirma olema. Tiimitöö on kõige tähtsam. Kui ei ole ühist tiimi, ei eksisteeri ka progressi. Toetus ning koostöö on see, mis viib firma edasi ühisele edukale teele. Õpilasfirma programmis saavad noored nagu mina, katsetada ettevõtlikkust ja realiseerida just seda, mis on nende arust oluline ning vajalik, muutes seega ka maailma enda ümber. Lisaks sellele olen saanud tohutu kogemuse, mis jääb minuga kogu eluks.

NIHARLSAN

Õpilasfirma on minu jaoks uus kogemus. Olen saanud palju uusi teadmisi ning mõtteid. Samuti sai teha asju mida ma pole varem teinud. Avardasin teadmisi elektroonikas ning koostöös. Õpilasfirma loomine annab kogemust kõigile, kes tahavad tulevikus õpilasfirmaga tegeleda. Õpilasfirma loomine ei ole lihtne. Kuid just see on andnud mulle ka just sihikindlust ning südikust. Samuti õppisin vastutama oma tegevuste eest ning töötama koos ühise probleemi lahendamise nimel. Kõigi raskustele vaatamata me ei andnud kunagi alla ning rühkisime edasi. Ma olen oma õpilasfirma liikmetega väga rahul. Olen õnnelik, kuna koostöö sujus ning saime kõigist ettetulnud probleemidest koos üle.

le kaasaaitamise eest. Täname **Jana Kotsalain** **Aruksaart** Savistuudiost tootedisaini portsiooni teemaliste konsultatsioonide eest. Täname väga puidutislerit **Henri Hellastet**. Tema vahel valusate, otsekoheste, kuid heasüdamlike õpetustele tuginedes saime lõpuks sõbraks liivapaberi, peitsišvammi ja lakirulliga. Täname **oma vanemaid**, kes on kestnud segadusi ja hilisõhtusi tegevusi, aidanud meid tuua ja viia. Samuti täname kõiki õpilasfirma kliente. Eriti tahame tänada **Junior Achive-menti**, tänu kellele on selline asi nagu õpilasfirma projekt üldse võimalik.

Aitäh !