



Õpilasfirma Baik

Hugo Treffneri Gümnaasium

Juhendaja: Ülle Seevri

Mentor: Karl-Martin Voovere

2019/2020

SISUKORD

Ülevaade.....	2
Idee.....	3
Tootmine.....	4
Meie toode.....	5
Meeskond.....	6
Müük.....	7
Areng.....	8
Õppimiskohad.....	9
Finants.....	10
Tulevik.....	11

SIHT

Meie missioon on anda **jalgrattale lisandväärtus**, et seeläbi muuta sellega liiklemine popimaks. Tahame näha tuleviku linnapildis jalgrattaid vajaliku ja igapäevase abimehe Baikiga. Hindame loodushoidu, praktilisust ja kindlustunnet, mida soovime pakkuda ka oma klientidele.

MIDA TEEME?

Baik – lahendus, mis laeb sinu telefoni jalgrattaga sõites. Toome tänapäeva tagasi nostalgilise tehnoloogia, rakendades kodaraga ühendatud elektrimootori mobiilseadmete laadimiseks.

Dünamo muudab mehaanilise energia elektrienergiaks. Sealt edasi liigub vool muundurisse, mis hakkab kliendi telefoni laadima.

Et tagada turvalisus ja toote kasutatavus iga ilmaga, kuulub komplekti täpselt sadula alla sobiv stiilne ilmastikukindel kott.



Dünamolaadija. Foto: Erakogu

TEGEVUS

Oleme toonud Eesti turule täiesti **ainulaadse toote**. Baik on insenerilahendus, mis pole veel täit potentsiaali saavutanud, kuid sellest hoolimata on äratanud märgatavat huvi. Tahame pakkuda oma klientidele parimat, sestap täiustame toodet pidevalt. Kokku oleme müünud **üle 50 dünamolaadija** nii eraisikutele kui ka organisatsioonidele, mis on taganud soliidse kasumi. Oleme jõudnud **Negavatt TOP 10-sse**, mis on avanud ukse suurde mängu. Järgmine eesmärk on jõuda uute potentsiaalsete klientideni läbi spordipoodide ning **teha koostööd toidukullerteenust pakkuvate ettevõtetega** nagu Bolt ja Wolt.

FINANTSTULEMUSED

Tulu	3610,00€
Kulu	1751,92€
Kasum	1858,08€

Finantskokkuvõte 01.04.20 seisuga.

VALMIS OLLA! START!

UV - kaitsega prillikiled – korduvkasutatavad, soodsad, praktilised. Parim lahendus neile, kes kannavad prille. Nii arvasime ka meie. Kuid peagi mõistsime, et idee, millega alustasime kaks aastat tagasi, vajab tehnoloogiat, mida hetkel ei eksisteerigi. Olime kasvanud ühtseks meeskonnaks ning tundsim, et sellisest võimalusest nagu õpilasfirma programm, ei taha me ühe takistuse tõttu ilma jääda. Raske oli näha eelnevalt tehtud tööd kokku varisemas, kuid olime edasi tegutsemise osas ühtsel meelel ja astusime julgelt oma aastale vastu.

Uue idee peale tuli Ingemari, kes oli Saksamaal parajasti vahetusõpilane. Seal kasutas ta pidevalt kooli jõudmiseks jalgratast. Kuna oktoobrikuu hommikud olid juba pimedad, näitas vahetuspere talle, kuidas dünamo rattatuled süütab. Nii süttis ühel päeval tuluke ka Ingemari peas – **mis oleks, kui see võimaldaks laadida oma tühjaks saanud telefoni?** Peatselt rääkis ta sellest Sarah'le ja Karelile. Esialgu jätsime Ingemari idee tagaplaanile, kuna teostus tundus liialt keerukas. Ajurünnaku käigus tulnud mõtted hakkasid aga üksteise järel välja langema. **Meie soov oli teha midagi innovaatilist, ratsionaalset ja väljakutset pakkuvat,** seega otsustasime dünamolaadija kasuks.

PANEME ASJAD BAIKA!

Baik - idee panna ÕF-ile just selline nimi, sündis tänu Karelile. See tuli lihtsalt ja juhuslikult ning nagu öeldakse: lihtsuses peitub võlu. Olime leiutanud igasuguseid nimekombinatsioone, kõik tundusid valed, segadust tekitavad ja kuidagi võltsid. Baik oli aga täpselt see nimi, mida oma firmale vajasime: see kõlab nagu jalgratas, aga on ehk siiski sellest midagi enamat?

Logo väljatöötamiseks kogusime inspiratsiooni nii mõtetest kui ka enda ümbrusest. Mõistsime, et see peab andma kliendile aimu meie tegevusvaldkonnast ja tootele visuaalse olemuse. Dünamolaadijale mõeldes turgatasid meile esimesena pähe sõnad “jalgratas” ning “elekter”. Neid sümboliseerides sai Baiki algeliseks logoks **elektriline pistikuga jalgratas.** Pärast paljusid kontseptsioonilt erinevaid lahendusi ja tänu meie sõprade kriitilisele pilgule arenes üsna pea kordumatu, selge ning täielikult meile omane kujutis.



Baik omas keskkonnas. Foto: Erakogu

TOOTMISPROTSESS

Keegi meist kolmest polnud just kuigi palju koolis füüsikatundidest kaasa haaranud. Ometi otsustasime vägagi füüsikaga seotud idee kasuks. Arengut silmas pidades tegime õige otsuse.

Olime veendunud, et dünamoga saab telefoni otse laadida, nii nagu lampide puhul. Uurimistöö internetis viis meid järelduseni, et tegelikult see nii lihtne ei ole. Justkui päästerõngas oli inseneeria ja tehnika huvikeskus **SPARK Makerlab** meid selle probleemiga lahkesti nõus abistama. Sealt tulime tagasi juba suurema teadmistepagasiga ja heade näpunäidetega töö alustamiseks. Sinisilmsetena tellisime internetist kõige kallimad dünamod, pööramata tähelepanu Eesti turule, kus hinnad olid oluliselt soodsamad. Lisaks ei vastanud kohalejõudnud seadmed oma hinna-kvaliteedi suhte poolest meie ootustele.

Tehtud viga aitas peas mõtteid korrastada ning hakkasime uurima **Eesti jalgrattapoode**, kust leidsimegi suure valiku sobivaid dünamoid.

Peagi avastas Ingemari, et vaheseadme valmistamiseks vajalikud komponendid on elektrikust isal kodus täiesti olemas. Nii kogunesimegi järgmisel päeval tema juurde, et kokku panna **Baiki esimene muundur**. Pealekauba saime esmakordselt kätt proovida tinaga jootmises. Entusiastlikult alanud proovisõidult tulime tagasi nutt kurgus. Dünamolaadija oli tööle hakanud tagurpidi – laadimise asemel aku hoopis

tühjenes. Panime pead kokku ning lisasime muundurile paar komponenti, mis peatasid tagasivoolu ja mure lahenes.

Valminud muundur vajab ümbrist, et komponendid sõidu ajal kergelt ei murduks. Taaskasutusele mõeldes plaanisime alguses selleks kasutada tühjaks saanud vitamiinituube, mis oma kujult hästi sobisid. Ebaesteetiline välimus pani meid aga sellest ideest loobuma.

Taaskord sukeldusime interneti-avarustesse ja avastasime enda jaoks täiesti uue maailma, **3D - printimise**. Mudelite loomiseks mõeldud programmid vajasisid pisut harjutamist, kuid vilumus tuli kiirelt.

Varustuse ilmastikukindlus on rattasõidul üks olulisemaid faktoreid. Teadsime, et kangatööstuses tekib tihti ülejääke, mistõttu pöördusime ettevõtete **Moomoo ja Rivet** poole, kes neid lahkelt meile pakkusid. Nende abivalmidus andis julgust rakendada meie teekonnal veelgi rohkem ringmajandust.

Põhikooli käsitöö tundidest arvasime olevat saanud piisavalt palju oskusi ning hakkasime kotti ise õmblema. Kaheksa tundi õmblusmasina taga, tundes ennast nagu kilplased maja ehitamas, andis mõista, et targem oleks pöörduda professionaalide poole. Koostöös elukutselise õmblejaga said meie esialgsetest lõigetest praktilised ja stiilsed kotid.

PROBLEEM

Moodne perekond läheb metsa rattamatkale. Nad kasutavad GPSi, mis nõuab telefonilt pidevalt energiat. Õhtuks on nutiseade peaaegu tühi, kuid läheduses vooluvõrku ei paista. Tundub, et täna jääb vanaemale helistamata. Nad ei saa jääda lootma, et ehk tullakse allesjäänud telefoniakuga toime ja ka akupank ei pruugi pikema matka puhul päästa.

Sama probleemi aktuaalsust mõistsime siis, kui rattakullerina lisaraha teeniv klassivend oma murest akupankadega meile kurtis. Endalegi ootamatult olime avastanud, et **toidukullerid moodustavad tootele märgatava suurusega turuosa** ning potentsiaal on täiesti olemas.

Baik lahendab need probleemid ja pakub oma sihtgrupile kindlustunnet, et nende telefon on vajalikul hetkel laetud, otse nende jalgratta kodaratest!

ÄRATUNDMISRÕÕM

Nagu **piimapukk tee ääres**, nii on ka Baik nostalgiline põige minevikku. Andsime nõukogude ajal palju kasutatud dünamole uue hingamise. Kõik jäi samamoodi, dünamo muudab endiselt mehaanilise energia elektrienergiaks, kuid rattatulede asemel hoiab see elus jalgratturi telefoni.

Uuendusmeelne mõtteviis ja eristuv toode on toonud meile nii Värska, Tartu kui ka Tallinna õpilasfirmade laatadelt **innovatsiooni eripreemiad**. Just meie olime need, kes tõid endaga Tartust Tallinnasse kaasa täissuuruses jalgratta

ja seda vaid selleks, et pisikest dünamolaadijat žüriile esitleda. Vaatamata viimase hetke kõne-muudatustele kandsid pingutused vilja ning pälvisime **innovatsioonivõistlusel II koha**.

RESSURSIÄÄST

Ettevõttena usume, et sama oluline kui teenida kopsakat kasumit, on panustada ressursisäästlikuma maailma loomisele.

Transport. Andes jalgrattaga sõitmisele lisandväärtuse, populaariseerime üht kõige loodusäästlikumat transpordiviisi.

Aeg. Meie tootega saab klient oma seadet jalgrattasõidu ajal laadida. Näiteks kasutavad rattakullerid töö käigus pidevalt telefoni, samal ajal, kui sõidavad jalgrattaga. Paljudel neist ei ole võimalust **isegi ühel korral** tööpäeva jooksul vooluvõrgule ligi pääseda.

Jäätmed. Kasutame koti tegemiseks veekindlate omadustega impregneerikangast. Selle kanga tootmine on odav, kuid loodusele väga koormav. Ömmeldes kotte kanga ülejääkidest, vähendame keskkonnasaastet.

TIIMI KOMPONENDID

Sarah õpilasfirma tegevjuhina koordineerib meie tegevust. Ta on äärmiselt sihikindel tütarlaps, kellega koos hilistundideni töötades on võimatu tõsiseks jääda. Mõnikord on ta liialt enesekriitiline, ent oma lennukate ideedega innustab meid kastist välja mõtlema ja kõikvõimalikest üritustest osa võtma. Tundes huvi fotograafia vastu, valmivad meie sotsiaalmeedia pildid sageli just läbi tema fotosilma.

Kareli, finantsjuhi emotsionaalsus on võrreldes Sarah ja Ingemariiga rohkem vaoshoitud, tänu millele on tal hea oskus balansseerida meeskonnasisest õhustikku. Imetlusväärne on ka see, kuidas Karel otsustas toote kasutusjuhendi enda vastutada võtta, mille viimistles ta peensusteni ja nii põhjalikult, et seda saab võrrelda suurfirma seadme juhendiga. Ta on meie tiimi suurim unimüts ja edasilükkaja, kuid lõpuks tuleb ikka kõigega toime.

Ingemari on kommunikatsioonijuht, kes peab klientidega kirjavahetust, kuid ei karda oma käsi määrada ka tootmisprotsessis. Olles tegelenud enim tehnilise poolega, võib kindlalt väita, et praeguseks hetkeks oskaks ta paar pingemuundurit kokku panna kasvõi une pealt. Tegeledes meist kolmest kõige aeganõudvama ja närvesöövama ülesandega, on ta meie silmis ära teeninud meeletu respekti. Kuigi vahel liialt melanhoolne ja muretsev, on ta üks äärmiselt kohusetundlik ning usin neiu.

Baik on ammutanud meelekindlust inimestelt enda ümber. Eriti väärtustame oma peret ja lähedasi sõpru. On ilmselge, et see koos veedetud aasta ja mõned kuud on teinud meist midagi enam kui lihtsalt tiimikaaslased. Võime välja paista vaiksed ja rahulikud, kuid siseringkonnas pole raskusi pisarateni naerda ja kasvõi päikesetõusu ajal bussiga Pärnusse sõites hommikurahu rikkuda. Pool aastat intensiivselt koostööd tehes oleme õppinud üksteise tegevusest ja jutust nii palju välja lugema, et omavahel suheldes mõistame kiirelt, kui midagi halvasti on. Arvame, et meie meeskonna üks tugevamaid külgi ongi see, et arvestame teistega. Me ei ole pelgalt linnalapsed, vaid sportlikud loodusearmastajad, tänu millele on Baik endale omase imago saanud.



Foto: L. Nukk. (vasakult: Ingemari Org, Karel Somelar, Sarah Maasikmets)

MÜÜK

Esimesele laadale minnes ei olnud meil ei korralikku toodet, müügikõnet ega isegi visiitkaarte, mida oleks julgenud lauale panna. Pikaldase tootarenduse tõttu oli meil kindel plaan antud laadal osaleda põhjapaneva kogemuse saamiseks järgmiste kordade tarbeks. Värskas saime tutvuda üleüldise laadaõhustikuga ning edasisele müügitööle tuli kasuks ka media-kajastus “Aktuaalses Kaameras” ja “Ringvaates”. Erinevatel laatadel saime oma müügioskusi praktiseerida viiel korral.

Enne laatadel osalemist oli Baikil vaja välja töötada interaktiivne turundusvahend, mis laadalistel silmad särama lööks. Selleks ohverdasime ja lõikasime sobivaks Kareli vana titeratta. Rattast valmis dünamolaadija tööpõhimõtet demonstreeriv pilkupüüdev atraktsioon, mis täitis ka disainielemendi rolli. Seega oli huvilistel võimalik meie müügi-boksis soovi korral ka ise käed külge panna. Imestunud näod, mis ilmusid telefoni laadimas nähes, andsid meile kõvasti kindlust ja hoogu juurde.

Kogu vaev läks asja ette, sest õige varsti tuli esimene koostööpakkumine. Asutuse juhataja oli laadale tulnud endi sõnul vaid meie pärast. Tegime kiire liftikõne ja jõudsimme kokkuleppele. Vahetasime kontakte ning meie ja jalgratturite rõõmuks võib peagi **Baiki tooteid leida ka Eesti Maanteemuuseumi poeriiulitelt.**

Lisaks uutele kontaktidele võtsime kaasa nii kiidusõnu kui ka konstruktiivset kriitikat. Nii mõnigi

vaimukam seik laadal on andnud uue õppetunni. Näiteks soovis ise väntamist proovida üks ebakaines olekus mees. Hetk hiljem pidi ratas koos linaga laua pealt peaaegu maha lendama. Suutsime õigel hetkel reageerida ning mees sai lahkuda positiivse emotsiooniga ja meie jäime terve prototüübiga. Tänu sellistele juhtumitele mõistsime üsna varakult, et laadad on meile rohkem reklaami ja kasulike tutvuste kui müügipunkti eest. Omamoodi väljakutseks kujunes pelgalt tutvustuse asemel toote reaalne müümine. Suhtlemine polnud meie tugevaim kül: me ei osanud inimesi ostma julgustada, sest Baik on tavalisest õpilasfirma laadaproductist kallim. Tundsime, et vajame selles valdkonnas abi. Võtsime ühendust kogunud müügispetsialistidega ning sihikindel töö viis meid müügikõneni, mis on meid tänaseks korduvalt edasi aidanud. Siiski ei kadunud sellega fakt, et Baiki toode oli laada hinnaklassist väljas. Alternatiiv oli hakata tegelema B2B turundusega.

HARITLASTE SEKKA

Hea sõna meist oli kostunud **Haridus- ja Teadusministeeriumi** kõrvu, kellega korraldasime ärikohtumise. Kohandasime müügikõnet veel viimast korda ning saime kokku. Meeldivalt üllatunud, hakkasime kohe tootmisega pihta, sest **HTM tellis meilt 50 dünamolaadijat.** Meil oli selle üle hea meel, kuid esialgu tundus töö maht hirmutav. Õpilasfirma muutus üleöö väiketehaseks. Tellimuse täitmine kinnitas meile, et suudame enda õpilasfirma efektiivselt tööle panna.

Tundsime uhkust, sest olime kõik alates tellimusest toodete kohale toimetamiseni ise saavutanud.



Tartu laot. Foto: Erakogu

KONKURENDID

Baik on esimene dünamolaadja Eesti turul. Sarnaseid tooteid jalgratta lisatarvikutele spetsialiseerunud ettevõtetele mujal maailmas küll leidub, kuid üldistades eksisteerib üks oluline puudujääk – need ei paku laetavale seadmele ilmastikukindlust. **Meie konkurentsieeliseks on ilmastikukindel kott,** mis tagab ka kliendi telefoni turvalisuse. Inimestele, kes väärtustavad aega, praktilisust ja mugavust, on Baik end tõestanud. Tagasiside kinnitab, et dünamolaadja kontseptsioon on igapäevaselt rattaga liikvel olevatele inimestele asendamatu lahendus.

ARENG

Enne õpilasfirma loomist teadsime ettevõtlusmaailmast üsna pealiskaudselt. Sellega tegelemine mõjus meile kaugel ja arusaamatuna ning arvasime, et äri seisneb vaid kasumi teenimises. Täna on programm meile aga kinnitanud, et ettevõtlus on midagi palju enam. Oleme õnnelikud, et võtsime osa ainulaadsest võimalusest end mitmekülgseks arendada.

Meie tootekontseptsioon on osutunud suuremaks väljakutseks, kui algselt arvasime. Seetõttu oleme õppinud **tinaga jootma** spetsiifilisi elektroonikakomponente ja teame ka nende tööpõhimõtteid.

Pingemuunduri ümbrise tegemisel avastasime enda jaoks **3D - printimise**, mis kiirendas oluliselt tootmisprotsessi. Kooli printer võimaldas meil esialgselt ümbrist kiiresti arendada. Panime proovile ka enda ruumilise taju, õppides kasutama printimiseks vajalikke programme.

Et õpilasfirma käigus meist keegi õmblemise peaks ära õppima, me küll esialgu ei arvanud. Nii viis esimese prototüübi tegemine uuele tasemele meie **õmblemisoskuse**, kuid arendas ka tunduvalt meie sõnavara kangatehnoloogia valdkonnast.

Võime julgelt väita, et oleme enesekindlamad, teame kuidas klientidele läheneda ja müügitöö on oluliselt arenenud. Esimesel laadal oli meie suurimaks hirmuks, et inimestes ei ärata Baik lihtsalt huvi. Pikapeale oleme aga mõistnud, et edasi viib kombinatsioon eneskriitilisusest ning

Julge pealehakkamisest. Teame, et kui me ise endasse ei usu, ei tee seda ka teised. Kuigi ka järgmine laot oli hirmutav, siis õppisime, et igast olukorrast võib leida kontakte ja oskusi. Usume, et ka ajaplaneerimises oleme osavamad. Paar kuud töötasime ainult nädalavahetustel, kuid peagi märkasime, et nii ei jõua me kuhugi, sest paljud meile vajalikud ettevõtted on sel ajal suletud. Mahutasime õpilasfirmaga seonduvaid tegevusi ka argipäeva toimetuste vahele ning hakkasime koosolekuid pidama vahetundides.

Oleme õppinud hindama mõtete selget artikuleerimist. Meie eneseväljendus on paranenud nii *pitch* imisel kui ka oma ideede eest seismisel meeskonnasiseselt.

Kogu protsessi vältel on edusammud ja uute oskuste omandamine olnud motiveeriv ja teinud meid tiimina ühtsemaks. Avastasime, et paljudel, isegi pereliikmetel, polnud meie tegevusse usku, sest töö tundus liiga mahukas ja keeruline. Seetõttu tunneme rõõmu, et oleme tõestanud nii endale kui teistele, milleks me tegelikult suutelised oleme.

Vaatamata raskustele ja takistustele ei ole kadunud meie soov edasi pürgida. Õpilasfirma raskematel hetkedel oleme jõudu leidnud ka teiste ebausust ning jätkanud visalt oma ideega. Kui esmalt sellise mõttega lagedale tulime, soovitati meil mitu korda valida mõni teine äriidee, millega jätkata. Arvati, et õpilastena oleme "liiga suure tüki ampanud" ja negatiivse tagasiside järel kaotasime motivatsiooni ning lootuse.

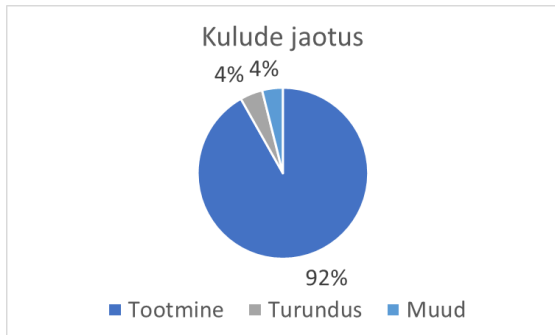
Siiski jäime oma ideest hammastega kinni hoidma ja tunneme selle üle uhkust!

VIGADE PARANDUS

Me teeme vigu, et neist õppida. Sellise spetsiifilise ja kalli toote müük nõuab palju tööd. Vaatamata müügi-koolitustele ja mitmele mentorile, kes meie kõnet ja teadmisi oluliselt täiendasid, on just müük osutunud meile raskeimaks proovikiviks.

Õpilasfirma algstaadiumis lähtusime loogikast "Ise tehtud, hästi tehtud!", mis tegelikult ei pruugi alati tõele vastata. Mõistsime, et pelgalt **ise tegemine** ei tule alati kasuks, vaid vahel on lihtsam ja mõttekam leida kompetentseid inimesi. Kliendile on oluline toode ning meile aeg. Nii oleme näiteks jõudnud koostööni õmblejatega. Samuti oleme plaaninud palgata lisatööjõudu muundurite tegemiseks. Tulevikus töötame kindlasti tihedamalt klientidega, et toote arendusse suunata veelgi rohkem kriitiliselt olulist tagasisidet.

Suurem osa meie energiast on kulunud tootearendusele ja tootmisprotsessi käimas hoidmisele. Selle tõttu moodustavad turunduskulud vaid 4% kogukuludest. Mõistame, et kasumlikkuse säilitamiseks peame edaspidi endale looma läbimõeldud turundusmeetmed. Sellepärast on meil lähiajal plaanis investeerida video- ja fotograafiateenusesse.



Joonis 1. Kuluartiklite osakaal 01.04.2020

FINANTS

Õpilasfirmaga alustades kaalusime pingsalt igat eurot, mida ettevõttesse panustada, sest algus tundus teadmatu. Viimaks otsustasime, et 600€ on algkapitaliks sobiv summa. Iga liige panustas võrdselt 200€. Õige pea mõistsime, et rahast jääb siiski puudu ning tuleb laenu võtta. Vajalik puuduolev summa tuli lõpuks ühe aktsionäri taskust ning saime jälle tootmisega jätkata. Esialgse kapitali investeerisime peamiselt elektroonikasse ja dünamotesse, hiljem ka turundusse ning õpilasfirma laada kuluks. Tootmise peale läks kõige rohkem: 92% ressursidest. Turundus- ja muud kulud moodustavad kumbki 4% kõikidest väljaminekutest. Toote omahind kujunes kõrgeks, mistõttu tuli meil seda alandada. Selleks otsisime soodsamaid alternatiive ning investeerisime suurematesse materjali- kogustesse. Seetõttu suutsime omahinna alla tuua 35 euroni. Seitsme kuuga on Baik teinud 3610-eurose käibe ning teeninud kasumit 1858,08 eurot.

Kasumiaruanne (€) 21.10.2019 - 01.04.2020

1. TULUD	3610,00
2. KULUD	1751,92
2.1 Tootmiskulud	1608,29
2.2 Turundus	74,88
2.3 Muu	68,75
KASUM	1858,08

Bilanss 01.04.2020

AKTIVA	€	PASSIVA	€
Raha	2458,08	Võlad	0
Materjal	0	Algkapital	600
Põhivara	0	Kasum	1858,08
KOKKU	2458,08	KOKKU	2458,08

KUHU EDASI?

Õpilasfirma tegutsemisaja jooksul tahame laiendada erinevatesse spordi- ja jalgrattapoodidesse. Sihikul on Matkasport, Hawaii Express, Velotandem jpt. Hindame jaemüüki pääsemist vajalikuks, et jõuda enda sihtklientideni. Oleme kindlustanud koha Maanteemuuseumi poeriiulil, kus saate peagi meie tooteid leida.

Edaspidi soovime keskenduda lisaks rattamatkajatele ka toidukulleritele. Olenemata, et alustades defineerisime oma põhiklienti rattamatkajatena, siis tagasiside põhjal mõistame, et rattakullerite osakaal meie klientide seas on isegi suurem. Seetõttu leiame, et peame seadmetekoti tooma jalgratta lenksu külge, et tagada sõidu ajal kasutavale seadmele püsiv ligipääs. Võtame osa ka roheideede konkursilt Negavatt, kus konkureerime parima TOP 10 hulgas. Soovime võistluse käigus rikastada enda teadmistepagasit ning arendada välja uus koti mudel, pürgimaks veelgi tõhusama dünamolaadija poole. Kui praegu laeb iga läbitud kilomeeter akut 1-2%, siis tahame seda tõsta vähemalt viie protsendini.

Hoolimata, et Baikil on veel kõvasti arenguruumi, kinnitab tagasiside meie klientidelt, et dünamolaadija on väga vajalik lahendus igapäevaselt rattaga liiklejatele. See teadmine motiveerib meid pidevalt oma toote kallal edasi töötama.

Oma tegemistest, teekonnast ja õpilasfirmast on meid kutsunud suvel rääkima mitmetele noortele suunatud üritustele, näiteks Futujaam ja

Maanteemuuseumi lastelaager. Meile on tähtis motiveerida ja juhtida noori ettevõtlusmaastikule, mistõttu oleme analoogsetel üritustel valmis entusiastlikult esinema.

Suvi on jalgrattaga liiklemise kõrgperiood, seega soovime oma tegevust jätkata nii kaua kuni potentsiaali ja nõudlust jagub. Hetkel meil plaanis peatuda pole!

AITÄH TEILE!

Juhendaja: Ülle Seevri

Mentor: Karl-Martin Voovere

Müügispetsialistid: Katre Tamm,
Annika Tell

Kannatlik fotograaf Lisete Nukk

Abivalmid Erkki Org ja Jaanus Somelar

