



InEsti

Õpilafirma InEsti

Viljandi Gümnaasium

Juhendaja: Külli Hiimäe-Metsar

Mentor: Heloise Brereton

2019/2020

Sisukord

Kokkuvõte.....	2
Meist.....	3
Idee sünd.....	4
Toodetest.....	5
Edusammud.....	6
Probleemid.....	7
Müük.....	8
Turundus.....	8
Finantskokkuvõte.....	9
Edasised plaanid.....	10

Nimi ja motiiv

InEsti - sisaldab ladinakeelset sõna inestimable, mis tähendab hindamatu ning sidudes selle meie koduriigi Eesti nimega, saime sõnamängu abil sobiva nime oma ettevõttele.

Me oleme õpilasfirma kes usub, et loodus on hindamatu.

Meie eesmärgiks on pakkuda alternatiive ühekordsetele toodetele, sest me usume, et igäüks võib aidata kaasa looduse puhtana hoidmisel.

Meie lühikirjeldus

Meie õpilasfirma toode on e-poega netileht, mille vahendusel me müüme öko-sõbralikke tooteid, et nende toodete propageerimise abil meie planeeti hoida ning ostjat keskkonnateadlikumale tarbimisele suunata, sest me usume, et iga panus aitab kaasa maailma puhtaks hoidmisele. Teine oluline funktsioon meie kodulehel on pakkuda võimalust teistele

õpilasfirmadele, kelle toote ideed ühilduvad meie motiividega, oma tooteid meie lehe kaudu müüa. Ühiselt InEsti kodulehte reklaamides ja tutvustades ostukeskkonnana annaks see suurema müügivõimekuse igale osalevale õpilasfirmale, sest koondaks loodussõbralikud kaubad ja seeläbi võimaldaks ostjale pakkuda paremat valikut.

Finantsid 06.04.2020

Käive	1861
Kulud	1541.98
Kasum	319.02

Suuremad müügid laatadel

Laat	Käive
Viimsi laat	367 eurot
Tartu laat	251 eurot
Rocca al Mare laat	214 eurot

Üldhinnang õpilasfirma tegevusele

Oleme kolm head sõpra, sest saame üksteisega alati hästi läbi ja toetame teineteist. Meeskonna töö on meil sujunud hästi. Oleme koos saanud üle erinevatest probleemidest. Samuti oleme enamiku oma ideedest suutnud ka ellu viia ja läbi selle saanud endale juurde vajalikke kogemusi kogu eluks ning kavandame koostööd ka edaspidi.

Meist

Õpilasfirma InEsti liikmed on Jack James Brereton, Martin Hirv ja Cris Kannimäe, Viljandi Gümnaasiumi majandussuuna 11. klassist.

Jack- olen 17. aastane Inglismaa poiss. Sündisin Liverpoolis ja 2003. aastal kolisime perega Eestisse Viljandisse ja mina asusin õppima Viljandi gümnaasiumisse. Vabal ajal käin jalgpalli trennis ning harrastan ka cajonimängu. Mulle on alati meeldinud äri ja müümine. See tuleneb arvatavasti sellest, et minu isa on olnud müügijuht ja on hetkel firmajuht. Kuna mul on head juhioskused siis otsustasime, et minust saab firma tegevjuht.

Martin- olen 18. aastane Eestimaa poiss, kes on sündinud Paides, kuid hiljem elama asunud Viljandi lähedale Tääksi külla. Õpin Viljandi Gümnaasiumis. Lisaks olen mänginud 10 aastat jalgpalli. Peale spordi meeldib mulle mängida arvutimänge, nagu arvatavasti enamikule noortele. Õpilasfirmas olen mina finantsjuht. Mulle meeldib matemaatika ning oskan seda hästi. Lisaks oskab minu ema raamatupidamist ja selle tõttu tundus igati

loogiline, et minust peaks saama just finantsjuht ning olin selle otsusega muidugi ise ka igati päri.

Cris- olen 17. aastane Eestimaa poiss, kes on sündinud Viljandis, lapsepõlve veetnud Uusnas ning lõpuks kolinud Viljandi. Olen palju tegelenud kergejõustikuga ning mulle meeldib kuulata muusikat nagu enamikule inimestele. Firmas olen ma turundus- ja müügijuht kuna minu ema töötab turunduslikul tööalal ja ma saan temalt nõu küsida.

Oleme arvamusel, et vanemate eeskuju ja sellest tulenev kodune tugi ning teadmistaas toetab hästi meie õpilasfirma tegevust.



Joonis.1 Eesti Õpilasfirmade Laat 2020, vasakult: Cris, Martin ja Jack

Idee süünd

2019 talv - idee algus

Oli äsja toimunud aastavahetus. Uus aasta, uued mõtted, uus ootus õpilasfirma jaoks. Me ei olnud veel üldse mõelnud sellele, et peaks koos firma looma.

Jackil oli juba pikemat aega olnud idee, et võiks õpilasfirmana netilehe luua ja sellega toimetada. Crisil oli olnud sarnane idee. Martin oli nii pühendunud oma hetke tegevuste peale, et ta ei olnudki väga mõelnud tulevase aasta õpilasfirma peale.

Siis juhtus üks saatuslik majanduse tund. Õpetaja oli jutustamas meile tulevase aasta kohta ja oli öelnud, et mida varem me tegutsema hakkame, seda parem. Jack oli tollel hetkel mõtlemas, et peaks endale leidma need sõbrad, kellega koos firma luua. Cris oli selles tunnis tema pinginaaber. Jack ja Cris juhtusid rääkima oma õpilasfirma ideid. Ideed olid kahtlaselt sarnased. Mõlemad tahtsid luua netilehte aga ei teadnud, mida seal müüa.

Jack oli varasem kogemus jalanõude ostu ja müügiga ning pakkus välja idee, et võiks teha Eesti suurima online jalanõude poe. See tundus algul vägahea idee ning Jack ja Cris hakkasid valmistama just sellist lehte. Paari kuu pärast oligi netileht peaaegu valmis.

2019 kevad - Martini saabumine...

Jack ja Cris olid just saanud valmis oma jalanõude lehe. Plaan oli osta Inglismaalt hulгимüügi teel populaarseid jalanõusid ning neid Eestis müüa. Loodetav vahendustasu võimaldanuks müüki tarbija jaoks ikka odavamalt, kui osta poest. Siis saime teada, et meil oli vaja ka kolmandat meeskonnaliiget.

Kuna Jack ja Cris olid palju varem tegutsema hakanud kui kõik teised klassikaaslased, siis oli veel palju inimesi kes ei olnud seotud mingi firmaga.

Martin oli Jacki ja Crisi hea sõber ning paistis silma oma detailse lähenemisega ja matemaatika oskustega, mille tõttu valisime tema oma finantsjuhiks

2019 hiliskevad - uus idee

Me kõik olime väga põnevil aga meie sees puudus see kindlus, et jalanõude pood oli just õige idee. Probleem seisnes eelkõige finantsides. See vajas tohutult suurt investeringut, mitu tuhat eurot, et suurt hulka jalanõusid igas suuruses kohale tellida. Saime aru, et oli vaja uut ideed.

Siis juhtus nii, et Jacki ema pakkus välja idee, et võiks müüa ökosõbralikke tooteid. See tundus olevat just selline idee, mis meil vaja oli. Peamiseks positiivseks küljeks oli see, et idee oli loodussõbralik ning see aitaks levitada just loodussõbralikue tarbimise kombeid, mida pidasime suurimaks ühiseks väärtuseks. Samuti oli selliste kaupade esialgne investering tunduvalt madalam ning kaupade tellimine paindlikum.

Tooted

Iga meie kodulehel müüdav toode pidi aitama kaasa säästliku tarbimise idee edendamisele ning iga toode pidi olema midagi, mida inimestel tegelikult ka vaja läheks.

Esimene toode, mida müüsimme, oli metallist joogikõrs. Selle toote valimise põhjus oligi see, et nägime, et välismaal oli sarnane toode väga populaarne ning see toode ei olnud veel Eesti turule jõudnud. Teine põhjus oli see, et Jacki õele väga meeldis see toode ja tahtis, et me ostaksime talle ühe sellise kõrre nii-öelda katse tootena.



Joonis 2. kokkupandav joogikõrs

Kõrre unikaalne müügiargument on see, et see on taaskasutatav asendustoodetavalisele plastikust kõrrele. Meie kõrs on metallist korpusega, sisemine osa on toidu silikoonist tehtud ja kõrre karp on tehtud taaskasutatud BPA¹ vaba plastikust. Kõrs oli ka väga kergesti kaasaskantav, mille tõttu soovitasime inimestele, et võtta oma kõrs kaasa näiteks minna kiirtoidu restorani, kus pakutakse plastikkõrsi, siis ei pidanud neid plastikkõrsi kasutama ning loodust reostama.

Me leidsime endale erinevaid hulгимüügi pakkumisi ning meil oli lõpuks valida kolme erineva tootja vahel. Toode oli kõikidel täpselt samasugune, kuid erinevus oli hinnas ja usaldusväärsuses.

¹ BPA vaba- on toode, mille ehituses ei kasutata orgaanilist ühendit bisfenool A.

Järgmine toode, mille valisime, oli bambusest kohvitops. Selle toote valimise põhjus oli jällegi see, et see toode oli mujal maailmas populaarne ning see oli meile kergesti kättesaadav.

Bambusest topside müügiargument on, et see on korduvalt kasutatav asendustoode eelkõige tavalisele ühekordsele bensiinijaamast kaasa võetavale kohvitopsile ning kui see kunagi ära visata, siis see on biolagunev. Teine argument oli see, et erinevalt sarnastele toodetele, mis olid juba Eestis müügis, olid meie topsid ka nõudepesumasinas pestavad.



Joonis 3. Bambusest tops

Kolmas toode on loodussõbralik naturaalne deodorant. Me valisime selle, sest see tundus meile väga innovaatiline ja kuna Jack oli seda juba pikemat aega kasutanud, siis teadsime, et tegemist on väga kvaliteetse tootega.

Deodorant ei sisalda ühtegi loodusele kahjuliku ainet ning kuna ta on kreemi kujul, siis ta ei paiska CO₂ gaasi atmosfääri. Kreem sisaldab mikrohõbeda kristalle, mis tapavad baktereid, kes toituvad inimese higist ja ühtlasi tekitavad ebameeldivat higilõhna.



Joonis 4. Deodorant

Need ongi meie kolm netilehel olevat toodet, mida praegu pakume ning oleme väga rahul oma valikutega, sest ostjatel on olnud huvi ning tarnimine on piisavalt mugav ja soodne, et suudame jätkuvalt tegutseda

Edusammud

Esimene edusamm

Esimeseks edukaks juhuseks meie õpilasfirma jaoks osutus see, et Jack valiti oktoobrikuus ettevõtlusnädala Viljandimaa

noorte inspiratsioonipäeva päevajuhiks, mille tõttu ta võttis osa kogu päeva, sh esinejate organiseerimisest. Seda loeme enda jaoks edusammuks selle tõttu, et Jack sai valida ja soovitada, milliseid tooteid sobiks panna kingikottidesse kõigile inspiratsioonipäeva lektoritele. Jack soovitas osta enda firmast korduvkasutatavaid uudiskaupu ehk kõrsi ning see pani meie firmal nii-öelda raharattad veerema ja me saime saadud rahaga teha esimese suurema kauba tarne.

Teine edusamm

Teine edusamm ei tundunud tollet hetkel eriti nagu mingisugune suur läbimurre, kuid tagasi vaadates oli see väga suure tähtsusega. Meil oli just saabunud esimene suur topside tellimus (100 tk) ning arvasime, et selle topsi hulgaga peame vastu aasta lõpuni. See ei juhtunud nii. Juhtus hoopis nii, et Jack otsustas ühel päeval mõned topsid kooli tuua ja proovida neid maha müüa. Müük läks väga hästi ning umbes nädalaga olid kõik topsid müüdnud ja oli vaja juba uusi tellida. See oli tähtis hetk ka sellepärast, et see andis meile enesekindlust ja usku oma müügiostkustesse ning võimaluse ka laatadel lisaks kodulehele tulu teenida.

Kolmas edusamm

Kolmas edusamm oli kõige olulisem just finantspoole pealt. See seisnes selles, et 2019. aasta detsembris olime veel paarisaja euroga laenu võlas ning järgmine laot oli alles kaugel. Otsustasime teha meie gümnaasiumile pakkumise, osta 60 joogikõrt koolitöötajate jaoks jõulukungitusteks. See tehing õnnestuski ning me jõudsime aastavahetuseks tasuda ära oma võlad ning jõudsime isegi kasumisse.

Probleemid

Meie peamine probleem oli netilehe loomine kuna mitte kellelgi meist ei olnud varasemat kogemust selles valdkonnas. Õppisime suure osa tegevustest internetist ning saime lõpuks lehe valmistamisega hakkama. Netilehe loomiseks kasutasime Wix platvormi ning netilehe aastane üleval hoidmine, koos netimaksetega maksis meile 180€. Tänaoleks oleme loodud lehega vägagi rahul. Suureks ja ootamatuks probleemiks oli maksu- ja tolliamet, kes meil tihti pakke kinni hoidis, tollimaksu küsis, ning sellest tekkisid postikulud mida me pidevalt maksma pidime, kuid millega eelnevalt polnud arvestanud.

Müük

Laat	Käive
Viimsi laat	367€
Tartu laat	251€
Rocca al Mare laat	214€

Peale laatade oli meil kolm suuremat müüki. Esimene suur müük oli meil kohe õpilasfirma asutamise algul, kus me müüsimise Viljandimaa Arenduskeskusele oma inovaatilisi kõrsi. Viljandimaa arenduskeskus otsustas osta neid kõrsi oma inspiratsioonipäeval kõigile esinejatele kingitustena. See aitas meil oma toodet reklaamida. Teine suur müük oli, kus me müüsimise bambusest kohvitopse, oma kooli õpetajale ning viimase suure müügiga müüsimise Viljandi Gümnaasiumile kõrsi.

Laatadel edenes meie müük jõudsalt. Kokku käisime kolmel laadal, kust saime müügitulu 832 eurot. Kahjuks covid 19 viiruse tõttu ei saanud me käia rohkem, kui kolmel laadal, mis mõjutas meie käivet natuke. Kõige populaarsemad tooted laatadel olid kõrred.

Kasutades ära Jack'i head müügimehe oskust, suutsime oma koolis müüa mitmeid topse ja kõrsi, mis aitasid meil oma toodet hõlpsalt reklaamida ning see töötas väga hästi, kuna inimesed tulid meie juurde ja ütlesid, et on meie tooteid teistel näinud ja soovivad neid ka endale soetada.

Turundus

Meie turundus toimus enamasti suust-suhu reklaami näol. Meil oli iga toote jaoks välja mõeldud jutt ehk müügikõne, millega saime tavaliselt toote maha müüda. Meie välimus ja käitumine oli alati ostja suhtes hooliv ja üritasime luua sõbralikku keskkonda meie laada stendi ümber.

Laatadel oli tähtis ka see, et me näeksime välja professionaalsed ning pidime rääkima enesekindlalt.

Kui tuua ühest töökindlast turundusvõttest näide, siis oleks see lugude rääkimine. See tuli meil päris hästi välja ning selle kaudu saime ka mitmeid müüke teostada. Meie lemmiklugu on järgmine...

“Üks poiss jalutas oma vanaisaga mööda randa. Ilm oli ilus, päike paistis sinisest taevast nagu kuldne kera ja vanaisa rõõm paistis tema näost kaugele. Kuid poisi nägu oli murelik. Rannal oli tohtu hulk meretähti ja poiss teadis, et kui meretähed rannale, kuuma päikese kätte, lõksu jäävad, siis nad surevad. Vanaisa ei lasknud end sellest häirida kuna tema teadis, et meretähti oli rannal nii suures koguses, et nende kokkukorjamiseks kuluks liiga palju aega. Poiss aga hakkas neid ükshaaval kokku korjama ja merre tagasi viskama. Vanaisa raputas pead ja ütles poisile „ Poiss, poiss, poiss, sa ei suuda neid kõiki kokku korjata. Kas sa tead kui palju neid siin on? Isegi kui sa hakkaksid nüüd korjama, siis sul kuluks mitukümmend päeva, et kõiki neid kokku korjata ja merre tagasi visata. Sul ei ole võimalik kõikide meretähtede elusid päästa.” Poiss aga vastas talle, visates üht ainsat meretähte merre tagasi: „Aga vanaisa, selle meretähe elu ma päästsin.”

Lugu on adapteeritud Loren Eisely loost „The Star Thrower”

See lugu räägib sellest, et iga väikene panus aitab meie maailma paremaks muuta.

Finantskokkuvõte

Kuna me tellisime korraga palju tooteid (tavaliselt kuni 150 tk) , oli meil vaja ka suurt summat kapitali. Tänu oma esimesele edukale müügile Viljandimaa arenduskeskusele saime rahalised vahendid, millega teha tellimus uutele müügiks vajalikele toodetele. Kogu tellimuse rahastamiseks sellest küll kahjuks ei piisanud, aga saime puudu jääva raha laenata Martini käest, kellele loomulikult pärast temalt võetud laenu tagasi maksime. Risk raha kaotada oli algul suur, sest tellisime suure raha eest endale tooteid, võttes sellega üsna kopsaka laenu kohustuse, kuid uskusime, et suudame tooted maha müüa ning võla ära maksta ja isegi kasumit teenida. Nagu näha, tasus risk ennast ära ning oleme enda üle väga uhked, et julgesime õigel ajal selle riski võtta. Hetkel on meie kassa saldo 469.02eurot, mis on arvestades covid 19 viirust täitsa hea tulemus.

Lõppbilanss 6.04.2020

Aktiva	EUR	Passiva	EUR
Raha	469.02	Võlad	
Materjal		Aktisia- kapital	150
Põhivara		Kasum	319.02
Kokku	469.02	Kokku	469.02

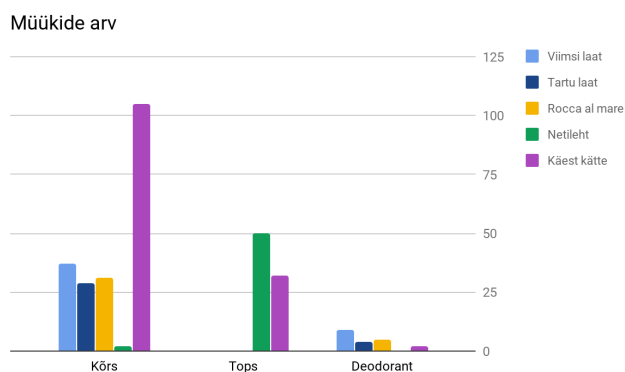
Lühike kasumiaruanne 6.04.2020

1. Tulud	1861€
2. Kulud	1541.98€
2.1 Tootmiskulud	180€
2.2 Sisseostud	1124.74€
2.3 Muud	237.24€

Kokkuvõtte toodete müügi käibe kohta

Võime öelda, et suurima käibe saavutasime otsemüügi abil. See oli selle tõttu, et meil oli häid võimalusi oma sõpradele, koolikaaslastele, tuttavatele, perekonnaliikmetele ja isegi koolile endale, müüa enda tooteid. Kõrred ja topsid olid käest kätte müügil väga

populaarsed, kuid laatadel ei suutnud topse müüa.



Joonis 5. Kokkuvõtte toodete müügi arvu kohta

Edasised plaanid

Edasi planeerime me firmat arendada, tegevusi analüüsida ning järgmisel aastal edasi arendatud õpilasfirmaga veel tegeleda. Plaanime järgmisel aastal osaleda rohkematel laatadel, ning otsida juurde tooteid, mida neil laatadel müüa. Plaanis on rohkem reklaamida oma tooteid ja netilehte. Hetkel on takistuseks piisavalt heade tootefotode kätte saame ja esitlemise võimalus ning ootame ka teiste õpilasfirmade pakkumisi meie lehe kaudu toodete müügiks. Samuti on meil plaanid järgmisel aastal endale meeskonda juurde võtta üks uus liige, et tööd veel efektiivsemaks muuta ja ettevõtmist värskete ideede ja teadmiste abil edendada.

Tänuõnad

Täname meeldiva õpetamise ja aitamise eest õp. **Külli Hiimäe-Metsarit** ning meie toredat mentorit **Heloise Breretoni**.

Lisaks oleme tänulikud **Viljandi Gümnaasiumile**, kui kõige toredamale koolile, kus saame omandada uusi teadmisi õpilasfirma tegevuse jaoks ning **JA Eestile** sellise toreda programmi loomise eest. Oleme tänulikud ka **Maksu- ja Tolliametile**, et nad meile trahvi ei määranud, **Wix-i ja Zone-i**, et nad aitasid kaasa netilehe valmimisele, **Viljandimaa arenduskeskust**, et nad aitasid meil jalad alla saada, **Harrisons-i**, et nad meile toredat klienditeenindust pakkusid ja **DHL-i**, et nad meie pakikesed kohale toimetasid.

