

Tallinna Linnamäe Vene Lütseum

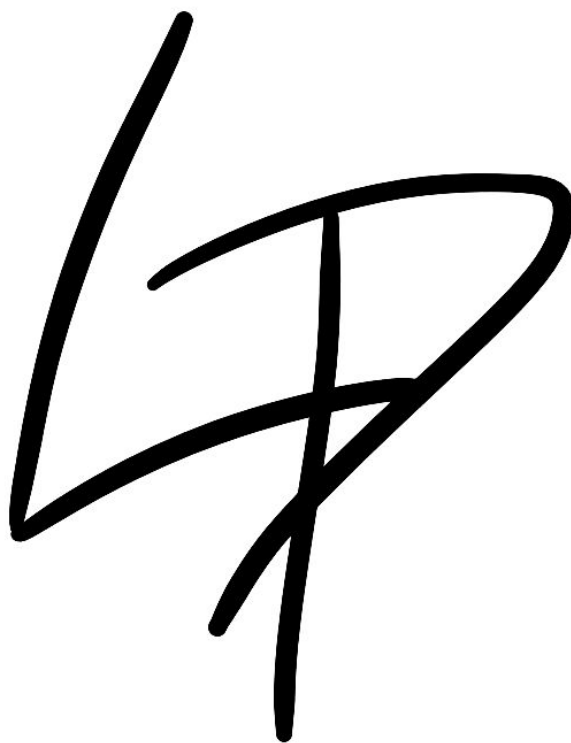


---

# ÕPILASFIRMA LET'S PLAY

---

Õpilasfirma Let's play



Juhendaja: Angela Melikhova

2019-2020

## ÕF Nimi : Let's Play

### Sisukord:

ÕF üldine teave	2
ÕF loomise sammud	3
ÕF osalejad	4
ÕF-nime ja logo valik	5
Pakutava teenuse ainulaadsus	5
Teenuse edendamine	5
Ettevõtte ülevaade	6
Väljakutsed ÕF-le	6
ÕF-ga osalejate meeskondlik ja isiklik kogemus	7
ÕF finantsaruanne	10
Tänuikkus	11

### ÕF-missioon:

Koolide õpilastele mõeldud erinevate temaatiliste ürituste kaudu aitab ÕF lahendada klassiruumis suhtlemisega seotud probleeme, sotsialiseerumist ühiskonnas ja kompenseerib ka elava suhtluse puudumist.

### ÕF loomise eesmärk:

ÕF-tegevuste peamine eesmärk on ettevõtluskogemuse saamine õpipoisiettevõtte loomise kaudu, mis pakub õpilastele koolivälise tegevuse teenuseid.

### Finantstulu kokku:

Rahakäive	539.-
Maksumus	107,62. -
Sissetulek	431,38. -

### ÕF-teenuse kirjeldus:

Õpilasürituste korraldamise teenus. ÕF pakub teenuseid mitmesuguste klassivälise tegevuste jaoks eelnevalt moodustatud rühmade / klasside õpilastele. Teenust pakutakse osana valmispakkumisest erinevatele temaatilistele üritustele 7-16-aastastele õpilastele. Ürituste jaoks kasutati lütseumi administratsiooni nõusolekul ÕF kooliruumide (klassiruumid ja saalid).

Enne tegevuse algust olid kõik ÕF-st osavõtjad suvelaagris praktiliselt nõustajate vabatahtlike abistajatena ja said kogemusi laste vaba aja veetmise korraldamisel.

### ÕF-tegevuse üldhinnang:

Ettevõtte tegevuse perioodil saavutati seatud eesmärk - ettevõtluskogemuse saamine - edukalt. ÕF peamiste saavutuste hulgas on lütseumi õpilastele mõeldud kaheteistkümnepäevase jooksul rohkem kui 30 koolivälise tegevuse korraldamine, mis näitab selle teenuse nõudlust ja kasumit. ÕF loomine on mõjutanud iga ÕF-liikme isiksuse kujunemist, andnud täiendavaid teadmisi ja oskusi ettevõtluse korraldamise, rahanduse, reklaami ja kommunikatsiooni valdkonnas, mis on meile tulevikus kasulikud. Üldiselt võib ÕF-tööd hinnata paljutõotavaks ja nõudlikuks, võimaldades projekti lõpus laiendada pakutavate teenuste valikut juba "päris ettevõtte" raames.

## ÕF-ülesanded:

1. Kasumi teenimine ettevõtlustegevuse käigus.
2. Otsige oma ettevõtte reklaamimiseks kõige tõhusamaid viise.
3. Teenuste turu uurimine õpilastele klassivälise tegevuse korraldamisel ja läbiviimisel.
4. Kogemuste saamine koolilastega.
5. Noorteürituste korraldamise ja läbiviimise oskuste täiendamine.

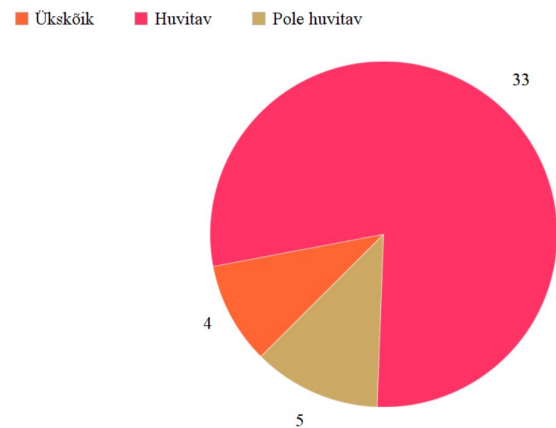
## Kuidas see kõik alguse sai:

ÕF-de loomise idee ei tulnud meil kohe välja. Peaegu kogu möödunud suve töötasid neli meist suvelaagris nõustajate vabatahtlike abistajatena ja teadsid noorte omavahelisi probleeme. Laagrist naastes arutasime koos huvijuhhi lütseumiga võimalust korraldada koolis erinevaid tunde pakkuvaid mänge, mille eesmärk on näiteks laste tundide ühendamine (meeskonna loomine). Proovinud selles formaadis töötada ja kaks mängu edukalt läbinud, otsustasime luua ÕF. Meeskonnaga lahenes küsimus iseenesest - olime juba mõttekaaslased ja selja taga oli eduka koostöö kogemus. Saime registreerida ainult ÕF. ÕF kehtestamiseks oleme koostanud komplekti alusdokumente: protokoll, osutatavate teenuste kirjeldus ja ÕF põhikiri. Õpilasfirma registreeriti JAE elektroonilisel platvormil ametlikult 24. septembril 2019.

## Turundusküsitlus:

Võimaliku sihtrühma (7-16-aastaste lütseumi õpilaste) seas viidi läbi suuline küsitlus, et teada saada, kas kavandatav

teenus on nõudlik. Uuringus osales üle 40 inimese. Umbes 80% vastanutest vastas jaatavalt ja avaldas soovi osaleda meie üritustel.



**Pilt. 1. Lütseumi õpilaste suulise küsitluse põhjal koostatud diagramm.**

## Äriidee valimine:

Kõik lapsepõlvest pärit ÕF-st osavõtjad käisid suvelaagrites ja hiljem hakkasid nad ise ühes neist töötama nõustajate vabatahtlike abistajatena. Seetõttu oli õpilaste klassivälise tegevuse läbiviimise idee ainus, mida pidasime võimalikuks äriideeks. See põhineb meie teadmistel ja kogemustel nooremate õpilastega suvelaagris. Oma idee saaksime teostada samas koolis, kus õpime ise. Seetõttu otsustati ühehäälselt hakata pakkuma õpilastele klassivälise (temaatilise) ürituste teenuseid. Selleks olid meil kõik võimalused ja tingimused.

## Erialaste teadmiste ja oskuste omandamine:

2019. aasta kevadel läbisime kõik nõustajate koolitusprogrammi (mahus 21 akadeemilist tundi) koolituse, et saaksime töötada laste suvelaagris. Alustasime tööd juunis. Lisaks kohustuslikule haridusele õppis igaüks meist ka spetsiaalset

kirjandust laste psühholoogia kohta. Eeldades, et kõik vajalikud teadmised ja oskused on saadud ja praktikas kinnitatud, asusime looma ÕF.

### **ÕF liikmed:**

Meie ÕF koosneb neljast Tallinna Linnamäe Vene Lütseumi 11. klassi õpilasest. Osalejate teadmiste, oskuste ja isikuomaduste põhjal jaotati kohustused ja roll ÕF-s järgmiselt:



**Foto 1. Fotol vasakult paremale: Daniel Prigoda, Vladimir Zemljanitski, Vincent Vaus, Daniel Ojala.**

Daniel Ojala - ettevõtte direktor.

Vastutab ÕF-tegevuste üldise korraldamise eest. Daniel tegeleb koos Vladimiriga kõigi vajalike dokumentide kavandamise, koordineerimise ja kontrollimisega. See lahendab vastuolulisi küsimusi, suhtleb õpetaja-juhendajaga, teavitab kõiki ÕF osalejaid uutest ülesannetest, vigadest, kavandatud sündmustest, koostab kindla tööplaani ja aruandluse dokumentatsiooni ning vajadusel aitab kõiki teisi meeskonnaliikmeid.

Daniel valiti selle rolli jaoks tema aktiivsuse, seltsivuse, visaduse ja pühendumuse tõttu, mis aitab tal kiiresti ja selgelt otsuseid vastu võtta, tõhusalt inimestega suhelda, dokumentidega õigesti töötada ja võtta täiendavat vastutust.

Vladimir Zemljanitski - finantsjuht.

Tema kohustuste hulka kuulub ÕF-aktiivsuse finants komponendi jälgimine, ettevõtte rahanduse kõige kasumlikuma jaotuse, nende kontrolli, raamatupidamise, finantsdokumentide koostamise õigsuse ja ajakohasuse uurimine ning koolivälise tegevuste pakkumine koolilastele. Vladimir määrati sellele ametikohale loomupärase tähelepanelikkuse, täpsuse ja täpsuse eest ÕF kavandamisel ja täitmisel vajalike arvutuste abil.

Daniel Prigoda on koolivälise tegevuse korraldamise spetsialist. Tema kohustuste hulka kuulub kõigi ÕF-sündmuste kavandamine, ettevalmistamine ja läbiviimine. Osaleb ÕF meetmete tegevuskava ettevalmistamiseks ja rakendamiseks, peab läbirääkimisi potentsiaalsete klientidega, lepib kokku ürituste ajakava, koostab vajaliku inventari, osaleb ÕF-teenuste reklaamimisel ja annab tagasisidet sündmuste tulemuste kohta.

Vincent Vaus - ÕF-meediajuht.

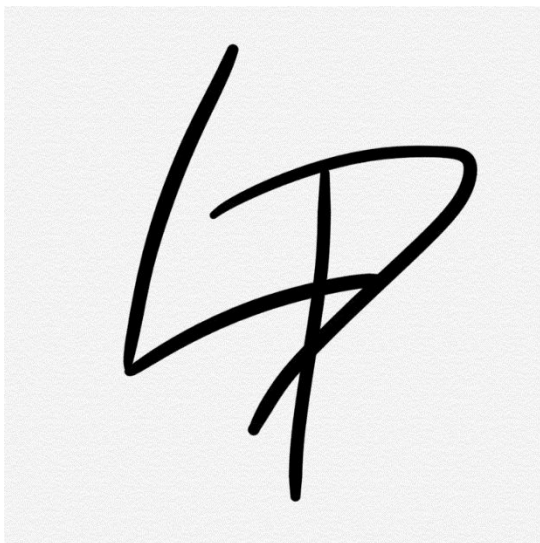
Tema vastutusalasse kuulub ettevõtte kommunikatsioon ja reklaamimine potentsiaalsete klientide seas, ÕF-veebilehe arendamine ja reklaamimine

sotsiaalsetes võrgustikes, reklaamimine. Sellele ametikohale valiti Vincent, kuna tal on sotsiaalvõrgustikes palju tellijaid ja lai suhtlusring, ta leiab hõlpsalt inimestega ühise keele, loob uusi tutvusi. Ta lõi ÕF-lehed Instagramis ja Facebookis, ÕF-koduleht.

### **ÕF-nimi ja logo:**

Õf-nime väljaarendamisel oli meie jaoks oluline kajastada oma tegevuse ulatust. Nimi "Let's Play" sündis kõigi meeskonnaliikmete ajurünnaku ajal. See tundus meile väga mõistetav ja meeldejääv, kajastades osutatava teenuse olemust - mängud, vaba aeg, meelelahutus.

Logo töötas välja teadustöö praktilise osa pealkirjaga „Kaubamärgi õiguslik režiim Eesti Vabariigi seaduste järgi“ raames välja eraldi osa meie kooli õpilastest. Ühise arutelu tulemuste põhjal koostasid nad mitu visandit, millest valisime ühe, milles ÕF nimi oli tõhusalt "krüpteeritud".



**Pilt 2. ÕF logo**

### **Meie ettevõtte ja pakutavate teenuste ainulaadsus:**

ÕF luues mõistsime selgelt, et kohalikul turul tegutsevad juba "päris" ettevõtted, kes tegelevad kooliõpilaste õppekavavälise tegevusega. Otsustasime, et saame nendega konkureerida, kasutades oma kliendibaasi ehitamiseks madalaima hinnaga ärimudelit. Meie hinnad jäid vahemikku 1-2 eurot inimese kohta osalemise eest õppekavaväliselt temaatilisel üritusel, mis kestis 60 minutit. Boonusena said õpilased üritusest tasuta fotosid saada (elektronilisel kujul).



**Foto 2. Ürituse näide**

### **Teenuse edendamine:**

Reklaam on muutunud ÕF-toimingute lahutamatuks osaks.

1. Loodi ÕF-koduleht, mis võimaldas mitte ainult meelitada potentsiaalseid kliente, vaid kajastada ka põhi teavet meie ettevõtte tegevuse kohta.
2. Loodi Instagram ÕF, millega meelitasime kliente postituste ja ürituste fotoreportaažide kaudu.
3. Koostati A3-plakatid, mille riputasime erinevatesse koolidesse, et tutvustada teavet oma ÕF ja selle tegevuse kohta.

4. Facebookis loodi ÕF-leht, et meelitada 13–50-aastast publikut.
5. Esitati infokiri, mis saadeti 12 Tallinna linna koolile ettepanekuga kooli õpilaste koolivälise tegevuse valdkonnas tehtava koostöö kohta, kuid kahjuks saime vastuse neist vaid ühelt ja see oli eitav.
6. Reklaam sotsiaalvõrgustikes. Palusime sõpradel reklaamida ÕF-e-lehte oma isiklike kontode kaudu.

### **Ettevõtte ülevaade:**

**Laadad:** oma ettevõtte eksisteerimise ajal osalesime kahel ÕF-messil, mis toimusid Tallinnas T1 kaubanduskeskuses ja Rocca al Mare kaubanduskeskuses. Peamine ja ootamatu probleem, millega nende sündmuste ajal kokku puutusime, oli see, et meie ÕF pakutavad teenused ei mahtunud täpselt selliste laatade formaati.

Messide eeliste hulka kuulub muidugi esmase reklaami kogemuse omandamine, lisaks ka klientidega eesti keeles suhtlemise praktika. Pingeline ja põnev õhkkond on karastanud meie võistlusvaimu.

### **Põhitegevuse kirjeldus ÕF:**

ÕF-üritustel peeti 14 erinevat üritust: meeskonna ühendamiseks mõeldud temaatilised mängud; Uusaasta üritused 7. klasside õpilastele; orienteerumine maapinnal; suuremahuline rollimäng keskkooliõpilastele.

Meie õpilasfirma põhitegevuseks oli temaatiliste ürituste läbiviimine 7-16-aastastele õpilastele. Üritused olid nii meelelahutuslikud kui ka mitte formaalse õppega. Meie jaoks oli oluline, et õpilastel oleks ainult hea ja kasulik aeg ning

võimalusel lahendanud oma probleemid osaledes meeskonna loomise mängudel ja muudel temaatilistel üritustel.

### **ÕF-aktiivsusega seotud probleemid ja nende lahendamise viisid:**

ÕF rajamisel olime selgelt teadlikud, et meie teel võivad ilmuda mitmesugused probleemid. Tänu kiirele arutelule ja kõigile ÕF liikmetele sobiva lahenduse leidmisele saime neist mõne hõlpsalt mööda pääseda (kompromiss). Kõige raskemad probleemid, millega kokku puutusime:

1. Esimene suuremahuline probleem oli ÕF registreerimine ja moodustavate dokumentide komplekti ettevalmistamine. Kõigi vajalike andmete kogumiseks, asutamiskoosoleku pidamiseks ja ettevõtte registreerimiseks kulus umbes kaks nädalat.

2. Teine probleem on kliendibaasi laiendamine. Keeruline oli ennast deklareerida ja klientide usaldust teenida, kuna turul on üsna tihe konkurents ja koolides on koolide huvi juba kontrollitud klassivälise tegevuse korraldaja vastu suur.

3. Ka meil oli keeruline kooli ja töökorraldust ühendada. Polnud lihtne valida aega, mis sobiks nii meile kui ka klientidele, st mugava töögraafiku koostamine.

Leidsime viise probleemide lahendamiseks ÕF-osalejate üldkoosolekutel.

Kuna esimene probleem ei olnud globaalne ja teise lahendus ei nõudnud meilt mingeid lisatoiminguid, kuna uskusime, et see probleem laheneb ÕF

käes ise, käsitlesime tihedalt ajajaotuse probleemi. Selle tulemusel loodi ürituste ajakava, milles iga osaleja märkis endale sobiva aja.

### **ÕF-ga osalejate meeskondlik ja isiklik kogemus:**

Alguses läks ettevõttes töö raskeks. Tekkisid arusaamatused, kuna igal osalejal oli oma idee meie idee elluviimisest ja parimad meetodid teenuse reklaamimiseks. Pärast esimesi õnnestumisi on ühiosa leidmine muutunud palju lihtsamaks. Meie arvates mängivad võtmerolle just nähtavad tulemused ja üksteise julgustamine meeskonnatöös. Kõik ettevõttes osalejad nõustusid, et sellised tegevused aitavad arendada meeskonnatööd, oskust leida probleemidele ja probleemidele kiireid ja konstruktiivseid lahendusi. Oluliseks asjaoluks oli meie arvates asjaolu, et kõik ettevõtte liikmed olid tööle seatud vaatamata tunnitundide rohkusele. Leidsime ühiseid puhkepäevi, et kokku saada ja kõikvõimalikke näost näkku probleeme ja probleeme arutada. Puudutades küsimust, mis aitas meie meeskonda ühendada, võime kindlalt öelda, et see on selge vastutuse jaotus.

### **Daniel Prigoda:**

Kummalisel kombel sujus töö ettevõttes normaalselt. Kõik ettevõttes osalejad esindasid üldiselt meie tegevuse põhisuunda enam-vähem samal viisil. Ma arvan, et see on tingitud üldisest tööst suvelaagris. Muidugi, nagu igas rühmas / meeskonnas / meeskonnas, oli ka meil probleeme nii omaette kui ka probleeme ettevõtte korraldusega. Kuid minu arvates

olid need tähtsusetud ja lahendasime need kiiresti töökorras. Mul on hea meel, et mul oli võimalus osaleda oma ettevõtte loomises.

### **Daniel Ojala:**

Usun, et ettevõtte andis unustamatu kogemuse, mis võib mulle tulevikus kasulik olla. Enne ÕF loomist ei teadnud ma ettevõtlusest ja personalijuhtimisest absoluutselt midagi, kuid tänu selle aasta kogemusele võin kindlalt väita, et olen juba ettevõtlusega natuke kursis ja saan tulevikus oma ettevõtte avada, teades, millises suunas liikuda ja kuidas rolle õigesti jaotada.

### **Vladimir Zemljanitski:**

Minu kogemus ÕF-ga on väga segane. Algselt ei läinud kõik eriti ladusalt, kuna kõigil oli oma isiklik arvamus ja ühise nimetaja juurde jõudmine oli äärmiselt keeruline. See ajaperiood oli üsna keeruline. Kuu või kahe pärast hakkas kõik tasapisi paranema. Saaksime rahulikult kokku leppida ürituste korraldamise korra, selle, kes mille eest vastutab. Viimase nelja kuu jooksul on töö sujunud väga sujuvalt, töötades produktiivselt. Üldiselt aitas kogemus ettevõttes aidata mul elus mõnda asja mõista ja nüüd on mul vähemalt mingi ettekujutus sellest, mis ettevõtte on.

### **Vincent Vaus:**

Üllatuseks tõeks saavad kõik ootused, kuidas meie töö aasta jooksul välja näeb. Kõik täitsid oma tööülesandeid hästi ja sellega seoses läks kõik suurepäraselt. Enne ei osanud ma isegi mõelda, et mu sõbrad ja ma võiksime ettevõtte avada ja

noores eas sellise kogemuse saada. Lõppude lõpuks on palju lihtsam teha seda, mis pakub naudingut. Olen kindel, et saadud teadmistest on mulle tulevikus kasu ja see teeb heameelt.

### SWOT–analüüs:

1. Tugevused	Nõrkused
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kogemus ja teadmised</li> <li>• Madal teenuse hind</li> <li>• Võimalus osutada teenuseid kolmes keeles (vene, eesti, inglise)</li> <li>• Isiklik huvi ettevõtluse edasise arendamise vastu</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ajapuudus teenuste osutamiseks</li> <li>• Vastuoluline tulu</li> <li>• Kogemuste puudumine erinevate vanuserühmadega</li> <li>• Äri kogenumatus</li> </ul>
Omadused	Ohud
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kliendi laiendamine</li> <li>• Pakutavate teenuste kvaliteedi parandamine</li> <li>• Pakutavate teenuste loetelu laiendamine</li> <li>• Tulevikus - töö jätkamine "päris" ettevõtte raames</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kartus, et kliendid lähevad kontrollimata ürituste korraldajate poole</li> <li>• Ulatusliku portfelli puudumine</li> <li>• Täiskasvanute põlvkonna umbusaldus</li> <li>• Konkurents, kogenumate kolleegide olemasolu</li> </ul>

### Meetod Canvas:

Enne ÕF-tegevuse alustamist pidasime üldkoosoleku, mille käigus koostasime tulevase ettevõtte eduka toimimise tegevuskava:



<p><b>Sissetulekuallikad:</b></p> <p>Meie kliendid on nõus maksma uuendusliku lähenemisviisi ja värskete vaadete eest. Nüüd maksavad kliendid vananenud käitumisviiside ja laste huvi puuduse eest, sest dirigeerimine lastega "mitte samal lainepikkusel". Hinnakujundus: Inventar + aeg + osalejate arv</p>	<p><b>Partnerid:</b></p> <p>TLVL OleLukoe Kesklinna Noortekeskus Raadiku Noorteštab Büroomaailm</p>	<p><b>Väärtused, eesmärgid:</b></p> <p>Pakume suhtlemist meeskonnas, selle koondamist ja lapse varjatud omaduste paljastamist. Suhtlusprobleemide lahendamine. Rahuldame kliendi vajadused lapse suhtluse ja huvide arendamiseks.</p>	<p><b>Turunduskana lid:</b></p> <p>Õpetajate, koolitajate, veebireklaamid e-posti, suusõnalise postituse ja plakatite abil saame klientidega kokku hoida.</p>	<p><b>Kulu struktuur:</b></p> <p>Varude kulud. Ruumide rent. Reklaam.</p>
<p><b>Peamised toimingud:</b></p> <p>Teenuste arutamine potentsiaalsete klientidega. Teenusepakettide ettavalmistamine. Reklaamiteenused. Ruumide kasutamise leping. Ürituse korraldamine.</p>	<p><b>Ressursid:</b></p> <p>Vajame ürituste jaoks töötajaid. Raha ruumide, seadmete rentimiseks, aga ka ettevõtte reklaamimiseks Noored laagri töötajad</p>	<p><b>Kliendisuhted:</b></p> <p>Igäühele individuaalne lähenemine. Iga sündmuse põhjalik ettavalmistamine ja uurimine. Fikseerimata maksumus</p>	<p><b>Sihtrühm:</b></p> <p>Lapsed (7-16-aastased). Mis tahes iseloomu ja vajadustega. Kliendid: vanemad, õpetajad, meeskonna juhid.</p>	

## Finants aruanne:

ÕF-aktiivsuse kõigil etappidel oli selle rahaline olukord üsna stabiilne, kuna kulud ei olnud eriti suured ja iga uue sündmuse tulud ainult kasvasid. Peamised kulud on ürituste jaoks varustuse ostmine.

Turunduskulud: veebisaidi ostmine ja visiitkaartide printimine. Rohkem reklaami

jaoks ÕF-raha ei eraldatud. Samuti tulenevalt asjaolust, et aasta jooksul töötasu ei makstud, jagatakse kogu summa täiendavalt ostetud aktsiate järgi. 6-kuulise tegutsemise tulemuste põhjal suutis ÕF teenida head kasumit ja näidata valitud ärimudeli efektiivsust.

## Kasumiaruanne ja lõppbilanss:

<b>KASUMIARUANNE</b>	01.10.2019 - 23.03.2020
	eurod
<b>1. TULUD (veerg K)</b>	<b>539,00</b>
<b>2. KULUD</b>	
2.1. Palk, töötasu, tasu müügist (veerg N )	0
2.2. Materjal, varustus jt tootmiskulud (veerg L)	12,62
2.3. Turundus (veerg P)	90
2.4 . Muud kulud (veerg R)	5,00
<b>KULUD KOKKU</b>	<b>107,62</b>
<b>3. Aruandeperioodi kasum (-kahjum)</b>	<b>431,38</b>
allkirjad: tootmisjuht	
tegevdirektor	

<b>BILANSS</b>		3/23/2020	
<b>AKTIVA</b>		<b>PASSIVA</b>	
	euro		euro
1. Raha (Peraamatu kassasaldo)	451,38	1. Võlad	
2. Materjal ja varud		2. Aktsiakapital	20
3. Põhivara		3. Kasum	431,38
<b>KOKKU</b>	<b>451,38</b>	<b>KOKKU</b>	<b>451,38</b>
	allkirjad:	tootmisjuht	
		tegevdirektor	

### **Tulevikuplaanid:**

Saadud kogemus on tulevikus iga ettevõtte liikme jaoks väga kasulik, hoolimata sellest, kas ta areneb ettevõtluses või mitte. Lähitulevikus ei plaani ükski osalejatest oma ettevõtet arendada. Võib-olla on keegi õpilasfirmas kogunud isik loobunud ettevõtlusega alustamisest, keegi ei pruugi olla oma võimetes täiesti kindel. Täpsusega võib öelda, et see koosseis ei lähiaastatel taas ühendada, et luua ettevõtte, millel on samad või sarnased teemad. Nüüd plaanib iga osaleja tegeleda oma enda arendamisega.

### **Tänu:**

Meie ettevõtte loodi tänu mitmetele organisatsioonidele ja inimestele, kellele me täname:

1. Sergey Garanža ja TLVL - osutatud toetuse ja võimaluste eest.
3. Angela Melikhova - ÕF-tegevuse toetamise ja järelevalve eest.
4. Junior Achievement Eesti - võimaluse eest projektis osaleda, huvitavad ja kasulikud kursused ÕF töötajatele