



Õpilasfirma Market

Viimsi Gümnaasium

Juhendaja: Kristel Tomson

2019/20

SISUKORD

| | |
|-----------------------|----|
| ÕF MARKET MEESKONNANA | 2 |
| TEENUSE ARENG | 4 |
| MÜÜK | 6 |
| TULEVIKUPERSPEKTIIV | 9 |
| LÖPPSÕNA | 10 |

TEENUSE EELISED

- Kliendisõbralik internetipood
- Klient ei pea iga õpilasfirma kohta eraldi infot otsima
- Õpilasfirmadele mugavaim paik müügiks
- Pidevalt kasvav jälgijaskond

MISSIOON

Õf Market on kliendisõbralik internetipood, kuhu koondasime mitmete erinevate õpilasfirmade tooted. Meie eesmärk oli luua õpilasfirmadele suunatud internetipood ja kliendile luua kliendisõbralik keskkond, kuhu koondame kokku suure hulga eesti õpilasfirmade tooteid.

NIME VALIK

Firmale nime valimine oli pikk protsess, kuna tahtsime kindlad olla, et nimi sobiks meie teenusega kokku ja oleks potentsiaalsete klientide jaoks atraktiivne. Lõpuks valisime firmale nime ingliskeelsest sõnast Market, mis tähendab inglise keeles turgu. Nimi on lühike ja kergesti meelde jääv.

TEENUSEST

Õf market on õpilasfirmadele suunatud internetipood, kuhu oleme koondanud juba üle kahekümne erineva õpilasfirma tooted. Meie õpilasfirma eesmärk on, et internetipood oleks kliendisõbralik ja soliidse välimusega.

FINANTSKOKKUVÕTE

| | |
|----------------|--------|
| Käive | 453.07 |
| Kasum (kahjum) | -36.92 |
| Tellimuste arv | 34 |

04.05.2020 seisuga

ÕF MARKET MEESKONNANA

MEESKOND

Meie meeskonda kuuluvad neli Viimsi Gümnaasiumi õpilast: Aaron Kobin, Aleksander Pajuri, Martin Metsküla ja Jurgen Daniel Kaasik. Meil kõigil oli soov õpilasfirma luua, et saada kogemust firma loomise protsessi ja ärimaastikul läbilöömise kohta. Seega otsustasime luua midagi, millest me kõik puudust tundsim. Õpilasfirma ideed otsides pidime käima ükshaaval läbi kõikide eelneva aasta õpilasfirma lehed ja mõtlesime, et kindlasti on lihtsam viis seda kõike teha ja nii sündiski idee luua õpilasfirmade toodetele pühendatud veebipood.



TÖÖJAOTUS

Kuna tahtsime, et õpilasfirma protsess sujuks läbi aasta võimalikult hästi, otsustasime, et anname kohe aasta alguses kõikidele liikmetele enda valdkonna mille eest nad vastutavad. Nii jagasimegi kõikidele isikliku eesmärgi, lähtuvalt varasema kogemusega sellest valdkonnast. Sellest tulenevalt sai meie õpilasfirma tegevjuhiks Aaron Kobin, kes on meie õpilasfirma süda. Kuna tegu on väga kohusetundliku ja punktuaalse inimesega uskusime, et just tema oleks perfektne inimene meie õpilasfirmat juhtima. Aaroni ülesanded on olnud läbi aasta kõikide valdkondade toetamine. Samuti on olnud Aaroni ülesandeks uute õpilasfirmadega suhtlemine ja neile vastava lepingu tegemine.

Teadsime, et lehe loomine ei ole lihtne oli meil vaja inimest, kellel oleks huvi IT-valdkonna kohta ja niimoodi sai meie teenusearengu juhiks Martin Metsküla. Martin on IT-ga kokku puutunud juba noorest saati ja sellepärast valisimegi tema oma teenust looma ja arendama. Martini ülesanded firmas on internetipoe pidev arendamine, toodete üleslaadimine ja reklaamide kujundamine.

Igas firma on väga oluline, et raamatupidamine oleks täpne ja järjepidev. Kuna see oli ka meile vajalik, teades, et meist ei sõltu mitte ainult meie õpilasfirma, vaid ka kõik teised õpilasfirmad kes oma tooteid meie lehel müüvad, oli prioriteet, et meie raamatupidaja teaks, mida ta teeb. Jurgen Daniel Kaasik on noorest peale arvude kohta huvi tundnud. Teda on alati huvitanud erinevad börsid ja aktsiad, seega uskusime, et just tema on inimene kes suudaks sellise mahuka töö ära teha. Jurgeni ülesanded on olnud meie raamatupidamise jälgimine, klientide ostust teavitamine ja õpilasfirmadele kuu alguses eelmise kuu rahade väljamaksmine.

Firmat luues saime aru, et meie firma maine sõltub otseselt sellest, kui suureks suudame kasvatada oma jälgijaskonna ja kui palju õpilasfirmasid suudame oma lehele luua. Selle jaoks oli meil vaja inimest, kes suudaks pidevalt meie sotsiaalmeediat laiendada ja viia meie teenuse võimalikult paljude inimesteni. Sellest lähtuvalt vajasime inimest, kes on varem palju sotsiaalmeediat kasutanud ja teab, kuidas viia meie teenus võimalikult paljude inimesteni. Selleks inimeseks valisime Aleksander Pajuri. Aleksandri peamine eesmärk aasta jooksul on firma brändi loomine kasutades sotsiaalmeedias promomist ja postituste tegemist.

TEENUSE ARENG

TEENUSE ORGANISEERITUS

Lehele toodete müüki panemise ning nende sealt ostmise oleme teinud võimalikult kasutajasõbralikuks ning traditsiooniliseks.

Toodete müüki panek algab lepingu allkirjastamisega mõlema õpilasfirma poolt. Leping on enamjaolt kõigile sama, muutub vaid vahendustasu protsent, mis sõltub toote hinnast. Kõik lepingud allkirjastatakse digitaalselt ning minifirmade puhul oleme aktsepteerinud ka õpilasfirma liikme vanema poolt digiallkirjastatud lepinguid. Peale lepingu mõlemapoolset allkirjastamist saame õpilasfirmalt vajaliku info toote kohta. Info, mida õpilasfirmadelt toote ülespanemiseks vajame on järgnev:

- pildid
- pakendi mõõtmed (kuhu toode mahub)
- toote nimi
- variandid (suurused, värvid, jne),
- hind
- kirjeldus

Pärast toote müüki panemist teeme ka tootele Instagrami postituse. Kui meie lehelt toode ostetakse, saame kliendi makse meie, mille maksame õpilasfirmale tagasi järgneva kuu alguses. Pärast toote ostu saadame kõik vajaliku info vastavale õpilasfirmale ning nemad saadavad oma toote kliendile. Kliendiinfo, mille õpilasfirmale edastame: tellimuse number, kliendi nimi, kliendi e-mail, kliendi telefon, ostetud tooted ning pakiautomaat kuhu toode saata tuleb. Pakiautomaatide teenusena kasutame hetkel kulude säästmise eesmärgil ainult omnivat. Õpilasfirma teavitab meid kui pakk on nende poolt teele pandud, misjärel saadame kliendile “standard” meili, teavitades neid paki teele panemisest.



värskete ideede kodu.

TOOTEARENDUS

Tootearendus algas firma brändi loomisega ning domeeni ostmisega. Esmalt tuli välja mõelda ning luua sobilik logo meie firmale, milleks osutus poekott meie firma nimega. Logo lõi me photoshopis mitme õhtu vältel. Järgmine samm oli veebipoe loomine ja domeeni sidumine veebilehega. Selleks valisime natuke kallima platvormi Shopify, mille kasutamisel oli meie tootearendusjuhil Martinil juba eelnev kogemus. Veebipoe loomine ning arendamine oli aega nõudev protsess, mis võttis aega ligikaudu 1,5-2 kuud. Enim võttis aega lehe tõlkimine inglise keelest eesti keelde, sest tõlgitavaid fraase oli ligikaudu tuhat. Samuti esines probleeme tarnimisega, sest algsesse Shopifyisse ei ole ehitatud võimalust pakiautomaati kasutada. Lahendasime selle eestlaste poolt loodud pistikprogrammiga mis on suunatud Eestis tegutsevatele ettevõtetele. Järgmiseks oli vaja võtta kasutusele mugav maksmisviis. Selleks tahtsime võtta kasutusele Maksekeskuse, mis lubab kliendil maksta pangalinkidega, kuid kahjuks selle kasutamiseks peab olema Eestis ametlikult registreeritud firma, mida meil ei ole. Registreeritud firma puudumise tõttu otsustasime võtta kasutusele Stripe ning ülekandega maksed. Sidusime oma lehe ka Google Analytics'iga ja Google Search Console'iga. Esimene annab meile ülevaate statistikast ning inimese käitumisest meie lehel. Search Console aitab meil jõuda Google-i otsingumootorisse, mis on meile üle tuhande inimese lehele toonud. Jooksvalt paneme üles õpilasfirmade tooteid, mis nõuab piltide töötlemist ning veebipoe jaoks sobivaks suuruseks tegemist. Iga nädal läheb selle peale ligikaudu 1,5h.

MÜÜK

KUS ON TOIMUNUD MÜÜK

Meie õpilasfirma müük on toimunud läbi meie internetipoe ofmarket.ee. Kliendisõbralikkuse eesmärgil oleme lisanud lehele paar erinevat võimalust toote eest maksmiseks, samuti lisame võimaluse tellida toode Omniva pakiautomaati.

TURUNDUS

Turunduse jaoks oleme peamiselt kasutanud sotsiaalmeediat. Kuna tahtsime teada saada oma potentsiaalseid kliente tegime turu uuringu. Suurema jälgijaskonna oleme saanud endale Instagramis, kus meil on praeguse seisuga üle kuuesaja jälgija. Samuti on meil olemas Facebooki leht. Õpilasfirma toodete reklaamimiseks teeme me peale lehele müüki panekut selle toote kohta Instagrami postituse. Potentsiaalse müügiga toodetele teeme me Instagramis reklaami. Samuti oleme käinud kahel õpilasfirma laadal, kus jagasime potentsiaalsetele klientidele visiitkaarte. Uute õpilasfirmade lehele saamiseks

- a. Saadame iga kuu õpilasfirmadele pakkumise, et kas nad soovivad meie lehega liituda.
- b. Õpilasfirmad soovivad ise meie lehega liituda.

HIND JA OMAHIND

Teenustasu protsendi otsustamine oli pikk ja keeruline protsess. Alguses tegime internetis turu-uuringut sarnaste veebipoodide teenustasudest. Seejärel hakkasime uurima oma kulude kohta, veebipoe ülevalpidamine, maksekorraldajate teenustasud ja pisitikprogrammide rent. Kõige lõpus küsisime nõu oma juhendajalt. Peale seda protsessi olime välja mõelnud meie jaoks sobiva teenustasu mida oma klientidelt võtta. Kahjuks, aga märkasime esimese kahe kuuga, et meie teenustasu oli teiste õpilasfirmade jaoks liiga suur. Olime patiseisus, seega langetasime oma teenustasusid, et meelitada rohkem õpilasfirmasid oma veebipoodi. Muudatus toimus ja meile hakkas iganädalaselt lisanduma uusi tooteid veebipoodi. Hetkel on meie teenustasu 15% toote hinnast. On ka mõned erandid, õpilasfirmad kelle toodet on võrreldes teistega kallimad, nendel on madalam teenustasud. Algsete teenustasudega olime arvestanud, et peame tegema igakuiselt umbes 150 euro väärtuses müüke, selleks et katta oma kulud ja jääks natukene raha turunduseks. Uued teenustasud, aga muutsid kõike. Uute protsentidega peame tegema igakuiselt umbes 300 euro väärtuses müüke selleks, et katta oma veebipoe ülalpidamiskulud.

FINANTSTEGEVUSE ÜLEVAADE

Alustasime oma aastat 200-eurose algkapitaliga. Aktsiad jagunesid võrdselt nelja liikme vahel, kusjuures iga liige sai ühe viiekümne eurose aktsia. Teadsime algusest peale, et see summa on kevadeks otsas. Alguses liikuski kogu tegevus selles suunas, kuid veebruari teisel poolel võttis firma teise suuna. Kauaoodatud müügid hakkasid toimuma tänu järjepidevale reklaamitööle ning veebilehe Google'is heale kohale kerkimisele. See tähendab seda, et kui kirjutada internetti nt "popkorni maitseaine", tuleb otsijale ette ofmarket.ee, kus neid müüakse. Eelnevalt aga meie leht internetis nii lihtsalt leitav ei olnud, kuna selle sinna saamine võtab aega. Märtsi kuu osutus suureks edulooks, kui tegime terve kuu peale üle 190 euro väärtuses müüke. Ilma selle imelise müügitoeta oleks meil jäänud umbes 20 eurot puudu, et maksta järgmise kuu veebilehe ülalpidamiskulud. Edukas müügitoo täitis selle puudujäägi. Ka aprilli kuu algus on olnud edukas müüginumbrite osas, seega usume, et ei pea ka see kuu firmale kapitali lisama. Novembri kuu lõpus hakkasime otsima mooduseid, kuidas suurendada oma sissetulekuid ja jõudsime Google AdSense (reklaami

sisu võrgustik) programmini. Saatsime neile oma avalduse ja veebruari viimasel nädalal võeti meid vastu programmi. Kahjuks aga jõudsime kiiresti järelduseni, et reklaamisisu vähendab veebipoe professionaalsust ning ei too märgatavalt tulu sisse, seega otsustasime need reklaamid eemaldada.

KASUMIARUANNE JA BILANSS

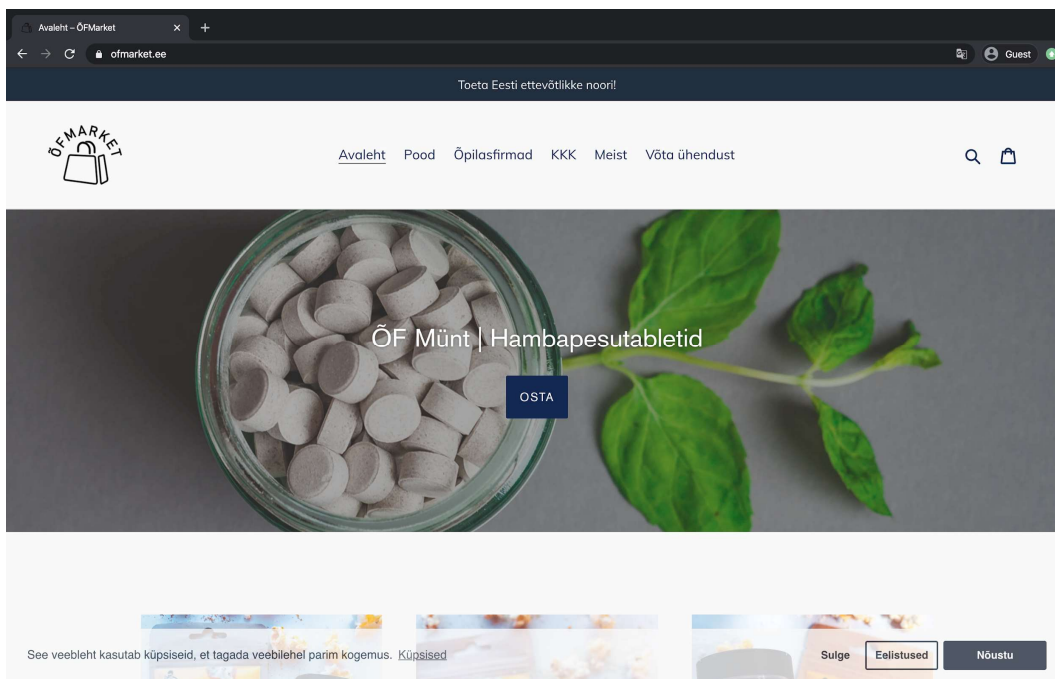
Kasumiaruandes kajastuvad meie õpilasfirma põhilised mure kohad. Nimelt meie käive (tulud) on täitsa viisakas, kuid meie kulud on liiga kõrged. Meil on igakuised kõrged veebipoe ülalpidamiskulud ning suur osa meie käibest läheb tagasi õpilasfirmadele, kelle tooteid me müüme. Suured kulud omakorda jätavad vähe vaba raha, mida suunata turundusele, see sunnib meid lähenema reklaamimisele loominguliselt ja minimaalse rahalise väljaminekuga.

| KASUMIARUANNE | | 01.10.2019 - 05.04.2020 | |
|---------------------------------------------------|--|-------------------------|---------------|
| | | eurod | |
| 1. TULUD (veerg K) | | | 453.07 |
| 2. KULUD | | | 0 |
| 2.1. Palk, töötasu, tasu müügist (veerg N) | | | 0 |
| 2.2. Materjal, varustus jt tootmiskulud (veerg L) | | | 0 |
| 2.3. Turundus (veerg P) | | | 18.8 |
| 2.4 . Muud kulud (veerg R) | | | 471.19 |
| KULUD KOKKU | | | 489.99 |
| 3. Aruandeperioodi kasum (-kahjum) | | | -36.92 |

| BILANSS | | 05.04.2020 | |
|------------------------------------|---------------|------------------|---------------|
| AKTIVA | | PASSIVA | |
| | euro | | euro |
| 1. Raha (Pearaamatu kassasaldo) | 163.08 | 1. Võlad | 0 |
| 2. Materjal ja varud | 0 | 2. Aktsiakapital | 200 |
| 3. Põhivara | 0 | 3. Kasum | -36.92 |
| | | | |
| KOKKU | 163.08 | KOKKU | 163.08 |

TULEVIKUPERSPEKTIIV

Selle aasta tulevikuplaanideks on meil peamiselt võimalikult paljude õpilasfirmade toodete lehele müüki panemine, võimalikult suure külastajaskonna loomine ning suurima võimaliku müügitulu teenimine. Hetkel on meie esimene tulevikuplaan pärast õpilasfirma programmi lõppu firma/leht maha müüa. Oleme loonud töötava veebilehe õpilasfirmade programmi heaks ning näeksime hea meelega seda tulevikus töökorras ning edukana. Arvame, et lehel on väga suur potentsiaal. Seda sellepärast, et oleme väga lühikese ajaga loonud väga suure kliendi- ja külastajate baasi ning usume, et kui lehega edasi tegeleda, suureneb see veelgi. Eelmine kuu käis meie lehel juba üle 1500 individuaalse inimese ning külastajate arv on hetkel kindlas kasvutrendis (keskeltläbi on meil viimase kuu jooksul käinud lehel päevas 75 inimest). Tagavara plaaniks on teha lehest päris firma ja jätkata seni tehtud tööd ka järgnevatel aastatel. Järgnevatel aastatel oleks meie leht juba Google'is heal kohal ning seetõttu inimestele lihtsamini leitav. Oleksime ka õpilasfirmade kogukonnas tuntud kui usaldusväärse vahendajana ning saaksime seetõttu lehele rohkem tooteid müüki panna. Õpiksime ka oma majanduslikest vigadest, mida see aasta teinud oleme ning suudaksime potentsiaalselt lehest töötava sissetuleku allika luua.



LÕPPSÕNA

Oleme kõik väga õnnelikud, et valisime praktiliseks tööks õpilasfirma loomise. Selle kooliaasta jooksul oleme tänu enda firma loomisele omandanud palju uusi oskusi nii juhtimise, reklaami, tehnoloogia ning majanduse valdkonnas. Lisaks oleme kõik saanud asendamatu kogemustepagasi, mis meil kõigil elus kindlasti kasuks tuleb. Õpilasfirma loomine pole olnud lihtne. On olnud seiku, kus motivatsioon on olnud madal ning oleme mõelnud lehe sulgemisele, kuid just nendest raskustest läbi tulemine ning tiimina probleemidele lahenduste leidmine on meid kõiki inimestena kasvatanud ning andnud meile uut julgust ette võtta ette veel raskemaid ülesandeid, mitte ainult õpilasfirma loomisel, vaid ka tavaelus. Oleme tänulikud JA Eestile õpilasfirmade programmi loomise eest ning jääme neile igavesti tänu võlgu unustamatu kogemuse eest!