

Põlva Gümnaasium

ÕF MÄNGUTASKU

Aastaruanne

Indra Liz Nemvalts

Evelin Arulepp

Kristiina Reinok



Juhendaja: Kaia Tamm

Mentorid: Kristel Nemvalts, Katrin Arulepp, Katre Reinok

Põlva 2019/2020

SISUKORD

Üldandmed	2
Firmast	2
Firma tegevus	5
Müügitöö kokkuvõte	7
Swot analüüs	8
Finantsaruanded	9
Õf liikmete kogemused	9
Tulevikuplaanid	11
Tänu sõnad	11

MISSIOON

Meie eesmärgiks oli luua toode, mis sobiks kõikidele, kellele meeldib lauamänge mängida ja mis oleks hea vahendus nutitelefonis kasutamisele. Tänapäeval on järjest suurem probleem, et noored, aga ka vanemad inimesed veedavad liiga palju aega nutitelefonis. Leidsime probleemile lahenduse oma põneva toote näol. Kasutame toote valmistamisel taaskasutatavaid kangajääke, et mitte osta uut materjali, vaid rõhuda taaskasutusele.

FINANTSTULEMUSTE

LÜHIKOKKUVÕTE

Algkapital	30,00 €
Tulud	3 360,98 €
Kulud	340,17 €
Kasum	3 050,81 €

ÜLDHINNANG ÕPILASFIRMA TEGEVUSELE

Praeguse seisuga on kõik üllatavalt hästi läinud, isegi oodatust paremini. Kui nüüd protsessile tagasi vaadata, siis kogemused, mis me saanud oleme on ainult positiivsed ning tulevad meile tulevikus kasuks. Me oleme käinud seitsmel laadal ning kolmel koolitusel- oli tagasilööke, aga tulime nendega toime.

TOODE

Õpilasfirma (edaspidi ÕF) Mängutasku toodab väikestes kottides, taskusse mahtuvaid lauamänge. Me väärtustame kvaliteetaega lähedastega ning soovime seda ka klientidele pakkuda oma toote näol. Meie toode on kompaktne, uudne ning praktiline. Me kasutame diivanikatete tootmisest üle jäänud kvaliteetseid kangajääke, takunööri, stoppereid, kive, erinevaid õmblusmasinaid ja nendele vajalikke tarvikuid.



FIRMA TEKKELOGU

Me oleme paralleelklassidest ning enne õpilasfirma loomist ei suhelnud me nii tihedalt kui nüüd. Kuna üks meie praegune liige oli üleliigne teises õpilasfirmas, siis teised kaks liiget olid vägagi nõus võtma üksiku omaks. Seega seltskond oli koos. ÕF loomise eeldusteks olid tihe koostöö ning omavaheline suhtlemine. Ideed meil kellelgi valmis mõeldud ei olnud, kuid see ei olnud meile suureks probleemiks. Tegime ajurünnaku ja leidsime parima idee. Mängutasku on omanäoline ning meile meeldis see, et toode on väike ja loodussõbralik, seega otsustasime selle idee kasuks.

KUIDAS SÜNDIS NIMI?

ÕF toote nimeks panime Mängutasku. Nimekandidaate oli meil üsna palju. Igauhel oli oma arvamus kõige paremast ja ägedamast nimest. Tähtis oli, et nimi annaks võimalikult palju informatsiooni meie toote kohta ning oleks kõigile arusaadav ja mõistetav. Mäng on sõnast lauamäng ning tasku tuli sellest, et meie toode mahub taskusse ja näeb ka mingil määral tasku moodi välja. Nimi on lihtne ja tabav.

SLOGAN

Selle peale tulime me täiesti juhuslikult, kui mõtlesime, mida panna sotsiaalmeedia postitusele pealkirjaks - "*Kas mängud juba taskus?*" on lõvv ning kõlab hästi.

EESMÄRGID

Alustades oma ÕF tegevusega seadsime endale järgmised eesmärgid, mille poole pürgida:

- ÕF programmi läbimine;
- tiimitöö arendamine;
- kvaliteetse toote loomine;
- keskkonnasõbralikkuse väärtustamine;
- rohkemate teadmiste saamine firmas tegutsemise kohta;
- kogemuste saamine müügi protsessi ja reklaamimise kohta;
- kasumisse jäämine;
- loov tegutsemine, nii toote valmistamisel kui ka müüginippide välja mõtlemisel.

MEIE TOOTE SIHTGRUPP

Meie toode on mõeldud lastele ja noortele, vanuses 6-18 eluaastat ning kõigile neile, kellele meeldib mängida lauamänge. Laadad on näidanud, et peamiselt ostavad Mängutaskuid inimesed, kes on seal lapsega/lastega koos. Mängutasku aitab koos sõprade või perega põnevalt ja huvitavalt aega veeta.

VISIOON

Oleme oma tegevusega näidanud, et taaskasutus uute toodete leiutamiseks on kõige parem variant. Me kasutame tootmisjääke ja seega vähendame prügis minevate materjalide koguseid. Pooldame looduslähedust ja naturaalseid materjale!

TOOTMINE

Tootmise korraldamise üks eeldus oli võimalikult odava, tugeva ning kvaliteetse kanga leidmine. Koti jaoks vajamineva kanga saime Eesti sohva käest, kes lahkesti ja tasuta neid jagas. Konks oli aga selles, et meil ei olnud võimalik ise kohapeal sorteerida valitud kangaid, vaid see oli juba valmis pandud suurtesse kottidesse ja tuli võtta seda, mida oli. Seega oli ka palju kangast, mida me ei saanud kasutada. Mängunuppude valikus olid meil algselt kivid ja pudelikorgid, kuid viimased jäid välja, sest need olid liiga suured. Kivid me otsustasime alguses ise korjata, aga sellest ei tulnud midagi välja, sest see võttis liiga kaua aega ja ühesuguseid kive oli raske leida. Otsustasime dekoratiivkive osta, mis oli väga hea lahendus. Mängutasku kinni panekuks oli vaja nööri, otsustasime takunööri kasuks, kuna see sobib igati meie kotiga ning on vastupidav ja ilus. Toote valmimine otsast lõpuni nägi välja selline:

1. sobiva materjali leidmine ning sorteerimine;
2. koti, logolapi ja mängualuse väljalõikamine;
3. Trips-Traps-Trulli ruudustiku ja logolapi kotile õmblemine
4. mängualuse põimimine;
5. erinevad õmblustööd ja sõlmimine;
6. koti tembeldamine;
7. stopperi kinnitamine;
8. pakkimine



Ja ongi tooted müügiks valmis!

TÖÖJAOTUS

Kangad on toodud Jõgevalt, Eesti Sohva diivanitehasest. Toodud materjali kogus oli väga suur ning sellest on jätkunud kuni tänaseni. Firma liikmete poolt vajaliku kanga välja sorteerimisele järgneb kottide ja mängualuste väljalõikamine. Kangaste lõikamisega tegeleb tootmisjuht (edaspidi Kristiina). Peale kottide välja lõikamist suunduvad need firma presidendi (edaspidi Indra) kätte. Indra õmbleb kottidele peale logo riidelapid ja Trips-Traps-Trulli ruudustiku. Kristiina lõikab mängulaua jaoks vajaminevad ribad. Mängulaua kokku põimimisega tegeleb finantsjuht (edaspidi Evelin). Seejärel lähevad nii kotid kui ka mängulauad Kristiina juurde õmblemiseks. Toodete õmblemisega tegelevad kõik ÕF Mängutasku liikmed. Mängulaudade ja kottide kokku õmblemine toimub Kristiina kodus, sest temal on Overlock õmblusmasin. Peale õmblemist on tarvis nii kottide, kui ka mängulaudade niidiotsad ära sõlmida. Sellega tegelevad samuti kõik firma liikmed. Evelin tegeleb kivide hankimise ning kõigi arvete maksmisega. Indra sorteerib kive ja prindib mängujuhendid. Kristiina hangib stopperid ja visiitkaardid ning Evelin pakib Mängutasku kokku.

KUJUNDUS JA DISAIN

Kuna meie Mängutasku on naturaalne ja loodussõbralik toode, siis kogu kujundus pidigi sellest lähtuma. Samas tuli laatadel silma paista. Valisime oma lauale kollase nahast laudlina ning suures korvis olid tooted. Klientide jaoks tegime ühe Mängutasku lahti. Avatud mängualus ja kotile õmmeldud Trips-Traps-Trulli ruudustik ootasid kliente koheselt mängima, visiitkaardid ja kommid olid sõbralikuks jagamiseks. Seinal oli suurelt ÕF nimi ja fotod mängudest.



TOOTEARENDUS

Laatadel müügitööd tehes ja klientidega suheldes, leidsime, et:

- kuna meie toodete kliendid on ka välismaalased, siis oli vajadus lisada mängule ka ingliskeelne juhend;
- Mängutasku koti mõõtmeid tuli suurendada, et mängualus ja kivid paremini kotti mahuksid;

- soovime plastikust stopperid asendada puidust stopperitega, et meie toode oleks 100% plastikuvaba ja loodussõbralik;

- lisaks mustadele ja valgetele kivikestele võiks hankida ka pruunid, punased, hallid ja kollased, et klientidel oleks valikuvõimalusi rohkem;

- Põlva Gümnaasiumi eritellimuse täitmiseks oli vaja hankida uus tempel kooli logoga.

FIRMA TEGEVUS

- Meie esimene üritus, kus me ÕF-na osalesime, oli Välgatuse koolitus Vilustes. Saime oma toote kohta erinevat tagasisidet.

- Meie õpilasfirma müügitegevus algas 30. novembril rahvusvahelisel õpilasfirmade laadal “Üle piiri turundus” Värskas. Esimesel laadal läks meil üllatavalt hästi, müüsimme 17 Mängutaskut. Saime kinnitust, et kliendid huvituvad meie tootest, kiideti taaskasutatud materjali eest ning elevust tekitas kivikeste kasutamine mängunuppude asemel. Ilusate valgete kivide leidmise kohta vastasime oma legendiga- kuuvalgest ööst nelja tee ristil. Pälvisime laada **“Parim õpilasfirma”** tiitli.

Laada kohta saab lugeda täpsemalt Ingrid Kala artiklist ajalehes Setomaa.

<https://bit.ly/2URrkTA> ning

Põlva Gümnaasiumi uudiste kajastusest <https://bit.ly/3dOqEah>.

- Nädal hiljem osalesime “Jäärmark” laadal Pärnus. Laat toimus keset kaubanduskeskust ning võrreldes Värskas õpilasfirmade laadaga oli palju

keerulisem inimeste tähelepanu saada ning paljud ütlesid “EI” või kõndisid lihtsalt edasi. Olenemata sellest kiideti meid palju hea idee eest. Pärnus müüsimine 11 Mängutaskut.

- Kolmas laat toimus meie enda koolis, Põlva Gümnaasiumis. Kooli aulas toimunud laadal õnnestus meil müüa 7 Mängutaskut. Koolipere olid üllatunud, et oleme suutnud nii mitu mängu väiksesse kotti mahutada.

- Koolilaadale järgnesid ühel ja samal päeval aset leidvad laadad, Põlva Kultuurikeskuse jõululaat ning Tartu õpilasfirmade laat. Põlva jõululaadal olid inimesed väga sõbralikud. Paljud kiitsid meie toodet ja meile sooviti ka edu edaspidiseks. Kuna mängulaudu on erinevates värvides, siis ühe kliendi sooviks oli mängulaudade vahetus; seega võtsime kohapeal kotid lahti ja vahetasime ära. „Õeldakse ju, et” klient on kuningas! Tartu ÕF laat läks edukalt ning saime ka **“Uue hingamise eripreemia”**. Esimest korda pidime oma lauda teise ÕF-ga jagama. See oli uus ja huvitav kogemus. Tartu ÕF laat oli esimene laat, kus meil olid kaasas ka ingliskeelsed mängujuhendid. Nende valmimise ajastus oli täpne, sest meie laua juures käis üks ameeriklane Michiganist. Ta oli vaimustunud meist ja meie tootest ning soetas meilt ka ühe Mängutasku.

- Vahepeal jõudsime ka müügi-koolitusele, mis toimus Tartus. Koolitus oli väga kasulik, sest saime palju häid nippe erinevate müügistrateegiade kohta, millest me varem polnud kuulnud.

- Meil oli ka võimalus osaleda

SouthWestern Advantage müügi-mentorluse programmi raames individuaalsel koolitusel, kus oma ala professionaalid aitasid meil oma toodet paremini turundama ja pakkusid välja erinevaid kohti, kus veel oma tooteid müüa.

- Eesti ÕF laat oli teistest laatadest erinev oma asukoha ja rohkete kauplejate poolest. Oli põnev ja vastutusrikas tunne kui saime nii suures kohas kaubelda. Hästi palju oli makseterminaliga tegelemist, kuna see ei ühendanud ära ja siis me ei saanud sellega ühtegi makset teha. Aga see eest panime end proovile innovatsiooni võistlusel, kus pidime esitama 2 minutilise tutvustava kõne oma tootest ning see tuli meile päris ootamatult, et saime **“Innovatsioonivõistluse eripreemia”**! Kõik see teeb rõõmu ja on andnud palju eduelamust. Selle kohta on kaks artiklit <https://bit.ly/2UUf2db>, <https://bit.ly/2UUf2db>

- Pärast kuuajalist vahet oli meil märtsi alguses Moostes Tervisliku toidu- ja käsitöölaat. See laat jäi juba algava Corona viiruse aega ja seega oli nii kauplejaid kui ka ostjaid vähem. Ostjateks olid laadal enamuses vanavanemad, kes soetasid Mängutasku oma lapselastele. Nii tore!

- Jõudsime osa võtta ka ühest konkursist. Nimelt korraldas Eesti Sohva konkursi, kus otsiti lähedaid ja uudseid ideid nende ettevõtte kangajääkide kasutamiseks. Kuna jääke tekib neil palju ja meie neid juba kasutame, otsustasime osaleda. Olime täiesti kindlad, et meie toode sobib võistlusele. Konkurss oli üleeestiline, osalejaid palju ja meie rõõm tulemusi kuuldes hiigelsuur. Meid valiti 3

parima hulka. Selle kohta leiab ka artikli <https://bit.ly/2JwYNgP>

- Me oleme väga palju müünud oma tooteid käest-kätte ja täitnud kolm suuremat eritellimust:

- 1) Põlva Gümnaasiumile - 50 tk;
- 2) Maadlusklubile “Lapiti” - 25 tk;
- 3) Haridus- ja Teadusministeeriumile - 50 Mängutaskut.

Jätkame müügitööd kasutades sotsiaalmeediat ja korraldame oma Facebook’i ning Instagram’i lehel loosi, kus üks õnnelik võitja saab endale meie Mängutasku. Loos toimub aprillikuu keskpaigas.

MÜÜGITÖÖ KOKKUVÕTE

Oma tegevuse jooksul jõudsimme käia 7 laadal. Laatal olleme kokku müünud 73, käest-kätte 52 ja eritellimusel oleme tootnud 130 mängutaskut; kokku 255 toodet (vt Tabel 1).

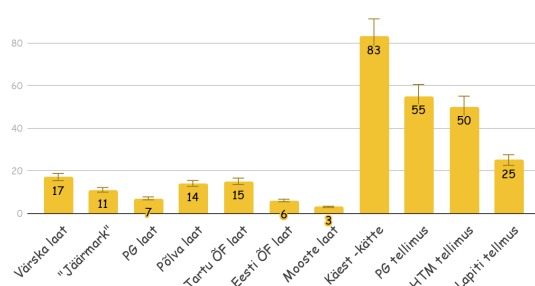
Tabel 1. Ülevaade müügist

MÜÜGIKOHT	MÜÜDUD MÄNGUTASKUTE ARV	TUNNUSTUSED JA TAGASISIDE
“Üle piiri turundus” Värskla laad; 30.11.19	17	“Parim õpilasfirma” tiitel; esimene laada kogemus- ärevus, uudishimu, rahulolu, põnevus.
“Jäärmark” Pärnu laad; 7.12.19	11	Kiideti hea idee eest, kliendid ütlesid kergesti “EI”; keeruline oli müüa kaubanduskeskuses.
Põlva Gümnaasiumi laad; 10.12.19	7	Inimesed olid üllatunud, et oleme suutnud nii palju mängu väiksesse kotti mahutada; väga positiivne tagasiside.
Põlva KHK jõululaad; 14.12.19	14	Mitmed ostsid jõuluringiks ning sooviti palju edu.
Tartu õpilasfirmade laad; 14.12.19	15	“Uus hingamine” tiitel. Paljud ütlesid, et see on hea jõulukink ning ostsid just sellel otstarbel; tore ja kompaktne; nii hea kaasa võtta; armas pisike.
Eesti ÕF laad; 08.02.20	6	Palju probleeme oli kaardimakseterminaliga. “Innovatsioonivõistluse eriauhind”; väga suur laad; palju konkurente; palju uudistajaid.
Mooste laad; 07.03.20	3	Rahvast oli suhteliselt vähe; paljud jätsid Corona hirmu pärast tulemata; need kes käisid, kiitsid hea idee eest; uudistajaid oli rohkem, kui ostjaid.

Eritellimused	130	Mitmed asutused on meie tooteid tellinud oma külalistele kingituseks.
Tellimused ja müük käest-kätte	83	Lihtne, kiire, mugav müügiviis.
KOKKU	286	

Mängutasku müük ei ole olnud laadati ühtlane (vt Joonis 1). Värska, mis oli müügikohtadest üks väiksematest, ületab müügi numbritelt teisi ja palju suuremates keskustes toimunud laatasid. Arvame, et kodumaakonnas on õpilasfirmade tegevus populaarne ja saanud aastati palju kajastust ja külastajaid/ostjaid. Käest-kätte müük on olnud meie arust piisavalt suur. Oleme teinud rohkem reklaami oma tootele sotsiaalmeedias.

Müüdud Mängutaskud



Joonis 1. Toodete müük erinevaid müügivõimalusi kasutades

SWOT ANALÜÜS

Analüüsis toome välja enda toote/firma tugevused, nõrkused, võimalused ja ohud. Meie toote, Mängutasku, tugevateks külgedeks on kindlasti väga hea kvaliteet, kompaktsus, vastupidavus, käsitöö, naturaalsus ning pakutav mängupõnevus. Meeskonna suureks plussiks on hästi toimiv tiimitöö, selge tööjaotus ning ka pingetaluvus. Alati on võimalus saada nõu ja abi juhendaja Kaialt ja meie vanematelt.

Oleme ära kasutanud mitmeid võimalusi: käia koolitustel ja saada uusi oskusi, osaleda rohkem laadadel üle Eesti, teha koostööd ettevõtte Eesti Sohva, täita eritellimusi ja propageerida taaskasutust ning rohelisemat eluviisi ning võimalus meelitada lapsi rohkem lauamänge mängima. Ohtudeks võime pidada, näiteks Overlock õmblusmasina kasutamise võimaluse tasustamist või selle rikki minemist, laadade ärajäämist ja materjalide saamine võib muutuda tasuliseks. Tänavuaastane suur oht Koroonaviirus, mis kevadperioodi müügitöö täielikult seiskas ja võib mõjutada suviste laadade mittetoimumist. Lisaks võib ilm näidata võimu tormidega, mis omakorda võib tekitada elektrikatkestusi ning see kõik raskendab töötamist.

KASUMIARUANNE (09.10.2019 - 06.04.2020)

	eurod
1. TULUD	3 360,98€
2. KULUD	
2.1 Materjal, varustus	202,28€
2.2 Muud kulud	137,89€
KULUD KOKKU	340,17€
Aruandeperioodi kasum (-kahjum)	3 020,81€

BILANSS (09.10.2019 - 06.04.2020)

AKTIVA		PASSIVA	
Raha	2 686,81€	Võlad	0€
Debitoorne võlg	364€	Aksiakapital	30€
Põhivara	0€	Kasum	3 020,81€
KOKKU	3 050,81€	KOKKU	3 050,81€

ÕF LIIKMETE KOGEMUSED**Firma president ja turundusjuht Indra Liz Nemvalts**

Niisiis, olen alati olnud häbelik ning mitte eriti jutukas, sellepärast otsustasingi lõppude-lõpuks ennast kokku võtta, mugavustsoonist välja tulla ning nõ kandideerida meie firma presidendiks. Valisin selle ameti põhjusega! Tahtsin end proovile panna ja juhtida meie firmat, seega, võtta enda peale suur vastutus. Mul pidi alati olema ülevaade tervest õpilasfirma sisesest tegevusest, kuid mingil määral ka välisest tegevusest, peale

selle tegelesin peamiselt mina sotsiaalmeedia postitustega ning registreerisin meid laatadele. Veel tegelesin meilidega ja ajasin joont, et midagi ei jääks hilja peale. Ning, mis kõige tähtsam, motiveerisin ka oma tiimikaaslasid ega lasknud neil pead norgu lasta, kui ette tuli mõni takistus! Pärast õpilasfirma programmi läbimist olen hakanud inimestega suhtlemist nautima. Peale selle olen ka õppinud klientide erinevaid emotsioone igat-pidi vastu võtma ja täheldanud, et tiimi võtmesõnaks on "suhtlemine". Kõige positiivsema tagasiside sain aga individuaalsest kohtumisest, kus meile, kui

tiimile, anti imelist nõu ja suurepäraseid nippe oma toote müügi protsessi täiustamiseks, et kuidas paremini ja veelgi paremini saaks. Olen väga rahul, et sain selle tee läbi käia sellise toote, tiimi ning juhendajatega. Milline kogemus!

Firma finantsjuht Evelin Arulepp

Raamatupidajaks olemise juures ma eriti ei põdenud, sest teadsin, et see ei saa midagi väga keerulist olla, lihtsalt palju arvutamist. Vahepeal ei jooksnud numbrid kokku ja siis tuli viga otsima hakata. Aga õnneks leidsin ma alati selle veakoha ikka üles. Vaatamata sellele, et olin raamatupidaja, täitsin ka vahel teisi ülesandeid. Näiteks tegin ma vahel ise sotsiaalmee-diasse postitusi. Ma ise tunnen, et olen nüüd palju julgem ning ei muretse erinevate esinemiste pärast enam nii palju, sest julgust on juurde tulnud. Ma õppisin meeskonnatööd, ajaplaneerimist ja seda, kui tähtis on omavaheline suhtlus, kui milleski kindel ei ole tuleb ise üle küsida, et kindel olla. Olen väga rahul kogemusega mis ma sellest programmist sain ning, et me ikkagi otsustasime ÕF programmi läbi käia.

Firma tootmisjuht Kristiina Reinok

Minu kogemused õpilasfirmas osalemisest on tõeliselt head. Alguses ei osanud seda märgata, kuid aja möödudes hakkas üha enam seda mõistma. Minu ülesandeks on tootmise korraldamine. Esimene õppetund oli mõistmine, et mul ei ole vaja kogu tootmisprotsessi ise teha, vaid jagada ülesanded kõigi vahel ära ja hoida silm

peal, et toote kvaliteet vastaks meie kokkulepitud standarditele ja kogu toodang valmiks ettenähtud ajaks. Kõik see on õpetanud kohusetunnet ja kõige rohkem ehk vastutama oma ülesannete piirides. Lisaks sellele vastutan ma vajaliku tooraine olemasolu eest ning hangin seda vajadusel juurde. Kuna kasutame sekundaarset toorainet, siis olen hakanud rohkem lahtiste silmadega ringi vaatama, kustkohast on parem erinevaid vajaminevaid materjale hankida. Usun kindlasti, et sellise kogemustepagasiga on kindlasti palju lihtsam tööturule siseneda. Potentsiaalsele tööandjale ka kindlasti meeldib minu tootmises osalemise kogemus ja nii on parem ennast, kui tööjõudu, kallimalt müüa. See kogemus on pannud mind paljudele asjadele hoopis teisiti vaatama. Soovitan kindlasti kõikidele kooliõpilastele taolisi maailmanägemust avardavaid kogemusi.



Vasakult- Kristiina, Evelin, Indra Liz

FIRMA, KUI TERVIKU KOGEMUSED

Firma tegemine ei olnudki tegelikult nii keeruline, sest kõigil olid omad ülesanded ära jagatud ja tööjaotus toimis. Kõik firma liikmed tegid lisaks oma ametiülesannetele ka tootmistööd. Alguses oli raskusi üksteisest aru saamisel, tekkis teisiti mõistmist, kuid selle vea parandasime üpris kähku. Meie suhtlus on olnud väga heal tasemel pärast seda. Seega arendasime selle programmi käigus kindlasti meeskonnatööd ja ka suhtlemisioskust klientide ehk võõraste inimestega. Igaüks sai kätt proovida nii tootmises, müügitöös kui ka muudes olulistes tegevustes, mis kuuluvad firmas toimetamise juurde. Oleme kõik igati õnnelikud ja rahul oma otsusega luua õpilasfirma, vaatame sellele teekonnale tagasi uhke tundega.

TULEVIKUPLAANID

Me ei ole veel otsustanud tuleviku suhtes, aga arvame, et kindlasti oleks sellisel

tootel tulevikku, sest see on teistsugune ja vägagi meelelahutuslik. Paljud on ka maininud, et meie Mängutasku müüks turul päris hästi. Seoses firmaga otsustasime suvel kindlasti jätkata. Mitmeid laatu on edasi lükatud või tühistatud, seega on meie ja kõikide teiste õpilasfirmade töö natuke toppama jäänud. Siiski pole lugu, töötame vapralt ja teeme tellimusi interneti teel tehes postitusi ja müügikuulutusi meie toote kohta.

TÄNUSÕNAD

Täname kõiki kes olid meil nõu ja jõuga abiks: meie kallis juhendaja Kaia Tamm, kõigi vanemad Kristel Nemvalts, Katrin Arulepp, Katre Reinok, Jüri Reinok. Kaija Laaneväli, Pirja Kindsigo ning juhendajad müügimentorluse programmist Merke Mehide ja Oliver Reinaas.

Kindlasti ei tasuks ka unustada toetajaid: JA Eesti, Põlva Gümnaasium, Eesti Sohva, SA Põlvamaa Arenduskeskus, Kristeli Templid, Texlin, SW Advantage ning P3 Disain OÜ.

