



Õpilafirma Taleio

Võru Gümnaasium

Juhendajad: Karmo Kurvits ja Andri Tallo

2019/2020. õppeaasta

SISUKORD

ÜLDINFO.....	2
KÕIK ALGAS NII... ..	3
TOOTEST ENDAST.....	4
TURUNDUS.....	5
LAADAD.....	6
PÕRUMISED & KORDAMINEKUD.....	7
RASKUSED JA NENDE ÜLETAMINE.	8
RAHAASJADE KOKKUVÕTE.....	9
KOKKUVÕTE.....	10
TÄNAME!	11

NIMI

Nime valikus oli meil Puko, Pung, Teatrix ja Thaleia. Viimane oli Vana-Kreeka mütoloogias muusa ning komöödia kaitsja. Valisime Thaleia, kuid sellenimelisi ettevõtteid oli juba olemas, seega **moodustasime sellest Taleio. Toote nimeks valisime oma väljamõeldutest „Pung“, mis iseloomustab nii looduses kui ka meie firmas millegi tärkamist.**

MISSION

Meie õpilasfirma missiooniks on **rikastada neiuide ning daamide kotisahtlit ning julgustada neid kandma midagi stiilset ja unikaalset.** Tahame näidata oma loomingu ja arendada eestimaist disaini, mis rõhutaks looduslikkust ning mis võiks tulevikus jõuda ka suurele turule.

TOODE

Naistel on pidev probleem, et ei leia aksessuaare, mis sobiks riietusega. Kuid juhtub ka, et kingiotsijatel puudub lahendus sobivale ideele. Selleks on meie firmal lahendus: **puidust teatrikott.** See on looduslik ning selle valmistamiseks on

väärindatud **kodumaist puitu.** Nahast sang pärineb **mööblitööstuse jääkidest.** Oleme oma koti **ise disaininud** vastavalt isiklikele maitsetele. Kott on saadaval eri värvides. Lisaks on sanga pikkused vastavalt soovile.



Pruun kott (foto: Andri Tallo)

RAHAASJADE SEIS (06.04.2020, EUR)

Käive: 1621

Kasum: 8

Kulud: 1613

Tootevaru: 1035

ÜLDHINNANG TEGEVUSELE

Õpilasfirma lugu sai alguse juba eelmise aasta kevadballil, kui tekkis soov leida sobiv kott enda riietuse juurde. Sügisel pungus sellest ideest meie õpilasfirma. Mõtlemine muutus nagu Eestimaal, osaledes õpilasfirmadele mõeldud infopäeval. Töötades välja mõttes olnud kavandi, leides sobilikud koostööpartnerid asusime tööd tegema, ka turunduse alal. Sellega algas meie maraton firmaga seonduval enesearenguteel. Meie loodud aksessuaari elluviimisel saime sinapeale puiduga ning sobitasime sellega kokku sobiva naha. Kogudes mõtteid toodet kandma hakkavatelt naisterahvastelt, saime kotile ka vahva hüüdlause "Pinnud puusa!", mille põimisime oma logosse. Osaledes laatedel, oleme saanud erinevaid auhindu. Meie toodet kannab ka president Kersti Kaljulaid.

KÕIK ALGAS NII...

Seistes 11. klassi õpilasena otsuse ees, millise tööga järgnevate kuude jooksul tegelema hakata, soojenes sisimas soov proovida käppa õpilasfirma tegemisega. Sellega seonduvalt toimus Võrumaa Kutsehariduskeskuse Puidutöötlemise ja mööblitootmise kompetentsikeskuses Tsenter õpilasfirmaga tegeleda soovivatele noortele mõeldud infopäev. Sellel päeval pakkus üks firma liikmetest, Marite koolidevahelistelt ballilt saadud mõttest välja oma idee. Kuna infotund toimus puidutööstusettevõttes, sai ta kinnituse, et see idee on ka võimalik, mitte ainult sahtlisse kirjutatud. Sealt saadud uskumusega kaasas ta oma ideega Loreni, kes samuti soovis end sellel aastal proovile panna ja kellele meeldis Marite idee. Sel hetkel oli meil vaja firmasse ka kolmandat liiget. Püüdsime leida kedagi, kes oleks arvudega sinapeal ja kellel oleks julgust erinevate olukordadega silmitsi seista. Klassikaaslastele muret kurtes avaldas Reio oma soovi teha meiega koostööd. Tal on omadused, mida olime otsinud.

LIIKMETEST LÄHEMALT

Firma meeskonda kuuluvad kolm särasilmset Võru Gümnaasiumi noort, kes töötavad kõik ühise eesmärgi nimel: **tuua halli argipäeva midagi säravat ja ainulaadset**. Firmasiseselt arutades leidsime aspektid, mida pidasime oluliseks ametikohtade jagamisel. Selle abil õnnestus meil leida igasse valdkonda inimene, kes tunneb huvi selle vastu, mis teemal ta töötama hakkab ja millisel alal end arendada soovib. Pidasime oluliseks ka isikuomadusi, et töö sujuks ja igäüks suudaks vastutust võtta enda kohustuste ja otsuste eest. Korraldades tööjaotuse, lähtusime kõigi isiklikest soovidest, millega kasvas usaldus

meeskonnasiseselt. Tegevjuhiks sai Marite, turundusjuhiks Loren ning raamatupidajaks Reio.

Tegevjuht Marite on sõbralik ja abivalmis tüdruk. Ta on oma tegemistes täpne ja kohusetundlik. Juhiks sobib Marite hästi oma nõudlikkuse, kindlameelsuse ja otsese väljaütlemise poolest, mis ei lase firmal kokku vajuda. Hästi tuleb välja tal ka igasugune organiseerimine ja ülesannete delegeerimine.

Turundusjuht Loren on asjalik ja rõõmsameelne tüdruk. Ta on meist kolmest kõige parem suhtleja, ta ei jää kunagi vastust võlgu. Ta on hea organiseerija ja ajaplaneerija. Loren on ka väga kiire toimetaja nutimaailmas. Ta hoidis meid kursis igast kirjast, mis meile saadeti ning vastas sellele korrektselt ja kiirelt.

Raamatupidaja Reio tunneb end äärmiselt kindlalt numbritega, seega polnud mingit kahtlust, et tema hakkab meil rahaasjadega tegelema. Ta on hea huumorisoonega ja näeb alati kõike positiivselt. Ta on samuti ka hea jutuga ning ühtki naissoost klienti külmaks ei jäta.

ÜLEVAADE TEGEVUSTEST

Oma tööd alustasime oktoobris. Vaja oli kujundada toote disain, logo ja nimi täpselt ära mõelda. Samuti pidime ajama korda kogu paberimajanduse, et saaksime õpilasfirmamana alustada. Toote disainisime ise, kuid **logo tegemisel aitas meid Võru Gümnaasiumi õpilane ja õpilasfirma programmi vilistlane Helen Cornelia Kuklane**. Tegime koostööd **Võrumaa Kutsehariduskeskuse Puidutöötlemise ja mööblitootmise kompetentsikeskusega Tsenter**, sest nendel on sobivad võimalused meie aksessuaari valmistamiseks. Seega sai

meil valmis esimene Pung ja ajapikku lisandusid uute värvilahendustega variandid. Seejärel tegime sotsiaalmeedia kontod ja hakkasime toodet reklaamima. Sellele aitasid kaasa Andri Tallo ja Robi Zuts, kes tegid tootest videoid ja fotosid. Lisaks leidsime võimaluse saada kotile sobilikud nahad sangade jaoks mööblitööstusest Estelaxe OÜ, kuna nad olid meelsasti nõus meiega jagama oma ülejääke. Pidime leidma ka õmblejad, kelle abiga tegime valmis boksiseintele katted ja kottidele rihmad. Soovides laadal jagada huvilistele võimalust meiega hiljem ühendust võtta, otsustasime teha ka visiitkaardid, mille tellisime Lineart OÜ-st. Meie kott on toodetud looduslikest komponentidest, seetõttu proovisime säilitada boksi kujunduses tagasihoidlikkust ja naturaalsust. Käisime üle Eesti erinevatel õpilasfirma laatadel enda toodet tutvustamas ja müümas. Peale suuremat laadahooaega saime võimaluse osaleda ka rahvusvahelisel laadal Lätis, valmistusime selleks hoolega. Tegime selle puhuks reklaamvideo ja tõlkisime oma tootekirjeldused inglise keelde. Kahjuks jäi see laat koroonaviiruse tõttu ära. Nii juhtus ka kohaliku Võru laadaga.

TOOTEST ENDAST

Punga ehk puidust teatrikoti idee tuli meie juhilt Maritelt. Esimese asjana oli meil vaja välja mõelda koti disain ja suurus. Selleks saime kokku ning tegime kõva tööd koti mõõtmete kallal ja kavandasime oma pildi kotist paberile. Koti mõõtude paika panemise määramisel lähtusime vajadusest, et kotti mahuksid peamised teatris kaasaskantavad asjad (telefon, pangakaart, taskurätt, sularaha), seega pikkuseks sai 20 cm, kõrguseks 13 cm ja laiuseks 4,5 cm. Suurt vaeva nägime ka sobivate **partnerite**

leidmisel. Rääkisime spetsialistidega ja töötasime välja sobiva variandi. Lõpuks sai meie kott valmis. **Pung on kasevineerist teatrikott. Koti liikuv osa on kaetud veisenahaga.** Sisemises osas, kaane all on põletatud sisse meie logo koos hüüdlausega „**Pinnud puusa!**“ **Koti rihm on samuti valmistatud veisenahast, mida saame mööblitööstusfirma ülejääkidest.** Algselt oli meil ainult pruun värv nahka. Ridikül oli algselt kasevineeri värv ehk valge.

TOOTE HOOLDAMINE

Koti hooldamine on lihtne, kui seda hästi hoida. Vajadusel tuleb kotti puhastada õrnalt niiske lapiga. Suurema pleki korral võib toodet puhastada lapiga, mida on niisutatud väga lahja sooda või äädikhappelahusega. Kotti kuivatada toatemperatuuril. Kotti ei tohi pesta voolava vee all. Vee mõjul puit paisub ja rikub toote. Soovitame kotti hoida toatemperatuuril, pakituna kanga või paberi sisse.

TOOTEARENDEUS

Laatadelt saadud **tagasiside põhjal** hakkasime oma toodet arendama. Peatselt oli selge, et kotisangad peavad olema **mitmes mõõdus**. Nii saigi kotile kolmes eri suuruses sanga: pikk, keskmine ja lühike. Samuti lisandus uus sanga värv, milleks sai must. Eelistatuimad rihmad olid pikad, sest inimesed tundsid, et seda on kõige mugavam kanda. Kliendid soovisid kotte ka eri värvides ja seoses sellega **suurendasime oma värvide valikut** veelgi. Lisandusid pruun, must, oranž, tumepruun, helepruun ja sinine toon. Meie arvates läks inimestele kõige enam peale tumepruun kott, ilmselt seetõttu, et see nägi kõige n-ö puidusem välja ja äratas palju inimestes tähelepanu ning tõi sära silma. Katsetades koti vastupidavust vee käes, saime aru, et peame

koti katma mingi kaitsekihiga, mis hülgaks niiskust ja kaitseks ka määdumise eest. Arutades probleemi Võrumaa Kutsehariduskeskuse Puidutöötlemise ja mööblitootmise kompetentsikeskuse Tsentri puiduspetsialistidega, **leidsime lahenduseks mesilasvaha, millega katsime kõik Pungad.**

TURUNDUS

SIHTRÜHM

Peamiseks sihtrühmaks on **naised**, ennekõike teatri või mõne muu pidulikuma sündmuse tihedamad külastajad. Kõik, kellele meeldib paista silma või olla teistest erinev. Kott on väga sobiv soetada ka meesterahval ja seda nõrgema soo esindajatele kingiks. Kotti võib vabalt kanda ka meesterahvas, meie sellele kätte ei pane, sest igäühe soovid ja stiil on erinevad.

KONKURENDID

Meile teadaolevalt **puuduvad Eestis** teised firmad, mis **valmistaks otseselt puidust teatrikotte**. Kuid teame, et on sarnaseid tooteid. Samuti on toodetud veel puidust lipse, käekelli, ehteid, laualampe, prille ja palju muud. Seega kujunesid meie peamiseks konkurentideks teised õpilasfirmad ja nende huvitavad mõtted. Konkurents oli tugev ning nende seast oli väga raske välja paista. Konkurentidest eristume oma toote lahenduse, uudse idee ja kohati kvaliteedi poolest. Suutsime laatadel päris hästi silma jääda ja meie peamiseks konkurentideks said teised õpilasfirmad, kes samuti oma tootega välja paistsid. Suurimad konkurendid olid Idüll ja Münt. Arvame, et olime oma konkurentidele väärivad vastased ja olime ka nende silmis tugevad konkurendid.



Tumepruun ja must kott (Foto: Robi Zuts)

MÜÜK JA REKLAAM

Oma käekotte müüsimise küll **laatadel**, kuid neid oli võimalik soetada ka **käest kätte**. Me ei näinud enda puidust iludustes potentsiaalikat laada toodet, vaid leidsime, et see on midagi eksklusiivsemat ja panime laatadel rõhu suhtlusoskuse arendamisele ja Punga tutvustamisele. **Panustasime ka reklaamile**. Olime **aktiivsed postitajad nii Facebookis kui Instagramis**. Laatadel paistsime silma oma esindusliku välimusega, mis muutis meid teiste seast silmapaistvamaks. Põhjamaiselt tagasihoidliku boksikujundusega eristusid kotid taustalt kenasti välja. Laatadel jagasime visiitkaarte ja saime selle kaudu endale nii mõnedki kliendidki ja **edasimüüjad**. **Näiteks on meie ridikül müügil Koidula kohviku käsitööletis**. Klientidel on võimalik Punga tellida ka postiga. **Eelmise aasta lõpus, kui oli Eesti Vabariigi presidendi juubel, saatsime ka talle meie puidust iluduse**. Sõbrapäevaga seoses korraldasime loosi, mille võitja sai samuti meie koti. Võtsime osa ka reklaamvõistluse konkursist Eesti õpilasfirmade laadaga

seoses ja saime kolme parima hulka, tänu millele näidati nädal aega enne laata meie videot Rocca al Mare keskuses reklaamtahvritel.

LAADAD

Meie esimene laadal osalemine oli **30. novembril 2019 Värskas**. Olime väga närvis ja ei osanud mida oodata. Selleks laadaks olime valmis saanud boksi kujunduse juurde minevad elemendid ja arvame, et esimese korra kohta nägi siiski meie boks juba väga hea välja. Laada alguses oli meil võimalik tutvustada oma toodet laval ja rääkida selle sünnilugu. See oli paras proovikivi, sest polnud varasemalt nii suure rahva ees pidanud rääkima. Peale Värskas silmapaistmist oli võimalik meie toodet näha ka “Aktuaalse kaamera” uudistes, mille järel saime üsna mitu ostusoovi. Esimesel laadal saime ära müüa kolm kotti 69 euro eest. Kindlasti oleksime pidanud aktiivsemalt suhtlema ja inimestele ise rohkem ligi minema, kuid olime veel kogemematud. Proovisime seda parandada järgnevatel laadadel. Ürituse lõpus saime üllatuse osaliseks ning võitsime parima toote auhinna.

Järgnev laad ootas meid **8. detsembril T1 Mall of Tallinn** keskuses, Eesti pealinnas. Seekordne laad oli võrreldes eelmisega tunni võrra pikem ja pidime proovile panema enda vastupidavuse, terve päev laadal toodet müüa ja sõbralikult inimestega suhelda. Eelneval laadapäeval otsustasime hinnatõusu kasuks ja arvasime, et 79 eurot on sobiv hind. Koti suutsime müüa ära neljale uuele õnnelikule Punga omanikule. Tallinnas tuli meiega rääkima müügi-mentor, kellelt saime erinevaid nippe müügitöö paremaks sujumiseks.

Nädal hiljem, **14. detsembril osalesime Tartu õpilasfirmade laadal Kaubamajas**.

Meie müügiboks oli küll väga hea koha peal, kuid kahjuks tooteid ei õnnestunud meil sel päeval müüa. Arvame et probleemiks võis olla see, et jätsime sama hinna, mis Tallinna laadal. Tartu laad pani proovile meie kannatuse kuna läksime sealt koju kõikide kottidega, millega tulime. Proovilepanekust hoolimata ei lasknud pead norgu vaid koju naastes mõtlesime, kuidas järgneval laadal teha paremat tööd. Sellel laadal sai meile selgeks, et koti hind peaks jääma ikkagi esialgse 69 euro juurde. Jõululaat ei edenenud küll ladusalt müügitöö poolest, kuid saime särava laadatähe auhinna Punga sünniloo eest.



Tartu Kaubamaja laad (Foto: Andri Tallo)

Meie viimane laad oli **8. veebruaril 2020 Tallinnas Kristiine keskuses**. See oli Eesti õpilasfirmade laad, seega ka suurim kus oleme osalenud. Eelnevatelt laadelt saadud kogemustega tundsim end kogenumana ja nautisime müügitööd ning laada melu. Ka Tallinna laadal saime palju nõuandeid oma ala professionaalidelt toote müügi kohta. Kohal oli erinevatest riikidest esindajaid, seega pidime end ka keeleliselt proovile panema. Sellele laadale

eelneval nädalal näidati ka meie teatrikottidest tutvustavat reklaamvideot, mis sai **kolme parima hulka** Eestis. Oleme küll veidi pettunud, et meie video ei võitnud, sest lootused olid suured. Küll aga suutsime noppida **laadal mitmekülgselt silmapaistva soorituse eest auhinna.**

BOKSI KUJUNDUS

Arvame, et suutsime üllatada kõiki oma boksiga juba esimesel laadal Värskas. Meie müügiboks oli tumedamates toonides, siis tegime vea ja riietusime end musta, mistõttu nägi kogu pilt natukene sünge välja. Järgneval laadal parandasime end ja olime leidnud ühise naiselikuma riietuse, mis sobis meie tootega rohkem kokku. Boksi kujundamisel lähtusime eelkõige **looduslikkusest ja üritasime võimalikult palju puitu kasutada, et seostada seda meie tootega.** Müügiletil olid Pungad asetatud puuhalgudele. Lihtsus on ilu võti, siis säilitame seda ja panime lauale minimaalse arvu kotte. Ühel halul on ka sisselõige, kuhu saime panna visiitkaardid. Tagaseinal oli meil aga riie mille peal asetsevad puidust laudad, kus oli toote nimi-Pung ja õpilasfirma sotsiaalmeedia kanalid. Alguses panime müügiboksi kujundusele suurt rõhku, sest teadsime, et silmahakkav boks meelitab hästi kliente ja on meelde jääv. Meie esimese laada boksi kujundus oli hea, aga tahtsime, et see oleks veel parem. Hankisime paremad laudlinad, seinakatted ning seinakatete kinnitused. Oma boksi kujundades sai meile iseloomulikuks põhjamaine tagasihoidlikkus. Olime silmapaistvad oma ametlikkusega ning meelde jäävad oma tagasihoidlikkusega. Oleme kindlad, et kõik meie boksist möödujad märkasid meie boksi ning see jäi neile meelde.



Värska laad 2019 (foto: Andri Tallo)

PÕRUMISED & KORDAMINEKUD

ÕNNESTUMISED

Suurim kordaminek oli see, et **saime oma toote valmis ja suutsime teistele tõestada, et puidust teatrikotte on võimalik teha** ja need näevad head välja ning on kvaliteetsed. Ehk meie suurim õnnestumine on toode ise. Kuid seda me poleks saanud teha ilma Võrumaa Kutsehariduskeskuse Puidutöötlemise ja mööblitootmise kompetentsikeskuse Tsentrita ja Estelaxe OÜ-ta. Suureks kordaminekuks võib pidada ka klientide **positiivset tagasisidet**, neile meeldis meie toode. Punga osteti ka välismaale kingituseks ja praeguseks peaks meie kotte olema **Inglismaal, Soomes ja Saksamaal. Õnnestunuks loeme kahte reklaamvideot, millest üks sai kolme parima video hulka Eestis.** Kogenud inimesed soovisid väga meiega oma mõtteid jagada ja mõnel laadal kulus nende

õpetussõnade kuulamisele hulgaliselt minuteid, millele oleme väga tänulikud. Rahulolu tunneme firma hüüdlause “Pinnud puusa!” üle ja Taleio logo üle, mis meeldis paljudele klientidele. Positiivse tagasiside põhjal arvame, et ka boksi kujunduse üle võime uhked olla. **Ennekõike osalesime õpilasfirma protsessis, et saada tulevikuks vajalikke teadmisi ja oskusi ning hoiakuid. Tegime õpilasfirmat, et õppida, õppida, õppida.**

MEESKONDLIK ARENG

Kuna keegi meist polnud varem ärimaastikul tegutsenud, olime kõik hüpanud pea ees tundmatusse vette. See pool aastat on arendanud meie planeerimisoskust, õpetanud paremini ümber käima rahaga ning mingil määral ka kokkuhoidmist finantsasjus. Oleme üksteist tundma õppinud ning teame teineteise tugevaid ja nõrku külgi.

RASKUSED JA NENDE ÜLETAMINE

RASKUSED

Meie firmal oli ka raskusi, kuid **suutsime need kõik seljatada**. Vahel ei suutnud tiimi liikmed ära teha seda, mis oli kokku lepitud ning tuli kiirelt leida mõni uus ja alternatiivne lahendus. Firma esimestel

toimetuskudel oli **raske ka rahaga majandada**. Välja tuli käia üpris suuri summasid, teadmatuses, kas need ka tagasi teenib. Eks see oli ka **väikest viisi motivaator, et mitte miinustesse jääda** ja oma raha kaotada, kõik pidid selle nimel pingutama. Algselt ei olnud meie tootesse ka paljudel usku. See võttis aga ka meie motivatsiooni maha, kuid peale mõnda kokkusaamist leppisime kokku, et keerame selle enda kasuks ning näitame, et **puidust teatrikotte on võimalik toota ning need müüvad**. Raskusi oli ka laatadel. Lihtsaks näiteks võib tuua võõrkeelte oskamatus. Kaotasime seetõttu mitu potentsiaalset klienti. Saime üle ka sellest raskusest, kui õppisime kõik ära algelised laused inglise keeles. Koostasime ka võõrkeelsed hooldusjuhendid. Lisandusid veel vene ja inglise keelsed hooldusjuhendid. Raskusi oli ka aja planeerimisega. Raske oli leida ühine aeg, mis kõigile sobiks. Probleemi lahenduseks said hilised õhtutunnid, kus kõik internetiühendusel abil kontaktis olid. Korraldused jagatud, tuli igapäev oma osa tegema hakata. Kui jäid oma ülesannetega hätta, said abi paluda teistelt liikmetelt. Suur takistus oli ka transpordi leidmine. Alati kui tahtsime kuhugi koos liigelda, pidime selleks leidma endale vaba auto ja juhi. Transpordi osas saime palju toetust ja abi oma sugulastelt ja sõpradelt. Meie teel oli küll takistusi, kuid saime nende kõigi ületamisega hästi hakkama.

<i>RASKUSED</i>	<i>ÜLETAMINE</i>	<i>MIDA ÕPPISIME</i>
<ul style="list-style-type: none"> • Probleem oma ülesannete täitmisega 	<ul style="list-style-type: none"> • Saime kiirelt kokku ja aitasime üksteist 	<ul style="list-style-type: none"> • Alati peab valmis olema eksimustest ning vead tuleb kiirelt parandada
<ul style="list-style-type: none"> • Nõrk võõrkeelte oskus • Müügiioskuste puudulikkus 	<ul style="list-style-type: none"> • Konsulterisime asjatundjatega • Abivahendite kasutamine, õppimine 	<ul style="list-style-type: none"> • Tuleb olla valmis oma mugavustsoonist välja tulema ja õppima midagi uut

RAHAASJADE KOKKUVÕTE

Firma loomisel sai otsustatud, et me ei maksa igakuist palka, vaid jagame kasumi firma tegevuse lõppedes võrdselt ära. 06. aprilli seisuga oleme müünud kokku 24 kotti teenides nende pealt kokku 1621 eurot. Oleme oma kottide müügiga rahul, kuid alati oleks saanud paremini minna. Meie müüginumbrid on sellised, sest meie kotil oli päris kõrge müügihind. Ühe toote hinna panime paika toote omahinna pealt. Müüsimise kotte 69 eurot tükk. Koti omahind on 32 eurot. Tsentrist saime kotid 25 euroga ja sinna lisandus nahakulu 7 eurot ühe koti peale. Kuna müüsimise kotte hinnaga 69 eurot tükk, siis ühe toote pealt oli kasum 37 eurot. Proovisime kotte müüa ka kallimalt ehk 79 eurot tükk, aga klientide tagasiside põhjal koti hinna suhtes jäime lõpuks ikkagi algse väiksema hinna juurde. Kokku oleme Tsentrist tellinud 39 kotti. Oleme müünud 24 kotti. See tähendab, et meil on veel varuna 15 kotti koguväärtuses 1035 eurot. Palju raha kulus meil turundusele ja muudele kuludele. Suured kulud osutusid vahel ka probleemiks, sest olime õpilasfirma alguses suures kahjumis. Õpilasfirma turundusele kulus kokku 178 eurot ja muude kulude katteks 314 eurot. Muud kulud koosnesid peamiselt laadaboksi kujunduse kuludest. Turunduse all olid suuremateks kuludeks visiitkaardid ja reklaamvideod. 06. aprilli seisuga on meie õpilasfirma kasumis. Meie kasumiks on 8 eurot. Kasum pole küll eriti suur, kuid oleme oma saavutatuga ikkagi väga rahul. Suutsime välja tulla suurest kahjumist ja jõudsime magusa kasumini. Edasiste kottide müük on ainult puhas kasum, mis liikmete vahel jagamisele läheb. Kui müüginumbrid peaks tõusma kaalutleme ka edasist jätkamist oma õpilasfirma arendamisel.

Kasumiaruanne (EUR)

(12.11.2019-06.04.2020)

1. TULUD	1621,00
2. KULUD	0,00
Palk, töötasu	0,00
Tootmiskulud	1121,00
Turundus	178,00
Muud kulud	314,00
KULUD KOKKU	1613,00
Aruandeperioodi kasum	8,00

Bilanss (EUR)

(06.04.2020)

AKTIVA		PASSIVA	
Raha	158	Võlad	0
Materjal ja varud	0	Aktsia-kapital	150
Põhivara	0	Kasum	8
KOKKU	158	KOKKU	158

INDIVIDUAALNE ARENG

Reio Helekivi (raamatupidaja)

Õpilasfirma programm on minu arengule kõvasti juurde andnud. Olen saanud osavamaks suhtlejaks võõraste inimestega ning tean nüüd mõnd head müüginippi. Laataudel tuli pidevalt uusi olukordi ette ning sai katsetatud erinevaid müügitehnikaid.. Oskan tänu õpilasfirmale koostada algelist raamatupidamist ning olen saanud sinasõbraks Exceli programmiga. Nüüdsest tean, et firma loomine ja pidamine ei ole odav ega lihtne, see nõuab pingutust ja aega. Tuleb olla pühendunud ning ei tohi kunagi alla vanduda. Kui vahest ongi mõni takistus su teel siis tuleb sellest üle saada ja pea püsti edasi rühkida. Tänu õpilasfirma

programmile mõistsin, et võin selles valdkonnas töötada ka tulevikus.

Loren Seim (turundusjuht)

Õppisin firmategemisega palju. Rääkisin nii paljude erinevate inimestega, kes on sellisel alal mitmeid aastaid töötanud. Olen nüüd ka kindlasti osavam ajaplaneerimises ja rahaasjade ajamises. Olen saanud ka erinevaid tutvusi, kellega hiljem ehk ka mingit koostööd teha. Ilmselt ka arendas see teekond minu loovust, kui näiteks laadal keegi küsis midagi imelikku millele vastust ei teadnud, seega tuli midagi välja mõelda. Olen tänulik sellele võimalusele proovida kätt ärimaailmas ja kindlasti ei kahetse seda.

Marite Mäesaar (firmajuht)

Võimalus anda enda osa õpilasfirmas on mind minu arenguteel palju edasi viinud. Selle aastaga olen suhelnud rohkelt erinevate inimestega. Minu suhtlusoskus on paranenud ja olen julgem suhtleja, kui olin seda varem. Samuti on kasvanud minu enesekindlus langetada otsuseid ja võtta nende eest vastutus. Olles õpilasfirma Taleio juht on minu kogemustepagas laienenud koos töötamise alasel ja olen mõistnud, kui oluline on koostöö ja suhtlus kollektiivi siseselt. Kindlasti fantastilisim võimalus on olnud näha enda idee pungumist ja suureks kasvamist.

KOKKUVÕTE

Õpilasfirma tegutsemisaasta on möödunud põnevalt ning mitmekesiselt. Aasta jooksul oleme läbi elanud mitmeid proovilepanekuid, selle aja jooksul on olnud raskusi, kui ka õnnestumisi. Vaatamata sellele, et meie firma idee polnud kõige tavalisem,

suutsime tänu koostööpartneritele ikkagi välja töötada just sellise toote nagu algselt ette kujutasime - ilusa ja kvaliteetse. Meie toode - teatrikott Pung - on olnud väga menukas. Oleme oma õpilasfirma tegevuskäigu jooksul müünud 24 kotti. Meie firma kasum ei ole küll nii suur nagu me oleks soovinud, kuid tuleb siiski rahul olla, sest suutsime luua huvitava toote ja lõppude lõpuks ikkagi kasumisse jääda. Laatadel on meie toode esinenud edukalt ning oleme saanud mitmeid auhindu ning kuhjaga positiivset tagasisidet. Õpilasfirma on meis endis toonud välja nii häid kui nõrku külgi, aga oleme ikkagi edukalt ja sõbralikult suutnud selle kõik seljatada ning tiimina tugevaks saanud. Me tunneme üksteist palju paremini ning teame üksteise tugevusi ja nõrkusi. Meie õpilasfirma kogemus on meid pannud mõtlema, et võiks ka tulevikus sarnaste tööülesannetega tegeleda ning oleks tore kui igäüks meist suudaks luua oma isikliku firma. Oskame paremini arvestada teiste rühma liikmetega. Oleme suhelnud aasta jooksul väga erinevate inimestega ning pidanud välja rabelema erinevatest suhtlusolukordadest, et jätta klientidele head muljet ja proovinud luua nendega mugava suhtluse. Kõige sellega oleme arendanud oma suhtlusoskust ja loovat meelt. Tänu õpilasfirmaga tegutsemisega oleme palju arenenud erinevates arvutiprogrammides, näiteks MS Excel ja MS Word, selliseid teadmisi on hea kasutada tulevases elus. Oleme väga tänulikud võimaluse eest, et saime teha midagi nii arendavat, kasulikku ja loova. Seda kõike pakkus meile meie õpilasfirma Taleio. Oleme aru saanud kui tähtis on oma tootesse uskuda ja lootust ei tohi kunagi kaotada, ega lasta teistel inimestel enda unistusi hukka mõista, sest meie suutsime positiivse mõtlemisega jõuda endale sobiliku tooteni. Oleme oma saavutatu üle uhked ja eks näis, võib-olla oleme kunagi enamat ainult õpilasfirma.

TÄNAME!

Juhendaja Karmo Kurvits

Juhendaja Andri Tallo

Helen Cornelia Kuklane

Andri Tallo

Robi Zuts

Tsenter

Estelaxe OÜ

Võru Gümnaasium

JA Eesti

Lineart OÜ



ESTELAXE



TSENTER



kreaatorid

SINJ VISUAALNE IDENTITEET