

Võru Gümnaasium

Seenix

Õpilasfirma aruanne

Juhendaja: Karmo Kurvits

Võru 2021

Sisukord

Õpilasfirma koosseis	3
Idee ja toode	4
Tegevus	5-6
Turg ja turundus	6-7
Kogemus	7-8
Tulevikuplaanid	8
Rahaasjad	9-10
Täname	11

Missioon

Terviseameti andmetel korjavad inimesed pidevalt tundmatuid seeni, mis võivad viia halbade tagajärgedeni¹. See tähendab, et paljud inimesed ei tunne Eestis kasvavaid söögiseeni ja vajavad seenele minekuks abi. Pakume neile turvalisust, teadlikkust ja mugavust nn seenelise stardipaketiga.

Toode

Seeneämber, mis näeb äge välja, on mitmete lisadega ning annab kiire ja selge ülevaate headest söögiseentest. Komplekt koosneb 12-liitrisest ämbrist, mille peal on 15 erineva Eestis levinud, kuid võib-olla mitte nii tuntud söögiseene kleebised koos olulisemate tunnuste loeteluga. Ämbri külge on kinnitatud ka nuga ja vile. Kaks kinnitust on vabad, kuhu saab soovi korral riputada nt autovõtmed, helkurvesti jmt. Ämbri põhja on kleebitud igaks juhuks mürgistus-teabekeskuse infoliini telefoninumber.



Raha 28.04.2021

Tulud: 9184,79 eurot

Kulud: 5948,49 eurot

Kasum: 3236,30 eurot

Kokkuvõte

Sellest aruandest ei saa lugeda keerulist, mitmete mentorite ja äriinimeste läbiloetud ning lõpuni viimistletud teksti. Meie aruanne on lihtne, selge ning pisut tahumatu. Just täpselt selline nagu on meie toode. Nagu on meie lugu. Nagu meie ise.

¹ <https://maaelu.postimees.ee/6775096/tundmatud-seened-tasub-metsa-jatta>

ÕPILASFIRMA KOOSSEIS

Meie õpilasfirma koosneb neljast liikmest.

Tegevjuht

Ralf Kauri tegevusteks on tööülesannete jaotamine ja delegerimine, tellimuste vastuvõtmine ning tooraine ja toodete transport. Vajaduse korral aitab kaasa alltoodud ülesannete täitmisel.

Finantsjuht

Hendrik Mändiku ülesandeks on raamatupidamine. Ta vastutab ka kleebiste kleepimise eest.

Toote- ja arendusjuht

Lukas Vahteri ülesanne on tootearendus. Lukas kujundas kleebised ja otsib ämbrile vajalikud lisad. Suhtleb koostööpartneritega. Samuti aitab kaasa ämbrite komplekteerimisel.

Turundusjuht / Tootmisjuht

Karl Sander Kostini ülesandeks on turundamine. Alates sellest, kui tellimuste arv hüppeliselt suurenes, aitab kaasa ämbrite komplekteerimisel. Ta puurib karabiinide jaoks auke, paneb ämbritele külge karabiine ja sinna külge käivaid lisasid. Samuti aitab Karl Sander tooteid transportida.



Õpilasfirma Seenix liikmed (vasakult): Hendrik Mändik, Karl Sander Kostin, Ralf Kaur, Lukas Vahter

IDEE JA TOODE

Ämbri algne idee tuli ühe meie liikme emalt, kelle arvates jäävad sageli head, aga vähem tuntud söögiseened metsast korjamata. Ta soovis, et kaasa võetud mobiiltelefon oleks hädaolukorras helistamiseks, mitte seente määramiseks läbi erinevate äppide. Ta unistas lihtsamast, mugavamast ja praktilisemast abivahendist.

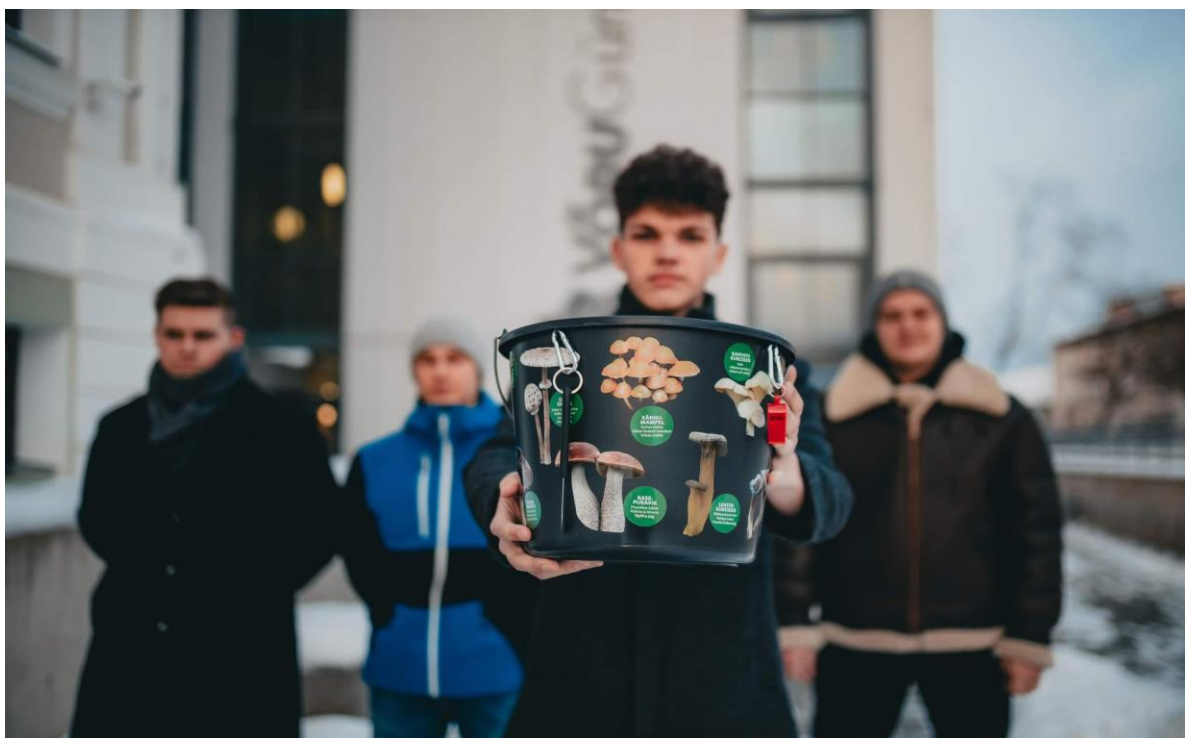
Nii otsisimegi probleemile võimalikult lihtsa ja atraktiivse lahenduse. Juba alguses mõtlesime, et meie lahendus peab olema seenehuvilisele mugav, nägema äge välja ning andma kiire ja arusaadava ülevaate mitmetest headest söögiseentest.

Ja siis mõtlesimegi välja – laheda välimusega seeneämber koos erinevate lisadega.

Võtsime ühendust Võrumaa pikaage ja armastatud bioloogiaõpetajaga, kes on väga suur seenehuviline. Ta aitas välja valida 15 seent. Välja valitud seened on küll levinud, kuid mitte väga tuntud. Seega on ämbril ka hariduslik eesmärk. Kõik on söögiseened, kuid mõned neist on tinglikult söödavad ehk vajavad kindlasti ka kupatamist. Need on ämbril eraldi tähistatud.

Seejärel otsisime välja pildid, millel oleksid valitud seened hästi nähtavad ja arusaadavad. Koostöös bioloogiaõpetajaga ja internetist leitud andmete põhjal lisasime piltidele seene lühikirjelduse, mille abil oleks seda hõlpsam ja kindlam tuvastada. Ohutuse eesmärgil lisasime ämbri põhja mürgistusteabekeskuse infoliini numbri. Samuti rõhutame alati oma klientidele, et kui seent ikkagi ei tunne või pole võimalik kindlalt tuvastada, siis tuleb see korjamata jätta.

Selleks, et metsa minnes oleks kaasas nuga ja see ära ei kaoks, kinnitasime selle karabiiniga ämbri külge. Ämbri küljes ripub ka vile, mida saab eksimise korral kasutada. Lisaks on seal veel kaks karabiini lisaks, mille otsa saab riputada nt autovõtmed, helkurvesti jmt.



Seeneämber ja õpilasfirma liikmed

TEGEVUS

Tootmine, tootearendus

Toote valmistamine algas sellest, et valisime välja sobiva suuruse ja muu hulgas ka toiduainete säilitamiseks mõeldud ämbri. Arvutasime välja ämbri külgpindala ning seenepiltide optimaalsed suurused. Kleebised kujundasime pilditöötlusprogrammis Photoshop. Kleepsud lasime teha lamineeritud, et need oleksid ilmastiku- ning kriimustuskindlad. Alguses lõikasime kleepsud välja käsitsi, kuid tegevust arendades jõudsime kleebisteni, mida saime ilma välja lõikamata otse paberilt ämbrile kleepida. Ühe ämbri kleepsude kleepimine läks viis korda kiiremaks.

Noa ja vile kinnituse üle pidasime kaua nõu. Arutasime läbi erinevad võimalused. Lõpuks jäime kõige lihtsama ja odavama variandi juurde. Otsustasime kinnitada lisatarvikud karabiinidega. Õnneks oli meie valitud ämbril selleks neli sobilikku kohta. Kuna nuga võiks olla ämbri küljest lihtsasti kättesaadav, panime noa külge ka võtmerõnga.

Hilisema tootearenduse käigus hakkasid meil valmima ka venekeelsed seeneämbrid. Vastava tootesegmendi järele oli reaalne nõudlus, sest RMK soovis tellida meilt suure koguse venekeelseid ämbreid ning ka mõned kliendid olid varem uurinud, kas me saaksime selliseid ämbreid toota. Seente kirjeldused lasime tõlkida meie kooli vene keele õpetajal. Venekeelsete ämbrite kleepimine oli küll keeleliselt keerukam ning võttis rohkem aega, kuid saime sellega suurepäraselt hakkama. Samuti saime arendada ka oma võõrkeele oskust.

Hinna kujunemine

Proovisime järk-järgult muuta oma toodet kvaliteetsemaks ja samal ajal ka omahinda langetada või hoida. Vastuoluline, aga võimalik! Selleks vahetasime ämbrite küljes olevaid tarvikuid kvaliteetsemate vastu ja tellisime neid suuremates kogustes, et saada sooduspakkumisi ja maksta vähem transpordikulusid.

Toote omahind kujunes järgmiste toote komponentide järgi: ämber, nuga, vile, neli karabiini, võtmerõngas ja kleebised. Esimeste toodete omahind oli 8 ja müügihind 13,99 eurot. Tarvikute vahetamise ja suuremate tellimuste tõttu suutsime omahinda langetada 6,28 eurole (vt tabel 1) ning toote suure nõudluse tõttu tõsta müügihinda järk-järgult 18 eurole.

Tabel 1. Ühe toote omahinna kujunemine

1 vile	0,31 eurot
1 võtmerõngas	0,12 eurot
kleepsud	3,80 eurot
4 karabiini	1,10 eurot
1 nuga	0,34 eurot
1 ämber	0,61 eurot
Kokku	6,28 eurot

Kui klient soovib toodet saada pakiautomaati või postkontoris, siis müügihinnale lisandub pakendamise ja saatmise kulu (kokku 6 eurot).

TURG JA TURUNDUS

Sihtgrupp

Mõistame, et oleme edukad siis, kui oleme kliendikesksed. Meie klientideks need, kes on juba seenehuvilised. Aga potentsiaalselt ka need, kes tahavad seenele minna, kuid omavad mingit tõrget (nt ei tunne seeni). Samuti loeme oma suureks sihtrühmaks neid, kes tahavad osta oma seenehuvilistest sõpradele kingitust.

Üldiselt on korilustrendi² tõttu meie sihtgrupp väga suur ja arenev. Püüame klientideni jõuda läbi erinevate sotsiaalmeedia gruppida.

Müük ja reklaam

Osalesime õpilasfirmade *pop-up* poes, mis korraldati 30. jaanuaril ja 6. veebruaril Kagukeskuses. Meist keegi polnud varem müügitgevusega kokku puutunud. Kuid meie teadsime oma tootest kõige rohkem, mistõttu kliendisuhtlusega suuri raskusi ei tekkinudki. Vaatamata sellele, et oli südatalv ja maas oli lumi, olid väga paljud meie tootest huvitatud. Saime väga paljud ämbrid maha müüdud ja väärtuslikku tagasisidet.



Meie lugu Maa Elus

² <https://www.muurileht.ee/sissevaade-nuudisaegsesse-koriluspraktikasse/>

Enamik müügitegevusest toimus siiski sotsiaalmeedias, kuhu suunasime ka kogu oma reklaami. Tasuta reklaami saamiseks püüdsime meedia tähelepanu, mida me ka saime. Meist ilmusid artiklid Postimehe vahelehes Maa Elu, Lõuna-Eesti Postimehes ja Võrumaa Teatajas. Meie tootest räägiti ka raadiotes: Star FM, Raadio 4.

Tegime koostööd suurorganisatsioonidega. Valmistasime suurema koguse ämbreid Haridus- ja Teadusministeeriumi ning Riigimetsa Majandamise Keskusele. RMK tellimuse täitmisel lasime ämbritele ka spetsiaalsed klepsud, mis olid RMK enda poolt kujundatud.

KOGEMUS

Õpilasfirma programmis said kõik firma liikmed väga palju uusi teadmisi, oskusi, kogemusi ja hoiakuid. Saime teada, mida tähendab firma loomine, sellega tegelemine ja ettevõtlus laiemas tähenduses. Õnneks oli firma väga edukas ning tänu sellele saime väga positiivse kogemuse oma ettevõtte loomisest. „*Kui näen vigu, siis korjan üles.*“

Ettevõtjatena saime oma aja planeerimise üle ise otsustada. Saime suurepärase kogemuse ajaplaneerimises. Kõige pingelisemad ja keerulisemad olid need ajad, kui tellimusi oli palju ja koolis palju õppimist. Pidime tegema kõik selleks, et pingutada nii kooliasjades kui ettevõttes. Tuleb tunnustada, et mõnikord see õnnestus, mõnikord mitte.

Kuna seeneämber polnud meie esimene äriidee, siis saime ka teada, kui keeruline on leida probleem, millele lahendust pakkuda. Saime teada, et ka tegelikult hea ja vajaliku toote välja mõtlemine, mis pakuks inimestele head elamust ning oleks innovatiivne ja praktiline, on väljakutseid pakkuv.

Aeg-ajalt tuli ette probleeme, kui olime põhimõtteliselt kõik kauplused seeneämbrite valmistamiseks vajaminevatest tarvikutest tühjaks ostnud ning kusagilt mujalt polnud neid saada. Pidime otsima paljudest e-poodidest ning vahepeal isegi ootama, kuni uusi tooteid ladudesse tuleb. See juhtus ka hiljuti, kui soovisime tellida uusi ämbreid juurde. Meil õnnestus tellida ämbreid juurde mujalt Eestist, mis lahendas meie ämbrite puuduse probleemi. Ämbriid, mida pakutakse teistes poodides, ei ole meie jaoks sobilikud, sest teistel ämbritel pole karabiinideks kohti ning meie kleebised on kujundatud kindla ämbri jaoks. See tähendab, kui ämber oleks natuke madalam, siis ei mahuks meie kleebised küljele enam ära. „*Ära pane kõiki seeni ühte ämbrisse.*“

Õppisime, kuidas teha äris tarku otsuseid ning järjest enam pingutades rohkem raha teenida. Hea kogemus oli kindlasti ka see, et õppisime raamatupidamist ja saime rahatargemaks, mis on elus järjest olulisem.

Kõiki uusi oskusi, mida õpilasfirmade programmis õppisime, saame endaga kaasa võtta ja elus praktiliselt kasutada.

Osaime ka riigikoolide õpilasfirmade võistlusel, mida korraldas Haridus- ja Teadusministeerium koostöös meie enda kooliga. Panime kinni rahvahääletuse ja saime HTMLi töötajate lemmiku tiitli.

Tagasiside klientidelt

Tagasiside on olnud üldiselt positiivne. Seda püüdsime saavutada ka sellega, et toote pakendamisel panime ämbri peotäis komme, et klientidel oleks pakki avades meeldiv üllatus. Paljud kirjutasidki peale paki kättesaamist väga hea tagasiside, kus mainisid muu hulgas “magusat üllatust”. Väga paljudelt klientidelt saime ka häid soovitusi, kuidas saaksime oma toodet veel paremaks muuta. Mitmete inimeste soovitus oli hakata müüma ka marjaämbreid. Samuti anti soovitus karabiini külge riputada helkurvestiga kotike. Ka soovitati ämbri sisu jagada neljaks, et saaks korjatud seeni kohe sorteerida.

Tuli mitmeid selliseid soovitusi, mis oleks olnud meie jaoks natukene keerulisem teostada. Nt panna ämbri nanotehnoloogiat, et saaks eksinud seenelise metsast tehnoloogia abil üles leida.

Tagasisidest lähtuvalt muutsime kleepsude kujundust ja tegime ämbri ka venekeelsete kleebistega.

Lähiajal saadeti meile pilt, kuidas üks seeneline oli juba meie ämbri metsa jõudnud ning korjanud terve ämbritäie kevadkogritsaid.

TULEVIKUPLAANID

Hetkeseisuga on meil ikka veel palju täitmata tellimusi ning iga päevaga tuleb tellimusi juurde. Pikendame õpilasfirma tegevusluba, et saaksime kõik tellimused ära täita. Peatselt tulevad meile müüki venekeelsed seeneämbri. Sellega tekib võimalus müüa toodet ka venekeelsele tarbijale, kelle kultuuris on seente korjamine ja korilus laiemaltki juurdunud. Arvame, et läbi selle meie klientuur kasvab veelgi.

Oleme mõtlema hakanud ka sellele, et kaitsta oma toodet tööstusdisainilahenduse kaitsega. Oleme alustanud selle uurimisega.

Kindlasti proovime veel leida ettevõtteid, kes sooviks meie tooteid tellida korraga suuremates kogustes. Selleks, et jõuda müügi kaubanduskettidesse, peame tootmise automatiseerima. Seda oleks võimalik teha Hiinas, kuid võib-olla ka Poolas.

Pingutame ka tootearendusega. Püüame tekitada ämbri vaheseina, et eraldada seened näiteks marjadest või kupatamist vajavad seened teistest seentest. Mõtleme ka helkurvesti lisamise peale.

Kuna koostöö edenes meie ettevõttes väga hästi, tööjaotus oli tasakaalus ning kõik saame omavahel hästi läbi, näeme koos võimalust edasi liikumiseks. Üheks takistuseks võib saada gümnaasiumi lõpuklass, kuid arvame, et leiame selle aja ja tahtmise veel pingutada.

Peale õpilasfirmade programmi lõppemist oleme kaalunud osaühingu loomist. Osaühing tehes peaksime kindlalt oma tootmise automatiseerima ja odavamaks muutma, sest kui lisanduvad maksud, jääb meie tulu liiga väikeseks. Osaühingule üle minnes loodame oma tegevust vähemalt 10 korda suuremaks kasvatada.

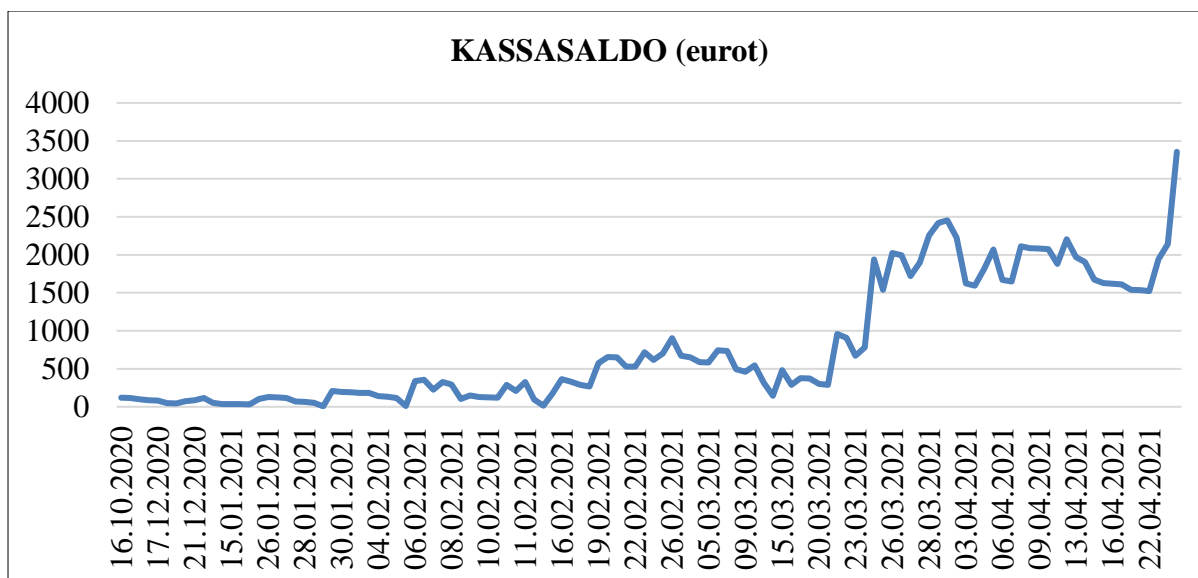
RAHAASJAD

Alustasime 120 euroga, mis oli jaotatud võrdselt firma nelja liikme vahel. Algkapital sai suunatud tootearendusse ja vajalike vahendite soetamisse. Turundusele me raha ei kulutanud, sest reklaamisime oma firma toodet sotsiaalmeedias ja meist rääkisid ja kirjutasid mõned meediaväljaanded.

KASUMIARUANNE 16.10.2020 - 28.04.2021 (eurot)	
TULUD	
Müügitulu	9184,79
TULUD KOKKU	9184,79
KULUD	
Töötasu	1784,00
Materjal, varustus jt tootmiskulud	3974,39
Turundus	0,00
Muud kulud	190,10
KULUD KOKKU	5948,49
ARUANDEPERIOODI KASUM	3236,30

Teenitud kasum osutus oodatust palju suuremaks. Suutsime seda tagada suhteliselt suure juurdehindlusega, mis on praegu juba ligi 200%. Tunnistame, et oleksime kasumit saanud veelgi suurendada, kui oleksime olnud kohe alguses hoolikamad toote komponentide hinna suhtes ehk kui oleksime kohe pakkumiste otsimisel vaeva näinud ning rohkem ja aktiivsemalt allahindlusi küsinud.

Rõõm on tõdeda, et ükski toode kahjustada ei saanud ja ebakvaliteetselt välja ei kukkunud ning seega mahakandmisele ei läinud. Ainukesed asjad mida me seeneämbrite valmistamisel ei kasutanud, olid paar katkist ämbrit, mis olid transportimisel viga saanud ning mõned karabinid, millel oli vedru vahelt välja tulnud.



Toodete valmistamiseks vajaminevaid tööriistu polnud vaja firmale soetada, kuna põhiline vajalik tööriist – akutrell – oli ühel liikmel endal olemas. Väiksemad asjad nagu puurid ning lapid ja puhastusvahendid, et ämbrit enne kleepimist ning müümist puhastada olid meil samuti juba olemas.

Siiamaani oleme kokku tootnud 573 seeneämbrist, millest müünud oleme 536 toodet. Müüdüd ämbritest olid 60 venekeelsed.

Senise tegevuse käigus oleme saanud ka laenamise kogemuse. Ühel korral oleme pidanud laenu võtma ja seda siis, kui tuli esimene ja ootamatu suur tellimuste hulk. Tellimuste kiireks täitmiseks puudusid vabad vahendid. Võtsime 100 eurot laenu. Laenuandjaks oli ühe meie liikme vanem, kellele suutsime laenu kiiresti tagastada.

BILANSS 28.04.2021 (eurot)			
AKTIVA		PASSIVA	
Raha	3356,30	Aktiivkapital	120,00
		Kasum	3236,30
KOKKU	3356,30	KOKKU	3356,30

Kui kasum hetkel liikmete vahel ära jagada, siis igaüks saaks pisut üle 800 euro. Koos juba kätte jagatud palgaga oleks see a' ~1250 eurot. Seega iga õpilasfirma liikme firmasse investeeritud 30 eurot on kasvanud ligikaudu 41 korda.

TÄNAME

Juhendamise ning abi eest: Karmo Kurvits

Abi eest: Võru Gümnaasium, Aino Raudvassar, Britt Vahter

Koostöö eest: ADexpert OÜ

Suurtellimuste eest: RMK, Haridus- ja teadusministeerium, E-piim

Kajastuse eest: Võrumaa Teataja, Maa Elu, Star FM, Raadio 4

Õpilasfirma tegemise võimaluse eest: JA Eesti



HARIDUS- JA
TEADUSMINISTEERIUM

