

PIRITA MAJANDUSGÜMNAASIUM



## ÕF Speculo

Liikmed: Isabel Graf, Jete Vilen, Vivian Põld ja Regina Helena Turja

Juhendaja: Marko Krusberg

Mentor: Martin Vilen

2021

## SISUKORD

MISSIOON	2
TOOTED	2
FINANTSTULEMUSTE LÜHIKOKKUVÕTE	2
HINNANG TEGEVUSELE	2
ALGUL EI SAA VEDAMA, PÄRAST EI SAA PIDAMA	3
KOOSSEISUST	4
TEGEVUSEST	5
TULEVIK	11
TÄNUSÕNAD	11

## MISSIOON

ÕF Speculo omab visiooni maailmast, kus helkurite kandmine pole pelgalt tüütu kohustus, vaid **võimalus oma isikupära ja stiili näitamiseks. Soovime hoida inimesi hämaral ajal nähtavana, tuues nende ellu stiilsed isikupärased reflektorid.** Helkivaid kaunistusi saab kinnitada nii riide- kui ka tarbeesemetele (näiteks kandekottidele), mis teeb neist ka vahvad aksessuaarid.

## TOOTED

Õpilasfirma Speculo toodab erinevate suuruste ja disainidega kangale triigitavaid **helkivaid kaunistusi** ehk **reflektoreid**. Tooted on tehtud **helkurkilest** ning on saadaval kahes eri värvitoonis - **hall ja must**. Reflektoritel on **standardsuurused**,

vastavalt millele varieeruvad ka hinnad. Suurusteks on **väike** (5x5 cm), **keskmise** (10x10 cm) ja **suur** (15x15 cm), hindadeks on vastavalt **3,90€, 4,50€ ja 4,90€**.

## FINANTSTULEMUSTE LÜHIKOKKUVÕTE

Tulud	704.41€
Kulud	134.30€
Laoseis	302,6 €
Kasum	570.11€

*\*Finantstulemused 20.04.21 seisuga*

## HINNANG TEGEVUSELE

Tegutsemisperiood osutus **edukamaks ja ladusamaks**, kui me loota oskasime. Tootmise ja disainide pärast me üleliia ei muretsenud, sest teadsime, et **kõik vajalik on olemas ning töötab**. Meeskonnasisene koostöö on kogu firma tegevuse vältel **sujunud hästi ja suuremaid ettevõttesiseseid konflikte pole ette tulnud**. Suurem osa müüke toimus käest-kätte oma tuttavatele - edukaimaks müügiperioodiks osutus detsember. Jõulude eelsel ajal müüsimise **86** reflektorit ja seda ilma laadategevust arvestamata. Järgnevatel tegevuskuudel müüsimise kokku **35** toodet.

Osalesime kokku kolmel laadal: **PMG jõululaadal, Saku Jõulutelgil** ja JA Eesti poolt korraldatud **Eesti Õpilasfirmade laadal**. Neist edukaimal müüsimise kokku 24 toodet, teistelt laadadelt lahkusime kogemuse võrra rikkamana.

## ALGUL EI SAA VEDAMA, PÄRAST EI SAA PIDAMA

Üldjuhul on õpilasfirma loomine miski, milleni jõutakse tiimikaaslaste **ühisel initsiatiivil ja soovil ettevõtlusega** tegeleda. Meie firma puhul oli olukord mõnevõrra erinev. 2020. aasta kevadel võeti meie koolis, Pirita Majandusgümnaasiumis, vastu uus õppekava muudatus, mille kohaselt on majandussuuna valinud õpilastel **kohustuslik 11.klassis õpilasfirma luua**. Otsus tabas meid kui väik selgest taevast, kuid olime sellegipoolest veendunud, et **kõigi meeskonnaliikmete ühisel pingutusel suudame väljakutsega edukalt hakkama saada**.

Firma loomisel andis kindlustunde ka asjaolu, et kolm liiget neljast olid 8.klassis üheskoos minifirmat juhtinud. Võisime olla kindlad, et **tiimidünaamika on toimiv** ning tegevus peaks (vähemalt idee poolest) tõrgeteta kulgema.

Lõpliku äriidee kinnitamisele eelnes lõputuna näiv erimeelsuste jada. Kevadel korraldatud ajurünnaku tulemusena vaatasime ühtäkki tõtt A4-pikkuse ideede nimekirjaga. Neljale gümnasistile kooli kõrvalt teostamiseks jõukohaseid mõtteid võis kümne positsiooni seast välja selekteerida maksimaalselt kaks. Mõtetel puudus sidusus ning mis veelgi tähtsam, põhjendus. Otsustasime võtta tiimiga uue suuna, mis nägi ette **igapäevaelu probleemide kirjapanemise**. Mõne päeva pärast said kõik võimaluse omapoolse suulise kokkuvõtte esitamiseks. Üks asi viis teiseni ning enne, kui arugi saime, oli sündinud idee reflektorite valmistamisest. Mõtte teostamist soodustas ka asjaolu, et tootmisprotsessiks vajaminev tehnoloogia

oli tulevase tootmisjuhi kodus täiesti olemas.



*Pilt 1. Meie toode. Foto: I. Graf*

Nii mõnelgi teisel õpilasfirmal valmisid toodete prototüübid alles oktoobrikuus või veelgi hiljem, siis **meil oli valmistoode ette näidata juba septembri alguses**. Disaini sai etteulatavalt katsetatud juba suvekuudel. Ka juhendaja jäi talle esitletud toodete välimusega igati rahule, soovitusi jagati aga pakendamise osas. Kooliaasta alguses polnud me oma pakendikujundust veel paika saanud, kuid kuna toode ise oli juba valmis, saime varakult ka ümbristelemõtlemahakata. Toodetega kaasa minevad paigaldusjuhendid olime samuti suvel valmis kirjutanud.

Oktoobrikuus viisime läbi **turu-uuringu**, millele vastas **457 inimest**. Küsitluse tulemusena selgus, et enim eelistatakse väiksemõõdulisi **taimemotiive**. Teisel kohal olid **loomakujulised** reflektorid ja kolmandal erinevad **sõnad ja fraasid**. Tooteid sooviti osta laatadel või käest kätte, sotsiaalmeedia jäi vaid ühe häälega teisele kohale. Ühtlasi tutvusime konkurentsiga ning tuli välja, et tegutsevate õpilasfirmade seas pole meil ühtegi.

Seoses oma toodete nimetuse osas tekkinud kahtlustega, võtsime kooliaasta alguses ühendust **Maanteeameti kontaktisikuga**. Olime kursis, et Euroopas peavad helkurid

vastama teatud kriteeriumitele, pärast mida saab neid ka helkurite nime all müüa. Tootmisel kasutatav materjal oli standarditega vastavuses, kuid motiivide suurused olid **liiga väiksed**. Maanteeamet soovitas meil hakata oma tooteid helkurite asemel kutsuma näiteks **reflektoriteks või helkivateks kaunistusteks**. Nii me ka tegime. Meie toodete näol pole kindlasti tegu helkuritega, kuid hämaral ajal täidavad nad siiski sama otstarvet. Sellegipoolest oleme ka klientidele rõhutanud, et reflektorit võib kasutada **stiilelementidena näiteks riietel, kottidel ja maskidel**.

## **KOOSSEISUST**

**Jete Vilen - tootmisjuht.** Jete jaoks oli tootmisjuhi roll möödapääsmatu - kogu reflektorite graveerimiseks vajaminev masinavärk asus tema kodus ning ühtlasi oli ta ka ainus, kes seda kasutada oskas. Paratamatutele asjalugudele vaatamata, võttis preili Vilen ametikoha hea meelega vastu, kuna on juba loomult praktilise töö armastaja. Talle on alati meeldinud millegi uue loomiseks käed külge panna ja igakülgse nõu ja jõuga abistada. Kui neiu milleski potentsiaali silmab, ei ole tal kahju oma aega sellele pühendada. Jete sõnul mõjus toodete valmistamine kiire argielu kõrval otsekui rahustava teraapiana, sest töö nõudis mõtete täielikku koondamist, pannes ümbritsevat maailma hetkeks unustama. Töö oli kokkuvõttes küll väsitav ja aeganõudev, kuid tulemus oli seda väärt.

**Vivian Pöld - turundusjuht.** Viviani puhul on tegemist tõelise kunstnikuhingega, mis tegi temast parima võimaliku turundusjuhi kandidaadi. Neiu on silma kaunite värvikombinatsioonide peale ja ideid, milliseid postitusi sotsiaalmeediasse teha terve kümnendi jagu. Toodete promoks on

Vivian valmis tegema fotosid oma vabast ajast ning seda ööpäevaringselt. Tulemus on alati omanäoline ja pilkupüüdev. Neiu on perfektsionist ega lase oma standarditel kunagi madalamale langeda - asju tehakse, kas tema plaani kohaselt või üldse mitte. Oma iga sammu arutab Vivian tiimiga läbi, vältimaks hilisemaid lahkkelisid. Lisaks turundusele, tegeleb ta ka toodete aktiivse müügiga väljaspool kooliseinu. Kui tootmisjuhi töö lõppeb lahkudes masina juurest, siis turundusjuhi töö ei lõppegi - au ja kiitus talle selle eest.

### **Regina Helena Turja - finantsjuht.**

Rahandus - äärmiselt aeganõudev ja kurnav ala, mis nõuab inimese igakülgset keskendumist. Puudus kahtlus, et Regina sellega hakkama ei saa. Tegu on kiire taibuga inimesega, kes naudib numbrimaailmas tegutsemist. Vastukaaluks harilikule teismelisele ei vaata neiu arvutiekraanilt vastu lemmikpoistebändi postrid või sotsiaalmeedia platvormid, vaid hoopis firma finantsolukorda kajastavad Exceli tabelid. Regina on kogu aasta vältel pidanud põhjalikku rahaarvestust, tänu millele peaks ka õpilasfirma lõpetamine mängleva kergusega sujuma.

### **Isabel Graf - tegevdirektor ja müügijuht.**

Ühehäälselt juhiks valitud Isabel ei löö põnnama ühegi väljakutse ees, olgu need nii suured kui tahes. Tänu tegutsemisele nii saavutussportlase kui ka treenerina, on neiu selgeks saanud võtted, kuidas igast olukorrast välja tulla. Oskab oma tiimikaaslaseid tehtud töö eest kiita ja seeläbi motiveerida. Õpilasfirma tegevuse sujumise huvides on neiu valmis tegema ka lisatööd, nagu voltima pakendeid, transportima tooteid ühest kohast teise ning disainima reklaamplakateid. Tiim saab alati oma juhi peale loota, sest tema

juhendamisel saavad kõik asjad õigeaegselt valmis. Tegu on ka omamoodi sõnasepaga - kõik firmat puudutavad kirjalikud tekstid läbivad enne lõppvormistust temapoolse kontrolli.

## TEGEVUSEST

### Teekond nimeni

Õpilasfirmale sobiva nime leidmiseks proovisime esmalt moodustada kõlavaid tähekombinatsioone meeskonnaliikmete initsiaalidest. Kaashäälikutest koosnev tähejada ei sobinud aga mitte.

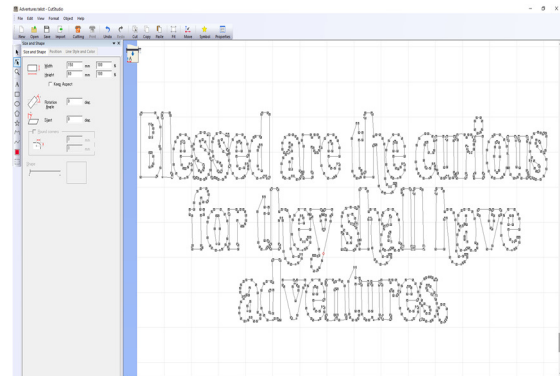
Järgmise sammuna mõtlesime emakeelsetele nimedele, mis meie firmaga seostuksid, kuid millegi tabava peale ei suutnud me tulla.

Panime tiimiga pead kokku ning otsisime välja märksõnad, mis meie toodet kirjeldavad: helkur ja peegeldus. Võtsime lahti Google Translate'i ja asusime sõnu kümnetesse erinevatesse keeltesse tõlkima. Valituks osutus ladinakeelne vaste sõnale „peegel”, milleks on **Speculo**.

### Tootmisprotsess

Reflektorite graveerimiseks vajalik **lõikur CAMM-1 GS-24 Roland** oli tootmisjuhil juba olemas. Helkurkile sai tellitud Geotimest läbi vahendaja Vintage Chick. Esmalt oli meil vaja välja mõelda, milliseid disaine oma toodetele rakendada soovime. Inspiratsiooni saamiseks kasutasime lisaks oma peale ka internetiavarusi. Kui ideed olid leitud ja kinnitatud, töötles tootmisjuht neid **programmis CutStudio**, et disainid oleks pärast võimalik masina abiga välja graveerida. Neile määrati õige kuju ja mõõdud. Seejärel asus masin tööle -

protsessi kestvus sõltus toodete suurusest ja detailsusest. Peale masina töö lõppu eemaldasime skalpelli abiga helkurkile. Lõikasime reflektorid üksteise küljest lahti ja aetasime need ettevaatlikult karpidesse. Toodete pakendamisega tegeles tegevdirektor, tänu millele vormus välja omamoodi **tootmis- ja tarneahel**.



Pilt 2. Disaini töötlemine. Foto: J. Vilen

### Toodete paigaldus ja hooldus

Reflektoreid sobib kõige paremini triikida **kuumust taluvatele kangasortidele**, nagu nailon, polüamiid, kunstnahk ja erinevad kunstlikud tekstiilid.

Paigaldamiseks tuleb reflektor asetada soovitud kangaspinnale **kaitsekile** (hõbedane pool) **enda poole**. Triikimiseks katta reflektor esmalt **küpsetuspaberiga** ning triikida temperatuuril 160°C, madala survega (2 kuni 3 bari) umbes viis sekundit. **Kile eemaldada jahtunult**. Asetada küpsetuspaber uuesti üle reflektori ning triikida veel 10 sekundit.

Tooteid ei ole soovitatav pesta enne paigaldusest 24h möödumist. Pesemisel mitte kasutada pleegiteid ja kangeid keemilisi pesuvahendeid. **Maksimaalne pesu- temperatuur on 30°C**, tsentrifuugi ja kuivatit mitte kasutada.

## Pakend

Valmistoodete sobiva pakendi leidmine oli tootmise järel järgmiseks sammuks. Taaskord otsisid kõik tiimiliikmed huvitavaid ümbriselahendusi, kuid üht selget suunda ei suutnud me koheselt määratleda. Arutluse järel leppisime kokku, et soovime oma toote pakendile anda **orgaanilise ja puhta välimuse**, mistõttu sai otsitavaks materjaliks jõupaber, mida meile turundusjuhi pere poolt tasuta pakuti. Kulutuste vähendamiseks otsustasime, et **voldime kõik pakendid otsast lõpuni ise** (jääme huviga ootama, kas sellest kujuneb geniaalne või hoopis väga rumal otsus). Esimesel juhatusel koosolekul veetsime tiimiga kokku umbes kaks tundi erinevaid ümbriku-taolisi pabertaskuid voltides. Nii nagu päevast sai öö, leidsime meie viimaks selle **ühe ja õige lahenduse**. Tegu on südamekujulisele põhjale volditud ümbrikuga, mida hoiab koos firma logoga kleebis.



Pilt 3. Pakendite voltimine. Foto: I. Graf

## Laadad ja müük

Võib öelda, et kõigi sel aastal loodud õpilasfirmade jaoks vormus kogemus tavapärasest erinevaks. Koroonapandeemia tõttu viibisime suurema osa aastast distantsõppel, mis sundis meid oma firma tegevust ümber korraldama.

**Videokoosolekud ja sõnumvestlused** said igapäevaelu osaks. Kehtestatud piirangud põhjustasid ka suurema osa **laatade ärajäämise**. Aasta jooksul saime osaleda vaid **kolmel**, kuigi olime varasemalt **kuuele laadale registreerunud**.

## Eritellimused

Sügisel tegevust alustates andis tugeva enesekindluse laksu **eritellimus ettevõtte Leipurin AS poolt**. Firma poolt tellitud **50 reflektorit** olid meie esimeseks müügiks. Saatsime neile mitmeid prototüüpe, et saaksime firmale sobiva disaini koos välja kujundada. Leipurin Estonia AS tellimus moodustas meie **detsembrikuu müügiprognoosist 68%**, mis oli positiivseks üllatuseks.

Aasta jooksul jõudis meieni veel teisigi eritellimuste soove, seda nii sotsiaalmeedia vahendusel kui ka suusõnaliselt. **Populaarsemateks** kujunesid erinevate **koeratõugude siluetid**. Sooviti ka tiiarasid, uiske, reketeid, isikupäraseid tekste, filmitegelasi, logosid ja muid loomi. Nii mõnestki eritellimusest kasvasid hiljem välja meie parimad müügiartiklid.

## Koolilaat

Oma esimese avaliku müügi kogemuse omandasime me **Pirita Majandusgümnaasiumi jõululaadal**. Eelneval õhtul veetsid tegev- ja turundusjuht viis tundi olemasolevatele reflektoritele pakendeid voltides ning tooteid sorteerides. Esimesele laadale soovisime minna **võimalikult laia sortimendiga**, mistõttu oli tootmisjuht kuu aja jooksul jao kaupa reflektoreid valmistanud. Müügilaua kujundamiseks olime soetanud **musta laudlina, millele olime triikinud ka tootenäidised**.

Otsisime pikalt viisi, kuidas oma tooteid klientidele tutvustada, ilma et peaksime neid pidevalt pakenditest välja kiskuma - valituks osutus laudlina lahendus. Lauale seadsime **arvuti**, mille abil saime klientidele kiirelt ja lihtsalt sortimenti tutvustada ning raamitud **hinnakirja**. Laadakogemus osutus oodatust kordades positiivsemaks - **müüsim 24 toodet**. Kooli jõululaadast kujunes meie õpilasfirma jaoks ainus edukas kontaktmüügikogemus. **Saime lihvida oma müügikõnet ning päeva lõpuks tundsim end klientidega suheldes, nagu kalad vees.**



*Pilt 4. Kooli jõululaat. Foto: M. Krusberg*

### **Saku jõululaat**

Koolilaadale järgneval päeval osales meeskond **Saku jõululaadal**. Eelmisel laadal olime saavutanud hea müügitulemuse, mistõttu olid toodete varud ammendunud. Kogu õhtu veetsid tootmis- ja finantsjuht reflektoreid graveerides ja pakendamiseks valmis pannes. Tooted pakendasime kohapeal vahetult enne laada algust. Leti kujundus oli üles seatud samamoodi, nagu päev varem koolilaadal. Müügitulemus vastandus eelmisele päevale - **saime müüdnud vaid kolm toodet**. Vähe sellest, ka ilm oli meie vastu. Vaatamata kihilisele riidetusele hakkas õues toimunud laadal paratamatult jahe. Tuntud

külmavaresest turundusjuhil oli õnneks kaasa võetud väike pleed, mitu lisapaari kindaid ning ka pakk piparkooke, mis tol hetkel eriti isuäratavatena tundusid. Leti taga veedetud tundidel hoidsime end elus unistustega soojast vannist, kaasa aitasid ka originaalsed tantsuliigutused. Aeg pole iial nii aeglaselt liikunud kui tol päeval. **Õppisime, et alati tuleb valmis olla ootamatuteks olukordadeks ning mis veelgi olulisem, iga müügipäev ei saagi hästi minna.**

### **Virtuaallaat**

Kolmandaks ja ühtlasi viimaseks laadaks, millel osalesime, oli **Eesti Õpilasfirmade Laat**, mis toimus sel aastal **esmakordselt veebivahendusel**. Eelnevalt olime valmis tootnud suurema hulga reflektoreid ning need ka ära pakendanud, et saaksime need vajadusel võimalikult kiiresti klientide poole teele saata. Ühtlasi seadsime enne laada algust üles kujundatud laadaboksi, mis meie firma olemust kajastas - kinnitasime seinale tootenäidistega kaetud laudlina ning suunasime sellele laualampidega valguse. Kokku veetsime tiimiga **kuus pikka tundi istudes üheskoos veebikõne-keskkonnas** ja tervitades selle aja jooksul vaid viit huvilist (neistki enamus JA Eesti saadikud). Laada teostus oli küll uudne ja huvitav, kuid antud lahendusega ei jõutud paratamatult nii paljude inimesteni, kui taheti. Päeva lõpuks **õnnestus meil siiski kolm toodet maha müüa ja koos lõbusalt aega veeta**. Külastasime isegi teisi pilkupüüdvaid õpilasfirmasid, kellega oli samuti tore oma kogemusi jagada.

### **Käest-kätte**

Aasta jooksul toimus suurem osa müüke **käest kätte**. Iga meeskonnaliige sai enda kätte väikse portsu reflektoreid, mida oma

tuttavatele tutvustada. Perekondade, sõprade ja muude tuttavate abiga õnnestus meil kokku müüa **126 reflektorit**. Aeg-ajalt saabusime kooli tellimused kotis ning jaotasime need päeva jooksul õpetajate ja kaasõpilaste vahel ära.

## Internetis

Ajal mil kontaktmüügivõimalused on pandemia tõttu piiratud, sai meile kiiresti selgeks, et peame panema suuremat rõhku sotsiaalmeediamüügile.

Eraldiseisva internetipoe loomist me toona vajalikuks ei pidanud, mis tähendas, et reflektorite tellimiseks oli kliendil vaja meile, kas Facebooki, Instagrami või Gmailile sõnum saata. Seejärel palusime tema kontaktandmed ning edastasime arve. Tellimused toimetasime klientideni **Omniva pakiautomaatide** võrgustiku kaudu. Postitasu, 2,95€, maksis klient ise. Internetis õnnestus meil maha **müüa 54 reflektorit**.

Üks asi, mida me tiimina järgmisel korral teisiti teeksimise, on internetipoe avamine. Tõsiasi, et suurem osa kliente eelistab vahetu kontaktiga ostuprotsessi, sai meile selgeks liiga hilja.

## Turundus

Õpilasfirma **logo** ja mõningate **reklaamplakatite** disainimisel sai meeskond abi Kuressaare Ametikooli kujundusgraafika eriala õpilaselt, **Kelli Kütilt**. Neiu aitas firmat oma vabast ajast, kuid nautis läbitud loomeprotsessi sellegipoolest. Temale võlgname tänu visuaalselt kaunite lahenduste loomise eest.

Lõime kontod **Facebooki (ÕF Speculo)** ja **Instagrami (ofspeculo)**, kus tänaseks on **116** ja **537 jälgijat**. Peamiseks

suhtluskanaliks kujunes Instagram tänu selle funktsioonidele: saime jagada nii fotosid ja omapoolseid sõnumeid, samuti teha *storysid* ning neid hiljem oma kontole salvestada. Turunduses kujunes meie õpilasfirma reklaamlauseks „*Safety in an unsafe world*”, mis viitab reflektoritele kui abivahendile pimedatel õhtutel. Vaatamata aktiivsele turundusele sotsiaalmeedias, toimus enamus müügist perekondadele, sõpradele ja tuttavatele. Seda enam tekitasid elevust korrad, mil täiesti võõrad inimesed meiega kontakteerusid ja kiitsid, kui vahvad meie tooted on ning ka endale neid soetada soovisid. Üllataval kombel leidsid ka mitmed meie endi tuttavad firma üles just läbi sotsiaalmeedia - seega võime internetiturunduse õnnestunuks lugeda. Heaks leiuks osutus ka **VSCO** platvorm (**ofspeculo**), mida kasutasime oma toodete kataloogina - üleval olid disainide pildid, kirjas mõõdud ja hind. Turunduse eesmärgiks oli järjepidevalt sisu luua: võrreldes oma kooli teiste õpilasfirmadega **postitasime sotsiaalmeediasse kõigist vähemalt kaks korda rohkem**.

Taasalustades paneksime esteetilisema sotsiaalmeedia sisu loomisele kahtlemata suuremat rõhku, kuid elutruust olustikust me sellegipoolest ei loobuks. Ebatäiuslik sisu loobki inimestele meie tegevusest ausa tervikpildi.

## Samm-sammult tähtede poole

Nii uskumatuna, kui see ka ei kõla, möödus meie firma tegutsemisperiood **ilma suuremate probleemideta**. Tüüsid ei tekkinud ja väikestele möödarääkimistele leiti arutluse teel kiiresti lahendused. Üheks selliseks oli **tiimiliikmete erinev tegutsemisaeg** - kaks inimest eelistasid tööga enne õhtu saabumist ühele poole



saada, teised kaks asusid tegudele, kui esimesed magama heitsid. See raskendas omavahelist kommunikatsiooni, kuid teisalt arenes tiimi vahel usaldus - **tuli loota meeskonna võimekusele**. Seni on töökorraldus õlitatult sujunud ning kõik ülesanded on õigeaegselt täidetud saanud.

Vaatamata meie tiimi võistlushimulisele vaimule, suutsime me lõpuni välja ka **teiste õpilasfirmadega häid suhteid säilitada**. Meie klass on **esimene**, kus tegutseb üheaegselt **seitse õpilasfirmat** - **uusi kogemusi said kõik igapäevaselt** ning neid jagada polnud mingi probleem. **Lõppkokkuvõttes ei tea kunagi ette, millal teiste abi vaja võib minna**. Näiteks pidime suurema tellimuse täitmiseks üks kord juhendite väljaprintimisel tuttava õpilasfirma liikme abi paluma. Õnn oli meie poolel, sest ta oli valmis meid koheselt aitama.

Tänu õpilasfirmana tegutsemisele on tiimiliikmed nüüd **enamat kui lihtsalt klassikaaslased**. Kokkusaamisi ootasid kõik rõõmuga, sest töö kõrvalt sai ka nalja ning head toitu nautida. **Meeskond suhtleb peaaegu igapäevaselt** nii sõnumineerides kui ka helistades, jagades oma elus toimuvat, muresid, rõõme ja mida kõike veel.

Nõrdimust valmistas asjaolu, et kokkuvõttes **jäi kätte suurem hulk tooteid**, kui aimata oskasime. Püüdes materjalikadu võimalikult väiksena hoida, pidime korraka palju reflektoreid graveerima. Kätte on jäänud ka helkurkilet, millega ei ole hetkel midagi peale hakata. Sellegipoolest hoiame materjali alles - **kes teab, mida tulevik toob**.

**Tootmisjuht Jete:**

Jete **õppis ära uue arvutiprogrammi kasutamise**, tänu millele mõistab ta moodsat tehnoloogiat varasemast paremini. Reflektorid valmisid küll läbi mitmete katsumuste - vahel ei sujunud tootmisjuhi ja masina vaheline suhe, teine kord tekkis probleeme ka disainide töötlemisega, mis paadus mitme tunni töö raisku minemisega.

Neiu tahtis olla tiimi **usaldusisik**, mis motiveeris teda oma aega paremini planeerima. Ta andis endast parima, et kõik tooted valmiksid õigeaegselt ning saaksid võimalikult kiiresti klientidele laiali saadetud. Jete koostöö tegemise oskus arenes tänu õpilasfirmaga tegutsemisele palju, seda eriti tänu laatadeks valmistumisele. Omamoodi katsumuseks osutus **kaine mõistuse säilitamine keevalistes olukordades** - mõttetute lahkkelide vältimiseks pidi oma sõnad ja teod esmalt läbi kaaluma. Kokkuvõttes sujus meeskonnatöö tänu kõigi poolsele viisakusele kenasti.

**Finantsjuht Regina:**

Regina tulevikuplaan on **saada raamatupidajaks** ning kogemus, mis õpilasfirmast saadi, on **suureks abiks järgmises eluetapis**. **JA Eesti** poolt korraldatud ülevaatlikust õpilasfirmadele suunatud **loengu** järel oli Regina kindel, et suudab **hakata firma dokumente täitma**. Algselt kahtles neiu igas oma sammus, kuid õige pea kujunes välja efektiivne rutiin iganädalaselt arvete kirjendamiseks. Monteerides reklaame ja pilte, suutis Regina õppida selgeks paar uut arvutiprogrammi, arenes ka fotode töötlemise oskus.

**Suhtlus** on firma eduka toimimise alustalaks. Algselt ei julgenud Regina end kuuldavaks teha, sest **kartis olla teistest**

**erineva arvamusega**, kuid firma liikmetega suheldes tekkis tal **mugavustunne**. Teistest firmaliikmetest said tema lähedased sõbrad.

#### **Turundusjuht Vivian:**

Viviani peamiseks raskuseks oli see, et eelmisel õppeaastal oli ta juba välja valinud uurimistöö teema ning ka sellega alustanud. Mõisteti, et mitut suurt projekti üheaegselt käimas hoida on raske, kuid tahtejõu olemasolul siiski võimalik. Viviani pidevalt kimbutanud **tervisehädad** ei muutnud olukorda sugugi kergemaks. Neiu õppis, et oma tegevuses on väga oluline **järjepidevus ja kannatlikkus** - kui sa soovid midagi saavutada ja silma jääda, peab kogu aeg aktiivne olema. Turundusega tegeledes sai talle selgeks, et alati ei saagi loodud sisu ideaalne olla - ilu on suhteline ning vigu teha on inimlik. **Elus läheb kõik nii, nagu minema peab ning toimuva pärast pole vaja üleliia muretseda**. Eksisteerib inimesi, keda ka päriselt usaldada saab - pole vaja **kontrollmanjakina** käituda.

#### **Tegevdirektor Isabel:**

Sarnaselt Vivianile eelistas ka Isabel õpilasfirma loomise asemel **pühenduda uurimistöö kirjutamisele**, kuid saades teada, et firmaga tegelemine on sellest aastast kohustuslik, **tuli ka selle jaoks aega leida**. Isabeli jaoks polnud juhi rollis olemine midagi uut - ta tundis end selles ametis **kui kala vees**. Raskeid hetki oli muidugi omajagu ja **kord lõpetati ülekoormuse tõttu EMOs**. Tiimi abiga saadi siiski ka nendest verstepostidest üle.

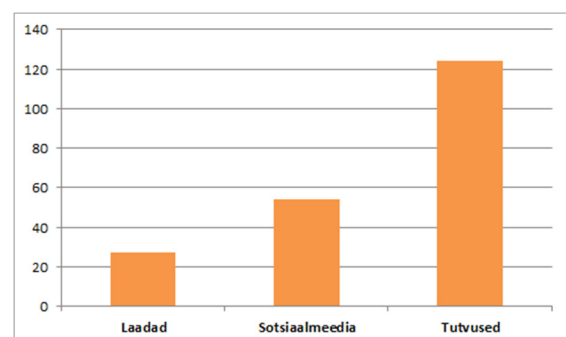
Neiu õppis, et **alati ei saa üks inimene kogu tööd ära teha** - vaja on omavahelist suhtlemist, vahel ka **karmi armastust**.

Kooli raames **võidib** ta harilikult **rühmas tegutsemist**, kuid tänu õpilasfirmale on tema suhtumine teistesse inimestesse paranenud.

## **MAJANDUSTULEMUSED**

Õpilasfirmaga alustades panustasime liikmetega võrdselt igaüks 5€, tehes algkapitali summaks 20€. Esimese materjaliosa ostmise järel mõistsime, et summa oli liiga väike ning võtsime laenu kõigilt liikmetelt, mille maksime firma tegevuse edenedes tagasi. Toote valmistamine ei olnud väga kulukas ning 1m<sup>2</sup> materjalist sai tehtud oodatust rohkem tooteid. Õpilasfirma kuludeks saidki vaid **materjal ning pakendite kleepsud**. Toote hind tulenes omahinna arvutusest, kus väiksema reflektori suurusel on kasum 79%, keskmisel ja suurel 81%. Hetkel on meil laos **8 suurt, 10 keskmist ja 56 väikest** toodet, kuid loodame, et suvekuudel õnnestub käest-kätte veel mõned maha müüa.

Koos käest-kätte müügi ja laatadega, müüsimise me **11 suurt, 27 keskmist ja 167 väikest** reflektorit, millest **vähemalt 70 tükki olid eritellimused**.



*Tabel.1 . Toodete müük.*

Firma tegevusperioodi **käibeks** sai **710.31€**, sellest puhast **kasumit 576.01€**.

Kaunile kasuminumbriale aitasid kaasa **eritellimused**, mida soetati reeglina mitme tüki kaupa. Neid ideid promodes tärkas ka mitmes teises kliendis tahe osta endale sobiliku kujundusega reflektor.

## BILANSS

AKTIVA		PASSIVA	
	euro		euro
1. Raha (Pearaamatu kassasaldo)	590.11	1. Võlad	0
2. Materjal ja varud	0	2. Aktsiakapital	20
3. Põhivara	0	3. Kasum	570.11
<b>KOKKU</b>	<b>590.11</b>	<b>KOKKU</b>	<b>590.11</b>

\*Finantstulemused 21.04.2021 seisuga.

## KASUMIARUANNE

1. TULUD	<b>704.41</b>
2. KULUD	
2.1. Palk, töötasu, tasu müügist	0
2.2. Materjal, varustus jt tootmiskulud	134.3
2.3. Turundus	0
2.4. Muud kulud	0
KULUD KOKKU	<b>134.3</b>
<b>3. Aruandeperioodi kasum</b>	<b>570.11</b>

\*Finantstulemused 21.04.2021 seisuga

## TULEVIK

Firma tuleviku üle pole meeskond veel kindlat otsust teinud. Õpilasfirmana tegutsemist nauditi küll täiest hingest, kuid kooli kõrvalt ettevõtte käimas hoidmine esitas ka mõningaid väljakutseid. Ei välistata, et 12.klassis tegutsetakse tootmisest üle jäänud reflektorite müügiga, kuid seda juba eraisikuliselt.

## TÄNUSÕNAD

Eelkõige soovime tänada **oma tiimi** selle raske töö ja vaeva eest, mida me kõik firmasse panustasime.

Suured tänud on suunatud meie juhendajale, **Marko Krusbergile**, ja mentor, **Martin Vilenile**. Mentor oli see, kes aasta alguses meile tootmisprotsessi selgeks tegi ja jooksvalt probleeme lahendada aitas. Härra Krusberg motiveeris meid aga **mitte alla andma, meid pidevalt kiites ja innustades**. Personaalne tagasiside ja mõistmine tegid temaga koos töötamise väga meeldivaks.

Aitäh ka kõikidele teistele. **Vintage Chickile**, kes aitasid meil materjali kätte saada juba tellimise päeval. **JA Eestile** nende antud võimaluse eest üldse õpilasfirmat pidada ja nende korraldatud kursuste eest. **Meie vanematele**, kes kannatasid ära kõik koosolekud, segadused, transpordi ühest linna otsast teise, fotosessioonid ja mentaalsed kokkuvarisemised. **Südamelähedastele klassikaaslastele**, kes pakkusid tihedat konkurentsi, nalja ning motivatsiooni lõpuni pingutada. Ilma nendeta poleks firma tegemine pooltki nii vahva olnud. Viimaks täname **kõiki oma kliente**, kes meie õpilasfirma kogemuse positiivseks tegid.