

PIRITA MAJANDUSGÜMNAASIUM



Õpilasfirma Terpo

Johanna Mantsik
Karmen-Anett Einamäe
Simoona Kappinen
Simona Siider
Elisabet Mätlik

Juhendaja: Marko Krusberg
Mentor: Hardo Hansar

Tallinn 2020/2021

SISUKORD

TERPO KUJUNEMINE	3
MEESKOND	4
TOOTED JA TOOTMINE	5
MÜÜK JA LAADAD	6
ARENG	8
FINANTS	10
TULEVIKUPLAANID	11
TÄNUSÖNAD	11

MISSIOON

ÕF Terpo **missioon on tuua raskel/keerulisel ajal inimestele spaa ja lõõgastus koju kätte.** Soovime muuta inimeste igapäeva enesehoolitsuse naudingute võrra rikkamaks ja mugavamaks.

TOOTED

Meie õpilasfirmal on kaks toodet, **vannipallid ja jalavannipallid.** Sortimendis on neli eri lõhnalist ja värvilist vannipalli ja jalavannipalli (sidrunhein, lavendel, apelsin ja troopika). Toodetesse lisame rahustavaid aroomiõlisisid ning ülimalt nahka pehmendava toimega kookosvõid. **Meie eelis konkurentidega võrreldes on see, et oleme õpilasfirma ning teeme oma tooted valmis käsitööna.** Meie toodetes kasutatakse tooraine erineb konkurentide omast, sest oleme kasutanud ainult looduslikke ja lihtsaid koostisosi ning meie toodetesse ei ole lisatud sünteetilisi säilitusaineid. Meie firma on vastuvõtlik kriitika ja

komplimentide suhtes ning oleme teinud ja valmis tegema tootearendust ja parandama toodete kvaliteeti vastavalt klientide tagasisidele.

FINANTS

25.04.21 seisuga

Tulud kokku	548€
Kulud kokku	363.51€
Kasum	184.49€
Tooteid laos (eur)	492€

Tabel 1. Finants.

ÜLDHINNANG

TEGEVUSELE

Detsembris toimus meie firma esimene laat. Väga palju palle me selle laada jaoks valmis ei teinud, sest eesmärk oli kogu valmistoodang laadal maha müüa. Meil oli päris palju konkurente ja esimesel korral ei osanud me oma edukust hinnata. Esimene laat osutus edukaks ning andis võimaluse suurel hulgal tooteid juurde valmistada. **Osalesime kokku kolmel laadal ja toimetasime müügiga ka sotsiaalmeedias.** Oleme saanud palju kiidusõnu, ja positiivset tagasisidet, mis on olnud tugevaks motivaatoriks. Praeguse seisuga **oleme kokku müünud 257 palli,** mis meie hinnangul ületas suuresti meie ootuseid ja oleme selle tulemusega väga rahul. Seadsime oma firma järgmiseks **eesmärgiks kõik ülejäänud tooted maha müüa.** Lisaks üritame firma finantstulemusi parandada nii palju kui võimalik, et saaksime saavutuste üle veelgi uhkemad olla.

TERPO KUJUNEMINE

Toote ja firma ideeni jõudsime 2020. aastal. Pidime koolis kohustusliku õpilasfirma tunni jaoks looma enda firma. Varasemalt olime teiste õpilasfirmade tegevustest teadlikud sotsiaalmeedia kaudu. Nende ideed ei pakkunud meile aga huvi. 5-liikmelise töörühma saime kiirelt kokku tänu sellele, et oleme omavahel kõik head sõbrannad ühiste ideede ja nägemustega. Algselt oli plaanis teha Eesti loodusest korjatud ja kuivatatud lilledega kaunistatud telefonikatteid. Kui hakkasime rohkem süvenenumalt toote elluviimise peale mõtlema, saime aru selle teostamise keerukusest. Vannipallide idee tekkis Johannal, kes *YouTube* videost nende tegemist nägi. Viie noore naisena, kes enesehoolitsust oluliseks peavad, tundus see toode meie huvide ja soovidega hästi sobivat. Kui vannipallide idee oli lukku pandud jõudsime järelduseni, et kõikidel ei ole kodus vanni. Sellest probleemist arenes välja meie teine toode- jalavannipallid. Need on täpselt sama koostise ja efektiga, kuid miniatuursed. Nime valiku puhul pidasime oluliseks, et see sisaldaks sõna vannipall või vannipomm ja kuna meie tooted on ka tervist turgutavad panime kokku kaks sõnatervis ja vannipomm. Nimeks sai tervisepomm, mille lühendasime Terpoks. Olime teadlikud, et tuleb mõelda sügavamalt ja laiemalt - kuidas teha toode eriliseks?

Algselt olid meie toodeteks tavalised jala- ja vannipallid, neil puudusid lisandväärtused ning tooted olid kõigest meie fantaasia. Paari nädalaga tegime endale selgeks, et meie pallidel peab olema meeldiv aroom ja silmapaistev värv. Soovisime, et meie toodetel oleks ka eriline võlu ning seda

järgides mõtlesime välja, et lisame oma pallidesse peakomponendi- kookosvõi. See lisab meie toodetele erilist väärtust just enda pehmenitava ja niisutava toime tõttu, mida Terpo tooted algselt teinud poleks. Meie tooted erinevad selle tõttu teistest poes müüdavatest vannipallidest. Pallid valmisid käsitööna. Valmistasime neid hoolega ja korralikult ning sellepärast pidasime ka laatadel vajalikuks rõhutada, et tooted valmisid käsitööna, kasutades looduslikke komponente. Toorainet otsides panime paika ka retsepti.

Meie ettevõtte tegevusele aitas kaasa meie liikmete hea läbisaamine ning kõigi ühine eesmärk.

Peale esimest tagasisidet klientidelt olime täis tahtmist ja energiat oma tooteid veel rohkematele inimestele tutvustada.

Väga palju aitas meie firma loomise ja arendamise teekonnal kaasa JA Eesti pakutud koolitused. Lisaks meie juhendaja ja mentor, kes meid aina rohkem motiveerisid. Koolituselt saime algse põhja alla ja arusaama sellest, mis meid ees ootab.

Korraldasime pidevalt koosolekuid, et arutada firma kulgemist ja analüüsida iseenda vigu ja õnnestumisi, et suudaksime edaspidi anda endast parima ja püsida motiveerituna. Koosolekutel arutasime kuidas muuta tootearendust ideaalilähedaseks, tegime firma kirjalikke dokumente ning arutasime ja analüüsisime klientide hinnanguid ja tagasisidet.

Edasist tootearendust silmaspidades oleme kindlad, et suudame tooteid täiustada või mõnda uudset lahendust proovida. Samuti saame ka oma sortimenti laiendada.

MEESKOND

Meie tiim koosneb viiest särasilmsest ja tahtejõulisest noorest neiust. Üksteisega koostöös on meie firmal olemas imetabase juhtimisoskustega tegevjuht Johanna, ratsionaalse mõtlemisega finantsjuht Karmen, suurepärase suhtlemisoskusega müügijuht Simoona, hea käelise oskusega tootmisjuht Simona ja viimaseks hea kunsti vaistuga turundusjuht Elisabet.

Johanna Mantsik - tegevjuht

Meie firma juhiks on Johanna. Ta on õige ärinaine, kellel on head ideed ja kes suudab kõik meie firma liikmed vähese vaevaga motiveeritult tööle panna. Ta on väga tegus neiu ning ta suudab meie tiimi hea harmooniaga koostöös hoida.

Karmen-Anett Einamäe - finantsjuht

Karmen tegeleb firma finantspoolega. Usaldasime tema tegelema meie firma rahaasjadega, sest tal on varasemast juba kogemus, kui abistas suviti oma ema firmat. Talle meeldib numbritega tegeleda ja korrektsus seega oli tema meie kindel valik. Exceli tabelid talle erilist muret pole varasemalt valmistanud.

Simoona Kappinen - müügijuht

Simoona sobis meie müügijuhiks tänu tema heale suhtlemisoskusele. Selle tõttu ei jäänud meil pea ükski pall müümata. Lisaks on tal hea oskus inimesi ära rääkida, mis aitas meie firma kliendibaasi leidmisele ja hoidmisele väga kaasa.

Simona Siider - tootmisjuht

Tootmisjuhi rolli sai endale Simona, sest tänu tema rahulikule olekule ja nokitsemise oskusele valmisid meie tooteid justkui võluvael aina rohkem juurde. Lisaks on perfektsus talle alati oluline, mis tagas meie toodetele alati ühtlaselt kõrge kvaliteedi.

Elisabet Mätlik - turundusjuht

Meie turundusjuhiks on Elisabet, kellel on hea silm kunstilistele aspektidele ja oskab reklaamindusega hästi toime tulla. Meie firma ilusad reklaamplakatid on kõik tema käe all valminud.

KOOSTÖÖ

Firmat alustades ei teadnud me üksteise tugevaid või nõrku külgi kuigi hästi ega osanud näha ohte ja anlüüsida võimalikke kitsaskohti. Firma loomisel panime paika tööülesanded. Tegevust alustades tundsim, et **neid on siiski vaja teisiti jaotada**. Töö paremaks sujumiseks ja lihtsustamiseks tuli siiski teha koostööd ning ülesandeid ühiselt lahendada. Sellisel juhul ei ole stress liiga suur ja kõik liikmed on teadlikud, mis täpselt firmas toimub. **Teatud individuaalsed kohustused liikmetele jäid**. Meie koostöö oli üldiselt sujuv ja kerge, kuid paratamatult tekkis ka mõningaid probleeme ja lahkhelisid. Probleemide peamised põhjused olid meeskonna liikmete eriarvamused. Üritasime mured alati kiirelt lahendada, kas omavahel või juhendaja abiga.

Töötasime alati ühtse tiimina, see andis meile jõudu ja tahtmist juurde. Nii paranes ka meie meeskonnatöö. Meie endi hinnangul sujus koostöö tänu sellele, et **kõikidel**

liikmetel on sama missioon ja visioon meie firmast.

Õppisime üksteist paremini tundma ja üksteisega rohkem arvestama ja kindlasti ka järjepidevust. Motiveerisime üksteist paremini töötama ja endast alati parimat andma.

TOOTED JA TOOTMINE

Meie tootevalikust võib leida nelja eri värvi ja lõhnaga jala- ja vannipalle. Meie **apelsini lõhnaga pall** on oranži värvi ning apelsini eeterlik õli annab juurde rahustava ja unekvaliteeti parandava toime. **Sidrunheina pall** on helekollase värvusega ning eeterlik õli annab juurde tohutult värskendava ja lõõgastava toime. **Lavendli pall** on lilla värvusega. Lavendli eeterlik õli aitab vähendada stressi ja soodustab samuti unekvaliteeti. Viimasena on meie sortimenti valikus roosat värvi **troopika lõhnaline pall**. Troopiline eeterlik õli on magus ja annab inimesele nauditava kogemuse.

Tootmine algas mitmetest katsetustest. Me polnud keegi varem vannipalle ise teinud. Proovisime erinevaid retsepte, kuid välja ei tulnud ükski pall. Käisime nõu küsimas enda keemia õpetajalt, mida me valessti teeme ning mis nippe me proovida võiksime. Jõudsime siiski enda probleemi lahenduseni. Kasutasime pallides valet rasva. Seega vahetasime sheavõi kookosvõi vastu. Pika katsetamise käigus pidime ka muutma enda suured pallid hoopis poolikuteks pallideks, sest suured pallid ei püsinud koos ja murdusid.

Jalavannipallidega läks lihtsamalt ja nendega probleeme ei esinenud.

Algselt katsetas prototüüpe Johanna, sest tema juures olid kõik toorained ja temal oli seda kõige lihtsam teha. Kui läks suuremaks tootmiseks tuli appi Simona, meie tootmisjuht. Enne T1 laadale minekut valmistasime palle koos terve meeskonnaga. Enamasti Terpo tooted siiski meeskonnatööna ei valminud vaid pigem valmistas neid tootmisjuht.

Valmistamisprotsess on suhteliselt kiire. Tuleb segada kõik komponendid (sidrunhape, sooda, kookosvõi, eeterlik õli ja värvaine) kokku, suruda segu kõvasti vormi sees kokku ning lasta pallidel kuivada ööpäeva.



Pilt 1. Vannipallid. Foto: Johanna Mantsik

TOOTEARENDEUS

Esimeseks tootearendus punktiks oli **sheavõi vahetamine kookosvõi** vastu, kuna pallide mass ei hakanud kokku. Kui olime massi saanud sobivaks **vahetasime välja enda värvaine, et värv paremini vees lahustuks**. Esimesel müügil, kooli jõululaadal, oli meil valikus vaid kaks lõhna, troopika ja

sidrunhein. Peale laata tegime turu uuringu ja **liskasime enda sortimenti juurde veel kaks lõhna, apelsin ja lavendel.** Kooli jõululaadal saime kõik enda pallid maha müüdnud ning peale seda oli tooraine otsas. Otsime saadud tulust suured kotid soodat ja sidrunhapet, mis osutusid väga kvaliteetseks. See liskas meie tootele mõnusama konsistentsi.

KONKURENTS

Olime teadlikud, et meil on üpris palju konkurente. Maailmakuulsad poed **“Lush”** ja **“The body shop”** olid kõige suuremad konkurendid, kes vannipalle müüsid ning Eestis asusid. Nendega võrreldes on meie toodete hind palju madalam ja taskukohasem. Näiteks Terpo vannipalli hinnaks on 3€ ja Lushi vannipalli hinnaks on 5,90-7,90€. **Lisaks ei kasuta me enda toodetes nii palju keemiat kui teised.** Õpilasfirmade seas ei leidnud me ühtegi firmat, mis oleks tegelenud samalaadsete toodetega. Teisteks konkurentideks osutusid pisemad kosmeetika poed, kust võis leida ka vannipalle. Me ei tundnud, et sellised poed meile eriti suurt ohtu kujutavad, sest võrreldes ka nendega enda tooteid olid Terpol samuti madalamad hinnad ja paremad koostisosad. Meie ainsaks suureks mureks oli pigem see, et me ei olnud tuntud õpilasfirma ja meil ei olnud eriti suur jälgijaskond ja klientuur.

MÜÜK JA LAADAD

Meie esimeseks laadaks oli 11. detsembril koolis korraldatav iga-aastane jõululaat. Seal osalesid kõik Pirita

Majandusgümnaasiumi õpilas- ja minifirmad. Kuna tegemist oli nakkusohtliku ajaga, said laata külastada vaid alg- ja põhikooli õpilased. Sellele vaatamata osutus jõululaat meie **kõige edukamaks laadaks, kus müüsimise kokku 70 palli 153 euro väärtuses.**

Teine ja viimane füüsiline laat oli T1 jõululaat mis toimus 19.- 20. detsember.

Kuna olime saanud eelmiselt laadalt väga hea müügi lootsime sarnast ka sel korral. Veetsime kaks pikka päeva enne laata vannipalle tehes, et seekord poleks toodetest puudus, kuid kahjuks oli laadal vähe külastajaid ja müüsimise kahe päeva peale kokku vaid **54 palli ja teenisime 113,5 eurot.** See kogemus andis meile mõista, kui raske on tegelikult müügitöö ning õppisime, et klientide saamiseks tuleb tihti neid esimesena kõnetada.

Meie viimaseks laadaks jäi JA Eesti poolt korraldatud virtuaalne laat. Olukord oli väga uus ja me ei osanud midagi sellest laadast oodata. Laadaboksi külastas meil kaks züriliiget, kellele mõlemale väga meeldisid meie tooted ja meeskond. Kokku saime seal müüdnud **11 palli ja teenisime 24 eurot** ja ka paar uut jälgijat sotsiaalmeediasse. Saime väga huvitava ja ainulaadse kogemuse, kuidas turundada zoom-kõne vahendusel.

Kuna rohkem laatasi ei toimunud, siis tegelesime müügiga edasi sotsiaalmeedia kaudu. Soovisime oma tooted panna müügile ka tuttavate kaudu erinevatesse ilusalongidesse, kuid koroonaviiruse tõttu ei oleks see meie firma jaoks erilist kasu sisse toonud.

Läbi *Instagrami* saime endale ühe kliendi, kes tellis meilt kaks suurt vannipalli. Kuna

klient elas Tartus, siis saatsime tooted talle läbi pakiautomaadi. Postikulu arvestasime toote hinnale lisaks. Suhtlesime kliendiga pidevalt, et teada saada, kus on kõige mugavam tal pakk kätte saada. Selle järgi langetasime otsuse, millist pakiautomaati on kõige mõistlikum kasutada. *Facebook*ist kliente me ei saanud. Lisaks panime enda tooted üles ka *Facebooki marketplace*-i, kuid ka selle platvormi kaudu me müüki teha ei suutnud ning kliente juurde ei saanud. **Sotsiaalmeedia müük ei õnnestunud kuna meie jälgijaskonnaks olid peamiselt meie endi tuttavad või inimesed, kes olid laadalt endale juba toote soetanud.**

Suureks abiks olid tiimikaaslaste vanemad, kes vahel enda töökaaslastele meie palle soovitasid ning meie müüginumbreid sellega suurendasid. **Kokku müüsimine käest kätte 120 vanni- ja jalavannipalli.**

Praegu turundame oma tooteid firma sotsiaalmeedia kanalite kaudu edasi ning loodame selle kaudu veel viimased allesjäänud pallid maha müüa.

Kokkuvõtvalt oleme me enda müügiga siiski rahul, sest firmat alustades ei oleks me selliseid summasid ja numbreid osanud oodata, eriti praeguse pandeemia korral.

TURUNDUS

Meie tegutsesime ja reklaamisime oma tooteid kahel sotsiaalmeedia platvormil - *Instagramis* ja *Facebookis*. Rohkem keskendusime *Instagramile*, sest meie sihtgrupp tegutseb peamiselt just seal.



Pilt 2. ÕF Terpo meeskond kooli jõululaadal.

Tegime iga kuu postitusti ja *storydis* ning kui olid laudad tulemas, andsime sellest juba pikalt ette teada. Uusi postitust jagasime ka meie endi isiklikel *Instagrami* kontodel, et rohkem inimesi neid näeksid ja oleksid teadlikud kampaaniatest, meie toodetest ning firmast üleüldiselt.

Tegime palju soodustusi ja kampaaniaid, olenevalt sellest, mis tähtpäev tulemas oli.

Esimesteks postitusteks olid **tutvustavad pildid ja tekstid meist ja meie toodetest**, et jälgijad saaksid hea ülevaate, kes me oleme ja millega tegeleme. Kui olime sunnitud taas isolatsiooni jääma, otsustasime teha postitusi, mis kirjeldaksid meie tooteid nii, et klient ka interneti vahendusel tellides endale kõige meeldivama toote oskaks valida. Näiteks postitus aroomiõlide kohta - meie tootevalikus on neli lõhna ja igal lõhnal ka oma aroomiteraapiline mõju, seega tööime kõigi nelja aroomi iseloomustuse välja. Samuti lisasime pildi kookosest ning kirjutasime juurde, mis mõju on kookosrasval nahale.

Meie reklaamlauseks on „Võta aega lõõgastumiseks” mis kujunes välja meie

misioonist, milleks oli inimeste argipäeva ja igapäeva enesehoolitsuse lõõgastavamaks muutmine. Sotsiaalmeedias leitavad pildid on tehtud Johanna poolt ja plakatid kujundanud Elisabet.

Osaesime ka JA Eesti poolt korraldatud reklaamvideo võistlusel, kuhu saatsime enda tooteid tutvustava video. Sellega abistas meid Johanna onu.

Turundamine meie müügile siiski kaasa ei aidanud, kuigi tegime mitu loosi ja soodustust. Kindlasti oleks aidanud ka mõne suunamudijaga koostöö tegemine, mida me ka proovisime, aga kahjuks see läbi ei läinud.

Õppisime turundus teekonnal, et sotsiaalmeedias läbilõõmiseks peab teistest erineva millegi huvitavaga ja olema väga aktiivne.



Pilt 3. Reklaamplakat. Kujundus: Simoona Kappinen

ARENG

ÜHINE ARENG

Oleme tiimina arenenud tohutult palju. Õppisime üksteisega palju rohkem arvestama ning ühiselt kõik probleemid kiirelt lahendama. Firmat alustades ei osanud me keegi ette näha neid rõõme, õnnestumisi aga ka probleemseid kogemusi, mis me selle aja jooksul tundnud oleme.

Meeskond otseselt tugevamaks ei muutunud, kuna arvame, et olime juba alguses üpriski hea tiim. Kuid poole aasta jooksul hakkas meeskond paremini toimima tänu sellele, et kõikidele kujunes välja oma kindel ja meelepärane ülesanne. Saime teada seda, et ka naised võivad väga iseseisvalt ettevõtluses läbi lüüa.

Johanna - Tegevjuht

Juba põhikoolis teadsin, et soovin 11.klassis õpilasfirmat teha. Minus on koguaeg olnud äri ja selle juhtimise pisik sees ja tundsin, et see on koht kus saan selle esimest korda proovile panna. Ma ei arvanud, et õpilasfirmast nii suure kogemustepagasi saan. Tegevjuhina õppisin ma ennast kehtestama ja tiimi tööle panema. Kui tekkis olukordi kus tööjaotus ei olnud võrdne, plaanisin koosoleku ja tegime kõik koos ühise otsuse kuidas kõik jälle võrdselt tööle saada. Meeskonna juhtimisest sain väga huvitava kogemuse ja kindlasti julgen tulevikus ennast palju rohkem ka eraelus kehtestada. Olen väga tänulik, et õpilasfirma tegemise ette võtsin. Tiimiga koos loodud mälestused ja saavutatud tulemused jäävad kindlasti pikkadeks aastateks meelde.

Karmen - Finantsjuht

Uude kooli minnes hakkasin aina rohkem huvi tundma ettevõtluse ja majanduse vastu.

See oli ka põhjus, miks valisin uurimistöö tegemise asemel õpilasfirma loomise. Soovisin teada saada, mis tunne on luua päris ettevõtet ning juba noorena selles osas uusi kogemusi saada. Olen kindel, et see aitab tulevikus raskete olukordadega paremini toime tulla ning on hea, kui tean juba varasemalt ette, millised võivad olla võimalikud riskid ja vead, mida ettevõtluses tehakse.

Õpilasfirma loomine, toodete müümine ja nende valmistamine on andnud mulle juurde palju uusi kogemusi ja julgust. Olen õppinud pingelistes olukordades paremini toime tulema, kliendisuhtlust, milline on hea müügitöö ja palju muud. Samuti andis ettevõtlusega tegelemine palju juurde ka minu raamatupidamisoskustele. Algselt oli mulle teada vaid põhiasjad, kuid seda firmat tehes ja olles ise finantsjuht, õppisin täitma korrektselt pearaamatut. Lisaks õppisin tegema kasumiaruannet, millega varem kokku polnud puutunud ning samuti bilansi tabelit. Nendele lisandus veel palju muid tabeleid, mida enne seda firma tegemist poleks ma täita osanud.

Terpoga tegelemine on kindlasti olnud üks põnevamaid projekte minu gümnaasiumi teekonnal ja on tore osa saada millestki, mille loomisele olen saanud täitsa algusest peale kaasa aidata. Olen väga tänulik, et kõike seda just sellise ägeda tiimiga teha sain.

Simona - Tootmisjuht

Gümnaasiumi jõudes teadsin kohe algselt, et soovin teha õpilasfirmat, kuna mulle meeldib tegutseda ja oma kätega asju valmistada. Kindlasti sain oma firma omamise tunnetuse kätte. Firma ülalpidamine näitas, et kriisiajal ei ole see

sugugi lihtne tegevus. Kindlasti ma õppisin sellest seda kuidas teha grupisiseselt võimalikult palju koostööd, sain ka raamatupidamises väga palju uusi teadmisi juurde. Toodete tegemist ma algul kartsin, et see tuleb raske protsess kuna ma pole varem vannipalle ja jalavannipalle teinud. Kui sain esimese partii tehtud ja õige tunnetuse kätte, siis edasi läks see juba lihtsalt. Õpilasfirma teekond oli seda igati väärt ja omamoodi huvitav kogemus, olen väga tänulik oma vingele tiimile, et just meie selle ette võtsime.

Elisabet- Turundusjuht

Firma loomine on tundnud juba põhikoolist saati põnevana, kui sain luua enda minifirma. Gümnaasiumisse astudes olin kindel, et tahan luua õpilasfirmat. Kindlasti on tegu kõige huvitavam projekt mida teinud olen. Õpilasfirma andis hea ülevaate kuidas tegelikult firmad sünnivad ja kui palju tööd läheb nende üles ehitamisesse. See aasta näitas ka, kuidas hakkama saada kriisi ajal ja leida erinevaid viise toodete müümiseks, mille peale sarnases olukorras poleks ilmselt tulnud. Väga palju õppisin kui tähtis on gruppitöös hea läbisaamine, kuidas hakkama saada pingelises olukorras ning kuidas toime tulla erimeelsustega. Suhtlusoskusi sai ka proovile pandud, kui pidi laadal oma mugavustsoonist välja minema ja kliente enda toodet ostma meelitama. Olen õnnelik et otsustasin õpilasfirma teha ja väga tänulik oma megalahedale tiimile, kellela poleks see kogemus pooltki nii huvitav olnud.

Simoona- Müügijuht

Mina teadsin juba põhikoolis, et gümnaasiumis teen ma õpilasfirmat ja et soovin teha midagi, mis oleks seotud iluteemaga. Mulle on alati meeldinud

sotsiaalmeedias tegutsemine ja olen tahtnud ka enda toodetega laatadel osaleda. Ma ootasin huviga, et saan inimestega jagada, midagi, millega olen palju vaeva näinud. Õppisin selle aastaga kindlasti väga palju. Näiteks, kuidas õigesti sotsiaalmeedias postitusi tegema peab ja kuidas laatadel inimestega suhelda ja välja paista teiste seast. Õpilasfirma kindlasti arendas ka koostöö ja suhtlemisuskust. Ma nägin, ära selle, et kriisi ajal ei ole lihtne tegutseda, eriti alustaval ettevõttel ja see nõuab ikka väga suurt tööd ja vaeva, et läbi interneti ja nendel vähestel laatadel, mis toimusid, kellelegi enda tooted maha müüa.

FINANTS

Kuna meil algselt puudus ettekujutus, kui palju kapitali me vajame, et saaksime esmase koguse tooteid valmistada ja vajaliku materjali soetada, siis leidsime, et kõige mõistlikum oleks kõigil liikmetel võrdselt panustada. Arvutasime välja materjali kulu ja selleks vajaminevad vahendid ning **määrasime algkapitaliks 125 eurot**. Kuna tulemas oli koolilaat, millest soovisime kindlasti osa võtta, siis saime peagi aru, et summa on liiga väike ning pidime võtma laenu 70 euro väärtuses, et saaksime tooteid juurde valmistada. Müügist teenitud raha eest saime peagi võlasumma tagastatud, peale mida oli meil võimalus hakata juba kasumit teenima.

Kogu meie teenitud **raha kulus peamiselt tootmise jaoks vajalikele materjalidele**. Kõige kallimaks tooraine komponendiks osutus kookosvõi, mis on igal pool valdavalt kõrge hinnaga, kuid sellegi poolest jäid meie toodete omahinnad väga madalaks.

Vannipalli omahind on 0,40 senti ning jalavannipalli omahind on 0,13 senti. **Väljamüügihindadeks on vannipallil 3 eurot ja jalavannipallil 1,5 eurot**, mis tähendab, et ühe müüdud vannipalli pealt teenime me kasumit 2,6 eurot ja ühe müüdud jalavannipalli eest teenime kasumit 1,37 eurot.

Kui tagasi mõelda ja analüüsida, siis saame aru, et mõistlikum oleks olnud tooteid veidi kallimalt müüa, sest oleksime sellega rohkem kasumit teeninud. Seda enam, et toodete kvaliteet ja nõudlus seda tegelikult soosisid.

Firma ülejäänud kuludeks olid laatade registreerimistasud, laua renditasu ja toodete pakendamise.

TULU

Kõigi maha müüdud toodete pealt oleme me praegu kassasse teeninud **379 eurot ja 49 senti** ning meie **tuluks on kokku 548 eurot**.

Koht	TK	EUR
PMG jõululaat	70	153
T1 keskus laot	54	113.5
Virtuaalne laot	11	24
Sotsiaalmeedia +käest-kätte	122	257.5

Tabel 2. ÕF Terpo müük kokku.

Antud toodete hinnad olid vastavalt jalavannipallid 1,5 eurot/tk ja vannipallid 3 eurot/tk, kuid vahepeal toimusid müügid allahindluste ajal, millal müüsimise vannipalle soodsamalt.

Firma laojäägiks on 152 vannipalli ja 24 väikest palli. Laosaldo rahaline väärtus on 456 euro väärtuses vannipalle ja 36

euro väärtuses jalavannipalle. Kui meil õnnestuks kõik laos olevad pallid maha müüa, siis teeniksime kokku lisa 492 eurot.

KASUMIARUANNE

10.09.2020-25.04.2021

1. Tulud	548€
2. Kulud	363.51€
2.1 Tootmiskulud	228.99€
2.2 Turundus	0€
2.3 Muud kulud	134.52€
Kasum kokku	184.49€

Tabel 3. Kasumiaruanne.

BILANSS

25.04.2021

AKTIVA	euro	PASSIVA	euro
1. Raha	379.49	1. Võlad	70
2. Materjal ja varud	0	2. Aktsiakapital	125
3. Põhivara	0	3. Kasum	184.49
KOKKU	379.49	KOKKU	379.49

Tabel 4. Bilanss.

TULEVIKUPLAANID

Me oleme eesmärgiks seadnud müügiga jätkata. Laos on alles päris suur partii tooteid. Suvel on plaan müügiga järjepidevalt edasi tegeleda ja kui õnnestub siis ka mõnelt laadalt osa võtta. Jätkame oma firma turundamisega, meid saab leida Terpo *Instagramis* ja *Facebookis*.

Kui müük sujub oodatust paremini on meil võimalik hetkel ülejäänud toorainetest palle ka juurde toota.

Enda esimest firmat tehes saime teada palju uut ja see tundus meile väga keeruline. Arvame, et tulevikus saaksime oma teadmised proovile panna, kui meile sarnaseid võimalusi tekib. Kindlasti tundub nüüd enda äri tegemise mõte palju vastuvõetavam, kui enne õpilasfirma loomist.

TÄNUSÕNAD

Soovime tänada kõiki kellega oleme õpilasfirma jooksul koostööd teinud.

Eelkõige sooviks tänada oma juhendajat **Marko Krusbergi**, kes aitas meid, kui meil oli raske ja tõi välja kasulikke näpunäiteid, kuidas õpilasfirmat juhtida. Suhtlus temaga oli alati kiire ja konkreetne. Ta ei lubanud meil kunagi pead norgu lasta ega loorberitele puhkama jääda, mis pani meid aina rohkem tööle. Tänu temale suutsime end alati kokku võtta ja motivatsiooni leida tegemata tööd ära lõpetada.

Täname ka oma mentorit **Hardo Hansarit**. Kellega tutvusime JA Eesti poolt korraldatud müügikoolitusel, kus meie suhtlus väga hästi sujus ja Hardo meile ennast mentoriks pakkus. Ta jagas meile enda õpilasfirma kogemust ja näpunäiteid. Saime temalt innustust veel suuremalt unistada ja aina kõrgemale pürgida.

Veel täname enda **vanemaid, tuttavaid ja kliente**, kes meile sellel teekonnal alati lahkelt abikätt pakkusid ja kogu aeg põialt hoides kaasa elasid.