

**Tallinna Kuristiku Gümnaasium**

# VEEIL

**Õpilasfirma Veel**

**Tegevusaruanne**

Jelizaveta Grintšuk

Merely Laast

Maris Ilves

Elizabet Bartoš

Juhendaja: Maarja Kikas

**Tallinn 2021**

## Sisukord

Miks me seda tegime?.....	2
Nimi ja logo.....	2
Klient soovib, meie pakume...2	
Tootearendus ja tootmine.....	3
Klientide rahulolu.....	5
Turundus ja müük.....	5
Naiskond.....	6
Naiskondlik tagasivaade.....	7
Finantstulemused.....	9
Tulevikuplaanid.....	10

## Missioon

Tühi kott ei seisa püsti! Sööma peavad kõik, aga esmalt tuleb süüa teha. Õpilasfirma Veel missiooniks on teha **söögitegemise protsess veel meeldivamaks** ning tuua mugavust ja **stiilset vibe'i igasse kööki ja söögilauale**. Nii on lisaks sööginaudingule ka nauding söögi valmistamisest!

## Tootest

Üks **pusle motiiviga multifunktsionaalne tammepuidust lõikelaud** on igas köögis hea abimees ja asendab seal mitmed köögitarbed. Eridisain võimaldab kasutada lõikelauda nii **lõikamiseks** kui ka **serveerimiseks, pokaali hoidmiseks ja kuumaalusena**. Lõikelaua **suurus on muudetav**: saab kasutada tükke eraldi ja vajadusel panna need kokku suureks lõikelauaks! Materjaliks on kvaliteetne, keskkonnasäästlik ja Eesti jaoks sümbolne **tammepuit**. Lõikelauaga on kaasas kasutus- ja hooldusjuhend, millel oleva QR-koodi kaudu saab leida kiiresti maitsvaid retsepte Nami-Nami retseptikogust. Kolmest tükist koosnev komplekt koos lõpmatu toidu valmistamise ja sööginaudinguga maksab **30€**. Lõika, serveeri ja naudi **veel** rohkem! See on nagu muinasjutus - lauake kata end!

## Finantsülevaade

Algkapital: 100€

Tulud: 534€

Kulud: 316,38€

Kasum: 217,62€

## Kokkuvõtte tegevusest

Meie tee VEEL lõikelauani on olnud nagu mägironimine - pingutav, aga ka oma helgete hetkedega. Lõikelaua idee veeretamist alustasime juba juunis, kuid muutsime seda pidevalt ja põhitöoga alustasime septembris 2020. Selleks ajaks oli kogu kontseptsioon meile selge ja saime alustada tootmisega.

Hoolimata hilisest algusest ei teinud me järeleandmisi mitte üheski valdkonnas. Tootearendus, tootmine, turundus, müük ja finantsarvestus - kõik need olid ühtviisi tähtsad. Suurimat müügiedu saavutasime õpilasfirmade virtuaallaadal, aga müük toimus ka selle väliselt. Nüüdseks katame juba paljude inimeste toidulaua ja oleme saanud palju kiitvat tagasisidet ning mõningaid uusi mõtteid. Õpilasfirmade laadalt saime ka parima müügipremia auhinna.

Püüame sama rada edasi liikuda, tasapisi ikka järjest kõrgemale.



Õpilasfirma virtuaal laadal. Pilt: R. Me

## Miks me seda tegime?

Alates 10. klassist oleme kõik korduvalt mõelnud õpilasfirma loomise peale. Tahtsime saada praktilist ettevõtluskogemust, välja mõelda midagi huvitavat ja teenida ka natuke raha. Kuna ettevõtlus on üks karjäärivõimalus, siis praegu oligi väga hea aeg seda katsetada. Suureks inspiratsiooniks sai 2020. aastal Eesti Õpilasfirmade laada külastus ja juba sama aasta maikuus pidid õpilased kooli projektinädala raames valima, kas nad teevad järgmisel aastal uurimistööd või õpilasfirmat. Meie otsustasime õpilasfirma kasuks ning **alustasime ka kohe ajurünnakutega, et leida meid kõiki paeluv äriidee**. Tiimi moodustamine läks lihtsalt, sest ausalt öeldes me kohe mõtlesime üksteise peale, kuna oleme ühed kõige tegusamatest klassis ja tundus, et meist saaks tugev naiskond - niimoodi saidki kokku tulevase ÕF Veel liikmed!

Esialgse äriidee välja mõtlemiseks kulus meil terve nädal, mille käigus kerkis üles lugematu hulk mõtteid. Näiteks erikujulised teekotid, puidust riulid, võrk õunte püüdmiseks, svammid. Igasugu huvitavatest mõtetest meil puudust ei tulnud, aga meie peamiseks eesmärgiks oli siiski teha just sellist asja, mis oleks inimestele vajalik, mis teeks nende elu mugavamaks, meeldivamaks ja moodsamaks. Päris vajaduse kindlaks tegemiseks viisime läbi kiire turu-uuringu ja selgus, et ühe ägeda lõikelaua vastu oli huvi märkimisväärt. Selle tulemusena otsustasimegi oma **idee ellu viia!**

## Nimi ja logo

Kui sügisel õpilasfirmat looma hakkasime, siis tuli firmale ka nimi leida. Soovisime nime, mis oleks huvitav ja eriline, samas lakooniline ja kergelt meeldejääv - nagu meie lõikelaud. Alguses mõtlesime nimede peale, mis on otseselt puse või lõikamisega seotud. Siis saime aru, et need on liiga levinud. Ja süvenesime oma idee olemusse - **meie eesmärk oli teha inimeste elu veel paremaks**. Ja siit see nimi sündiski. Lühike eestikeelne sõna *veel*, milles on palju progressi ja arenguvõimalust. **“Veel mugavam!”**, **“Veel erilisem!”**, **“Veel ilusam!”**- need on emotsioonid, mis kaasnevad nii meie enda loomusega kui ka meie lõikelaudade kasutamisega. Seega **ÕF VEEL**.

Samas oma **logo** kujundamisel järgisime printsiipi “Mida vähem, seda parem”. Särama pidi ikka toode ise. Vahel on vähem rohkem ja logo puhul peab see meie arvates paika. Nii kasutasimegi **lihtsat elegantset fonti, mis harmoneerub suurepäraselt lõikelaua disainiga**.

## Klient soovib, meie pakume

Meie klientideks on inimesed, kellele meeldib hästi süüa ja “ilusat” toitu valmistada. Nad hindavad kõrgelt head disaini ning soovivad olla paindlikud, keskkonna- ja ruumisäästlikud. Meie klientide puhul pole vanus ega ka sissetulek esmamääravad, kuna toode pole esialgu veel luksushinnaga, olgugi et nii disain kui ka toote kvaliteet seda võimaldaksid.

Kuna juba äriidee staadiumis oli **meie peamiseks eesmärgiks pakkuda midagi, mis oleks inimestele vajalik**, siis kliendi soove pidasimegi kogu aeg silmas.

- Klient soovib **lõigata mugavalt** - meie võimaldame seda, kuna lõikelauast saab kombineerida just nii suure lõikelaua, kui parasjagu vaja. Väike tükk sobib igat sorti väiksema toiduaine lõikamiseks, nt sibula või tomati hakkimiseks. Suuremal tükil saab mugavalt viilutada Ciabattat. Kui kõik tükid kokku panna, siis tekib piisavalt suur lõikelaud kapsa või arbuusi lõikamiseks. Ja kui sellest jääb veel väheks, siis saab ühendada ka mitme lõikelaua tükke omavahel!

- Klient soovib **serveerida toitu stiilselt** - meie pakume ka seda talle! Meie lõikelaua tükil paistab lihtne hommikusöögi võileib isuäratav nagu Jamie Oliveri kokasaates. Pusletükid eraldi või kõik koos sobivad romantilise õhtusöögi suupistete serveerimiseks kõige kallimale. Pusletükke sobib kasutada otse pidulaual ja jätta sellega unustamatu mulje kallitele külalistele. Veel on võimalus lauakest **kasutada pokaalihoidjana**, asetades klaasi väikese pusletüki auku.
- Klient soovib **tuua söögilauale kuuma poti-panni**, ilma et rikkuda lauaplaati või laudlina - lõikelaua tükid on perfektsed kuumaalused. Meie tammepuidust laud kaitseb kuumuse eest, kui asetad sellele aurava ahjuroa. Tänu 2 cm paksusele tammepuidule on meie lõikelaua puhul termoisolatsioon tagatud. Ja veel - need tükid näevad laual ka väga **dekoratiivsed** välja.

## Tootearendus ja tootmine

Kui meie peas oli algne idee olemas, siis tuli uurida, mida teised arvavad. **Läbiviidud küsitlusest** ja inimestega rääkides selgus, et mõte meeldis. Saime järjest positiivset tagasisidet ja häid nõuandeid. See innustas ja me jätkasime idee kallal nokitsemist terve suve. Uurisime turgu, veel inimeste soove lisaks, tegime plaane, uurisime kust missugust materjali võiks saada jne. Meie ettekujutus võttis

järjest selgemaid jooni, kuni ühel hetkel proovisime oma lõikelauda mingisse vormi saada.



*ÕF VEEL lõikelaud. Pilt: M. Laast*

Kõige **esimene paberist prototüüp** koosnes neljast võrdse suurusega pusletükist, mida oleks võimalik kahe lisatükiga suurendada. Oli hea, et me seda kohe tootma ei hakanud, sest kui tegime küsitluse, kuidas niisugune lahendus meeldiks, siis saime vastuseks, et üle poole inimestest ei sooviks lisatükke juurde osta. Samuti sai selgeks, et inimestel on vaja üht pisut suuremat tükki ja paari väiksemat ning võimalust kõiki tükke omakorda veel suuremaks lauaks kokku panna. **Proovisime jälle uusi variante** ja pika pusimise järel otsustasime, et kõige multifunktsionaalsem ja optimaalsem on niisugune **lõikelaud, mis koosneb kolmest pusletükist**. Neist üks on **suurem tükk** ja **kaks väiksemat** on suurest poole väiksemad.

Kuigi tootearenduses võttis suure osa ajast ja tööst lõikelaua **disaini** arutelu ja katsetamine, ei olnud siin tegelikult oluline ainult disain, vaid ka lõikelaua **materjal** ja **tehniline lahendus**. Materjal pidi olema vastupidav ja kvaliteetne. Uurisime internetist vineeri ja täispuidu omadusi. Lõpuks

**valisime tammepuidu**, kuna see vastas kõige paremini meie nõuetele ja tammepuit on ka oma pika kasutusea poolest **keskkonnasäästlik**. Materjali saime ühelt mööblifirmalt (Argo Mööbel OÜ), kes lahkelt andis meile oma puidujääke. Tagasi mõeldes, saime just sellel momendil aru, et meie idee hakkab tõepoolest ilmet võtma ja otsustasime tellida esimese **proovitöö**. See oli vajalik selleks, et aimu saada, kuidas tegelikkuses meie lõikelaud välja hakkab nägema ja omavahel kokku sobib. See

oli meie katsejänes, mille peal selgitasime välja, kui lihtne ja mugav on seda kasutada ning kui hästi tükid omavahel sobivad.

Elizabet tegi graafikaprogrammis **joonised** (tavalise ja 3D) koos täpsete mõõtmetega - **30x30x2** cm. Ja siis tundus, et olime jõudnud lahendamatu probleemini. Kirjutasime paljudele firmadele, kes tegelevad puidutööga, et seal proovitöö valmis freesida, kuid me ei saanud ühtegi positiivset vastust. Kulub palju aega ja vaeva, kuni lõpuks leidsime firma kellelt saime tellida väljalõikamise, mis oli rohkem avatud väiksematele tellimustele. Saime kokkuleppele ja proovitöö tuli tõesti ilus välja ja kui olime ka viimistluse ära teinud (lihvimine, õlitamine), siis paistis nagu päris **disainitoode!** Võime öelda, et meie multifunktsionaalne tammepuidust lõikelaud oligi sündinud.

Lauake oli meil nüüd olemas, aga miskit oli nagu puudu. Ühel päeval koos kokates ja retsepte otsides **tulime mõttele ühendada meie lõikelaud ja retseptid**. Esimene mõte sealt edasi oli see, et graveerida *online* retseptiraamatu QR-kood otse lõikelauale. Siis oleks retseptid kohe käepärast. See lisanuks lõikelauale innovatiivsust, mugavust ja kaasaegsust. Aga siis mõtlesime praktilisele küljele ja saime aru, et otse lauale QR-koodi graveerida ei saa, sest laua kasutamise käigus see tuhmuks ja ei töötaks enam.

Tootearenduse käigus mõtlesime selliste online retseptiraamatute peale nagu Nami-Nami ja Toidutare, aga nendega pidi veel kokkuleppele saama. Samas mõte tundus ikkagi hea ja arutelu käigus otsustasime Nami-Nami kasuks. Tahtsime asja võtta ette suurejooneliselt - ise retsepte välja mõelda, kokata, teha pildid ja lisada erinevaid retsepte Nami-Nami lehele. Nende retseptideni pidigi QR-kood viima. Üsna pea aga sai selgeks, et see projekt on esialgu liiga mahukas (nii palju aega ja võimalusi meil hetkel võtta ei olnud) ja oma ideaalses vormis peab jääma tulevikku ootama. Kuna aga olime juba jõudnud Nami-Namiga koostöös kokkuleppele, siis **lisasime oma lõikelaua juurde kaardikese, millel on Nami-Nami veebilehele suunav QR-kood**. Selle abil pääseb kiirelt ja mugavalt nende leheküljele. Samal kaardikesel on ka lõikelaua **kasutusjuhend**. Komplektile lisasime **purgikese oliiviõliga lõikelaua hooldamiseks**, et veelgi pikendada lõikelaua eluiga.

Kui kõik oli põhjalikult läbimõeldud ja katsetatud, **saime hakata tootma**. Esimene freesitud lõikelaudade partii koosnes kümnest komplektist. Õnnetuseks oli kahest komplektist osa tükke praagid, seega saime valmistada oodatust kaks komplekti vähem. Aga samas saime praktikas tunda, mida praak tähendab. Päris raisku **praaktükid** siiski ei läinud, sest saime neid kasutada reklaamide ja fotode tegemisel ning graveerimise proovitükkidena.

Kõige esimese lõikelaua peale **kõrvetasime oma logo ise, käsitsi ja kodustes tingimustes**. See oli kindlasti põnev tegevus ning käsitsi graveeritud logo nägi omapärane ja huvitav välja, kuid otsustasime siiski leida koha, kus saaks kiiremini ja täpsemalt lõikelauale graveerida. Ja vahel on õnne ka vaja... Õnneks saabus meie kooli just uhiuus **graveerimismasin**. Otsustasime selle ära proovida ja kõik töötas. Tulemus oli **korrektne, ühtlane ja kvaliteetne** ning see vähendas ka tootmisele kuluvat aega erinevalt käsitsi puidupõletiga kõrvetamisest.

Edaspidi koosnes tootmine kindlatest etappidest. Kui tooted olid välja freesitud, lihvisime need ja graveerisime koolis tehnoloogiaõpetaja juhendamisel logod peale. Siis õlitasime ja pakkisime. Esialgu toimus lihvimine Marise kodus, õlitamine ja pakendamine Merely kodus, aga koroona **piirangutest tulenevalt jagasime tööd omavahel laiali**.

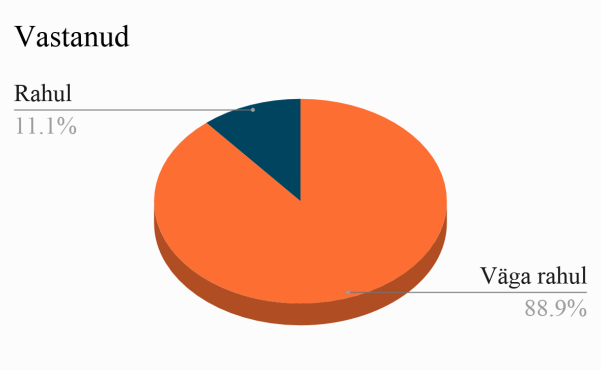
**Pakendit** otsisime kaua, sest sobivaid võimalusi oli palju - kinkekott, paber, karp. Meie õpilasfirma disaini kolm põhiprintsiipi on: "Mida vähem, seda parem", "Kõik peab olema *fancy*" ja "Kvaliteet

on prioriteet". Sellest lähtuvalt valisime pakendiks **stiilse mattmusta kaheosalise karbi** (kaas ja põhi eraldi) ning mis oli oma mõõtmetelt meie lõikelaua jaoks ideaalselt paras! Sinna mahtus ülitäpselt lõikelaud, hõövlilaastu täide (et hoida lõikelauda karbis paigal), hooldusöli purgike ja kasutusjuhend. Hoolikalt pakendatud toode näeb imeheha välja, sobides suurepäraselt isegi kingituseks (ilma et peaks muretsema kingiväärse pakkimise pärast).

Arvame, et kvaliteetse ja hästi töötava lõpptulemuse saavutasime eelkõige sellega, et **panime ennast kliendi olukorda** ja proovisime läbi selle, mida klient tegelikult teeb erinevates olukordades ja mis vajadused tal tekkida võivad. Lõpptulemusena jõudsimegi mitmeotstarbelise puslemotiiviga lõikelauani, mida pakume uhkusega kõikidele huvilistele.

## Klientide rahulolu

Tootearenduseks on väga tähtis **klientide tagasiside**. Seega viisime läbi klientide rahuloluküsitluse, mille tulemus oli meeldivalt positiivne. Viie-palli süsteemis oli suurem osa (89%) küsitletutest tootega **väga rahul**. Küsitlusest tuli välja, et klientidele meeldib kõige enam lõikelaua **disain, funktsionaalsus ja kõrge kvaliteet**. 100% kliente ütles, et disain on väga hea. Lisaks kiideti ilusat **puidumustrit, naturaalsel materjali**, võimalust **lauda tükki võtta** ja nimetati, et see on **suurepärase kingiidee**. Ka lõikelaua **suurust peeti väga heaks**.



Küsitlusest saime teada, et meie lõikelauda kasutavad peamiselt täiskasvanud inimesed, kuid ka noored kodukokad. 67% klientidest kasutab lõikelauda lõikamiseks ja 78% serveerimiseks, 44% kuumaalusena ja 22% klaasihoidjana. Seega **kõik funktsioonid on kasutusel**. Rohkem kasutatakse just suuremat lõikelauda tükki, teisel kohal on väiksem tükk ja vähem kasutatakse lõikelauda tervenisti kokku panduna. Selgus, et lõikelauda kasutatakse nii **peolaul** kui ka **igapäevaselt**. Õlitatakse lõikelauda keskmiselt kord kuus, kuigi parem oleks 2 korda kuus (see pikendab toote kasutusiga). Enamik pidas meie lõikelauda täiuslikuks. Ainus millele soovitati mõelda oli toota lõikelauda erinevates värvitoonides ning teha rohkem reklaami, et inimesed sellest teada saaks.

## Turundus ja müük

Algusest peale mõistsime, et turundusele on vaja panna suurt rõhku ning, et tänapäeva maailmas on väga oluline tuua sõnum klientidele otse nende nutiseadmesse ja seda nende jaoks kõige mugavamas kohas ja keeles. Selleks kasutasime ära oma võimalusi teha **turundust nii eesti kui ka vene keeles ja erinevates sotsiaalmeedia kanalites**.

Eestikeelset infot jagasime loomulikult igal pool, aga mõeldes sellele, kui palju on siin inimesi, kelle kodune keel on hoopis vene keel, taipasime, et info kättesaadavus võiks olla ka neile võimalikult mugav. Nii on meil mitmel pool paralleelselt kasutusel eesti ja vene keel.

Kitsalt venekeelsete klientideni jõudmiseks kasutasime VK-d (VKontakte/ВКонтакте) ([vk\\_OF\\_Veel](#) ja [mvk\\_OF\\_Veel](#)). Suurem osa meie turundusest toimus Instagramis



([Instagram\\_OF\\_Veel](#)) ja Facebookis ([Facebook\\_OF\\_Veel](#)), kuhu on kogunenud juba võrdlemisi suur hulk erinevas vanuses inimesi. Kasutasime turundamiseks ja müügiks ka Yaga ([Yaga\\_OF\\_Veel](#)) ja Okidoki ([okidoki\\_OF\\_Veel](#)) platvorme.

Kuna meil on **kvaliteettoode**, siis muidugi ei saanud me teha mitte ühtegi järeleandmist ka turunduse kvaliteedis. Kõik meie pildid ja fotod, mida me postitasime, pidid olema **viimseni tihmitud**, kompositsioon ja valgus paigas, õige emotsioon kajastatud. Me pildistasime küll kõik fotod ise, kuid püüdsime seejuures saavutada samasugust tulemust nagu mõnel suurel brändil. Sarnaselt suurtele firmadele (nagu nt Coca-Cola) püüdsime hoida ka turundussõnumite saatmise tempot. Tegevuse käigus saime hästi aru, et postituste sagedus on oluline, kuna inimesed peavad olema meie tegemistega kursis. Esialgu proovisime postitusi teha koguni üle päeva, kuid siiski tulid vahepeal veidi pikemad pausid. Jaanuaris saime tempo taas paika ja postitusi ilmus juba regulaarsemalt.

Meie **esimene müük** toimus **detsembri alguses 2020**, aga parimateks müügikuudeks osutusid üllatuslikult hoopis jaanuar ja veebruar, kui müüsimise pooled lõikelaudadest. Kui turundus oli hakanud vilja kandma, tuli luua **tellimisvorm**, millega müüki pisut automatiseerida. Ostmiseks sai klient nüüd lihtsalt täita *Google Forms* tellimisvormi ([Tellimisform\\_OF\\_Veel](#)). Endiselt säilis võimalus meiega ühenduse võtmiseks sotsiaalmeedia kanali kaudu.

Ühe **komplekti hinnaks on 30€**. Hinna kujunemises mängis suurt rolli varasem turu-uuring, milles küsisime vastajatelt, kui palju nad maksaksid lõikelaua eest ning turu-uuring teiste lõikelaudade hindade kohta, aga ka oma kulude arvestamine. Kui klient soovib toodet saada postiga/kulleriga, siis **lisandub saatmiskulu** (sõltub valitud tarneviisist). Me ei piira klientide võimalust valida pakiautomaati - vastupidi, meie klient saab valida omale kõige sobivama variandi. Saadame paki igale poole. Tallinna piires viime paki otse kätte. Lõikelaua paneme teele kohe pärast arve tasumist ja klient saab selle Eesti piires kätte 1-3 tööpäeva jooksul. Ühtegi probleemi meil müügi, arveldamise ja saadetiste kohale jõudmisega tekkinud ei ole.

Lõikelaudade pakkujate hulgas on olnud kogu aeg **suur konkurents**. Konkurente on meie jaoks nii õpilasfirmade seas kui ka Eesti ja maailmaturul. Kuid siiski oli meil midagi sellist, **mida teised ei paku** - selleks on võimalus olla paindlik, võimalus muuta lõikelaua suurust ja funktsiooni. Hetkel on **minimalism moes**, kodudes **vähe ruumi** ja inimestel **soov saada mitu asja korraga**. Meie lõikelaua eelis ongi see, et klient saab **neli-ühes: muudetava suurusega** lõikelaua, **serveerimisalused, kuumaalused** ja **klaasihoidikuga** aluse. Säastes nii ruumi ja aega. **Sümboolne** ja **looduslähedane** tammepuit ning kvaliteetne teostus teeb lõikelauast disaintoote. Pealegi ei ole veel Eestis sellist toodet ja me leidsime, et see sobiks Eesti turule. Nii saavad inimesed osta seda **ilma suurte tellimuskulude ja pika ooteajata siitsamast**.

## **Naiskond**

Õpilasfirma naiskond koosneb neljast ettevõtlikkust neiust. **Neli on ideaalne arv produktiivse töö** jaoks: juhul, kui keegi jääb haigeks, saame ilusti kolmekesi hakkama, samas pole liiga palju müra ja on mugav kommunikeerida. Kui on vaja midagi paarides teha, siis jaguneme täpselt kaheks paariks. Lähtudes meie ideest ja kaasnevatest tegevusvaldkondadest on **jagatud rollid**: tegevjuht, finantsjuht, turundus- ja müügijuht ning tootearendusjuht.

Meie tiimi pluss on see, et iseloomu poolest oleme kõik erinevad, ka igatüüpi oskused on erinevad: keegi meist on natuke loomingulisem, keegi on natuke rohkem “tehnikahuviline”, keegi on n-ö unistaja ja suurte plaanide tegija, samas kui keegi teine jälle pigem realist ja kahe jalaga kindlalt maa peal. Kuna me täiendame hästi üksteist, siis see mitmekesisus annab meile alati **palju mõtteid ja ideid**, mida kombineerime omavahel. Tulemuseks on ikka ja jälle midagi vahvat.



ÕF VEEL naiskond. Pilt: M. Kikas

**Meile oli tähtis, et me saaks ise palju ära teha**, ilma teiste firmade või inimeste abita. Kes teeb postituste jaoks professionaalsed pildid? Merely võtab kaamera ja lähme pildistama. On vaja logo kujundada? Selleks meil on olemas inimene - Elizabet teeb ja meie mõtleme kaasa. Ise ei taha/suuda otsustada ja on vaja nõuannet? Saame kokku ja arutame! Kes lihviv-õlitab-pakendab? Meie kõik. Kuidas alustada koostööd Namiga? Jelizaveta loob kontakti. Kas tootmiseks napib raha? Maris pakub välja laenuvõimaluse ja otsustamegi võtta laenu. On vaja täpseid 3D-jooniseid - Elizabet on selles

tõeline meister! Tuleb mõni suur üritus, kus peame oma äriideed esitama? Merely kui osav oraator on meie kindel tugi. Tuleb kommunikeerida venekeelsete klientide või partneritega? Jelizaveta keeleoskus ei vea alt. Puidutöökojast tuleb lõikelauad ära tuua? Finantsjuht Maris, kes on tänu autole ka meie “logistikajuht”, toob ära.

Siiski päris ilma abita ei saanud. Lõikelaua tükid freesiti puidutöökojas vastavalt joonistele ja logo kõrvetasime kooli tehnoklassis tehnoloogiaõpetaja juhendamisel.

## **Naiskondlik tagasivaade**

«Päikesekiir» **Jelizaveta** on meie **tegevjuht**, kes plaanib ja vaatab üle kõik tehtud tegevused ja töö. Palju naeratades, ta toob meile positiivsust. Samas on ta väga vastutustundlik neiu, kes vajadusel sunnib meid tagant, et kõik oleks tehtud tähtaegselt ja ideaalselt!

**Jelizaveta arvamus:** “Tegevjuhi roll ei hirmutanud mind sugugi, sest oma iseloomu poolest tihtipeale täidangi liidrirolli erinevates rühmatöödes. Tegevjuhina vastutasin õpilasfirma tegevuse eest: jagasin ülesandeid ja koostas tegevusplaani täpsete tähtaegadega. Õpilasfirma Veel teekonna alguses oli mul eriti palju ülesandeid, mis nõuavad häid kommunikatsioonioskusi, näiteks firmadega suhtlemine ja erinevate kokkulepete sõlmimine. Lisaks olid minu tööülesanneteks mitmed loomingulised tegevused nagu *Instagram Story*de loomine ja pakendi disaini valik. *Instagram Story*de üle olen eriti uhke, sest kuigi oli see väga tömahukas, sain ilusti hakkama. Sain palju teada sotsiaalmeedia toimimisest, kuidas valida õige stiil ja esteetika, mis sisu peab olema *feedis* ja mis *storydes*. Mul on väga hea meel, et ka minu vene keele oskusi oli tarvis ja saime rohkem kajastada õpilasfirma tegevusi inimestele, kelle emakeel on vene keel. Kuigi mul oli varem



kogemus töö juhtimisega, õpilasfirma oli kindlasti midagi uut ja mastaapsem. Tegevjuhi roll ei olnud kerge, sest peab tegelema nii oma ülesannetega kui ka jälgima, kuidas läheb kõigil teistel. Sain palju kogemust töö koordineerimises, nüüd oskan olla palju konkreetsem ja kiiresti tegutseda probleemide tekke korral. Õpilasfirma ei olnud ainult hea rahaline investeering, vaid ka kasulik investeering oma teadmistesse ja enesearengusse.”

«Sotsiaalmeedia printsess» **Merely** teeb **turundus- ja müügijuhina** postitusi sotsiaalmeedia kanalites. Ta kannab hoolt, et klientideni jõuaks vajalik info ja et igale küsimusele saadaks kiiresti vastus. Kõik meie ilusad turundus- ja tootefotod on tema looming!

**Merely arvamus:** “Olles ise turunduse- ja müügijuht oli minu pilk suunatud peamiselt meie järjekindlale postituste tegemisele sotsiaalmeedias. Iseäranis nautisin ma fotode tegemist, kuna pildistamine on üks minu hobidest ja olin väga rahul, et sain kätt proovida tootefotode tegemisel. Ja ma olen tulemusega täitsa rahul.

Kuna tööd lõikelauaga oli siiski palju ja postituste tegemised ei hõlma kogu aega, siis olin ka abiks lõikelaua viimistlemisel ja pakkimisel. Osalesin lõikelaudade müümisel ning kohaletoimetamisel klientidele. Loomulikult oli minu ülesandeks valmistumine Õpilasfirmade laadaks, kuna see oli aasta kõige suurem turundus- ja müügiüritus ning kõik lihtsalt pidi olema perfektne. Tehtud töö on hea stardipakk eelseisvaks eluks (just turundus- ja müügi valdkonnas). Hindan kõrgelt aasta jooksul saadud kogemusi ja teadmisi.”

«Ideede generaator» **Elizabet** on **tootearendus- ja tootmisjuhina** meie ettevõtte kõige loomingulisem inimene. Tema käe all valmisid mitmed turundusmaterjalid (sh meie logo ja bännerid) ning lõikelaua tehnilised joonised, millele eelnes mustmiljon erinevat sketši ja visandit. Tema jälgis teraselt ka seda, et lõikelaudadel oleks tipptaseme kvaliteet ja teostus!

**Elizabeti arvamus:** “Esmalt olin küll tootearendusjuht ja tegelesin lõikelaua arendamisega ja jooniste projekteerimisega, kuid samuti tegin firma logo ja posterid-bännerid erinevate keskkondade jaoks. Sujuvalt sai minust tootmisjuht, mis oli asjade loomulik käik. Nagu kõik teisedki, võtsin ka mina osa tegevustest, mis ei olnud otseselt minu ametinimetusega seotud (nt pakendamine, müük). Minu töö oli eelkõige loominguline ja võib-olla just sellepärast oli vahel keeruline kõikide tiimiliikmete soovidega arvestamine.

Saadud töökogemus tähendab minu jaoks uusi oskusi nii disainis kui ka ettevõtluses. Neid ma saan ja plaanin elus edaspidi rakendada.”

«Kullaotsija» **Maris** on meie **finantsjuht**. Talle usaldame oma raha ja ta annab meile ülevaate sellest, kui palju on meil rahalisi võimalusi oma ideede elluviimiseks! Kuigi Maris tegeleb “igavate” arvudega, on ta väga rõõmsameelne ja elav neiu. Ja meie oleme talle tänulikud, et ta on selle töö oma kanda võtnud.

**Marise arvamus:** “Alguses, kui sain teada, et olen finantsjuht, hirmutas see mind veidi, sest matemaatika pole mu parim sõber. Kuid kui õpetaja selgitas, mis ma tegema pean, siis harjusin sellega ning lausa nautisin seda. Selle käigus avastasin ka, et Excel on vägagi hea tööriist ja numbrite taga on palju sisulist informatsiooni.

Kuna lõikelaua materjali ja freesimise koha leidsin mina, siis juhtisin seda ka edasi. Hiljem liitusin ka lõikelaua tootmisprotsessiga (lihvimine, õlitamine, pakendamine).

Ma võin südamerahus väita, et õpilasfirma oli uus ja huvitav tegevus ning see tegi ka minu tuleviku karjääri osas pöörase muutuse. Seni oli mul suur soov saada politseinikuks, kuid nüüd hakkas mulle huvi pakkuma raamatupidamine ja finantsmaailm.”

**Naiskonna arvamus:** Väärtuslikem õppetund, mida oleme terve meeskonnana saanud, on ikka see, et on väga oluline **armastada seda, millega sa tegeled**, sest vaid siis, kui sa ise naudid loomisprotsessi, töö sujub ja tekivad uued mõtted. Meil õnnestus välja mõelda idee, mis igäüht meist köidab, ja jagasime valdkonnad nii, et kõik tegeleksid omale kõige sobivama asjaga. Teiseks saime aru, et meie tiim on nagu teine pere ja õpilasfirma nagu meie laps. Ja selleks, et see «lapsuke» areneks on **oluline igäühe tööpanus ja tähelepanu**. Lisaks veendusime, et ärimaailmas pole kohta emotsioonide jaoks. **Konstruktiivne kriitika, ausus ja ratsionaalsus** - needki on asjad, mida peab alati silmas pidama.

## Finantstulemused

**Algkapitali** summaks plaanisime **100 eurot**, mille arvutasime mõeldes sellele, kui suureks võivad osutuda meie esialgsed kulud. Kuna osalus pidi olema võrdne, siis igäühe osalus õpilasfirmas oli 25% ning vastavalt aktsiakapitali sissemaksed 25 eurot. Sellega plaanisime alustada tegevust ja edasised tegevuskulud katta müügitulust. Palka me üksteisele ei maksnud, see-eest otsustasime võrdselt omavahel ära jagada lõpp-kasumi.

Peamiseks kuluks osutus **materjali soetamine ja lõikelaua freesimine**. Väiksemad kulud kaasnesid **pakendiga**. Tore oli, et tootmisega ei kaasnenud kuigi palju ettenägematut kulu. Ainult kahe lõikelaua üks tükk ei olnud tippkvaliteediga, mistõttu otsustasime selle praagiks tunnistada, kuigi võib-olla poleks treenimata silm isegi vigu avastanud.

Eesmärk oli **kiiresti alustada müüki ja jõuda kasumisse**. Päris nii siiski ei läinud. Kahjuks ei olnud meie müügitulu piisav, et hakata selle arvelt tootma uut toote partiid. Samas oli näha, et kliente on ning müük tasapisi ja kindlalt edeneb. Teades, et tootmine võtab aega, ei tahtnud me oodata, kuni esimese partii müügitulu on laekunud (kuigi esialgu plaanisime järgmise partiiga seotud kulud katta just müügitulust). Kaalusime finantsriske ja võtsime vastu otsuse: võtame üksteiselt intressita **laenu kogusummas 100€**. See pidi katma tol hetkel puudu olnud summa (25€) ning olema seemneks võimalikele ettenägematutele kulutustele.

Nüüd saime teha uue partii ja aeg näitas, et otsus oli õige - müük kasvas ja **kasumisse jõudsime detsembris 2020**. See hetk oli tähistamist väärt, sest koroonakriisis oli Tallinna õpilasfirmadel väga keeruline. Kuulsime, et Lõuna-Eestis küll korraldati siin-seal laatasid, aga meie Tallinna firmana ei saanud osaleda. Ja Tallinnas jäid kahjuks kõik jõululaadad ära.

Rõõm oli suur, kui kuulsime, et vähemalt **õpilasfirmade virtuaallaat** toimub. Sellelt laadalt tuligi meie kõigi aegade **suurim päevatulu**. Müüsim 7 lõikelauda (30€/tk), **kogusummas 210€**. Hetkeseisuga on meil kasumit 217,62 eurot.

Lähitulevikus on plaan osaleda MEKA laadal. Kui on näha, et huvi meie lõikelaudade vastu suureneb veelgi või kui tulevad uued laadad, siis plaanime lõikelaudu veel rohkem juurde toota. Igal juhul jätkame tegevusega nii kaua, kuni vähegi võimalik, ja loodame, et saame ka suvel veel õpilasfirmaga edasi tegutseda.

**Bilanss 26.04.2021. (€)**

AKTIVA		PASSIVA	
1. Raha	417,62	1. Võlad	100,00
2. Materjal ja varud	0.00	2. Aktsiakapital	100,00
3. Põhivara	0.00	3. Kasum	217,62
KOKKU	417,62	KOKKU	417,62

**Kasumiaruanne****02.09.2020. - 26.04.2021. (€)**

1. TULUD	534,00
2. KULUD	
Palk, töötasu, tasu müügist	0.00
Tootmiskulud (materjal)	302,35
Turundus	7,35
Muud kulud	6,68
KULUD KOKKU	316,38
<b>3. Aruandeperioodi kasum</b>	<b>217,62</b>

**Tulevikuplaanid**

Üks on kindel - sellest hetkest tuleb oma enda eduredelil ronida ainult ülespoole. Õpilasfirma rajamine lõi meil kõigil **pildi selgemaks tulevikuplaanide osas** ning tõstis esile need, kellel ettevõtlikkus oleks justkui veres, näiteks meie turundus- ja müügijuhil Merelyl ja tegevjuhil Jelizavetal. Merely plaanib ülikoolis edasi õppida **turundust** ja õpilasfirma tegemine tõendas, et see sobib talle väga hästi. Kuigi hetkel Jelizaveta kaalub pigem arstiteadust, kavatseb ta kindlasti kasutada saadud **ettevõtlu kogemust meditsiinis** (nt oma arstipraksise avamisel). Ka Maris plaanib



*Serveerimine lõikelaual. Pilt: M. Laast*

õppida edasi ülikoolis, kuna ta avastas **raamatupidamise** maailma. Tootmisjuht Elizabet sai kinnitust, et **disainivaldkond** on tema element. Oleme mõelnud ka äriideega jätkamisele tulevikus, kuid hetkel ei ole me selle osas veel selgusele jõudnud. Potentsiaal äri- maailmas oleks täiesti olemas, tuleks teha tootearendust ja rohkem turundust.

**Kokkuvõttes - õpilasfirma rajamine on kogemus, mida ei asenda mitte miski.**

Täname teid!

Juhendaja Maarja Kikas

Argo Mööbel OÜ

Töö- ja tehnoloogiaõpetuse õpetaja Märt Tammisaar

Tallinna Kuristiku Gümnaasiumi koolipere