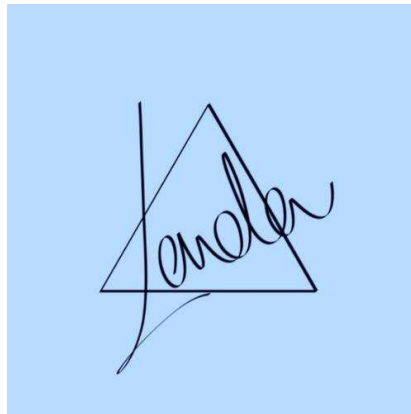


Pärnu Koidula Gümnaasium



ÕF Lenda

JA Eesti aruanne

Koostajad: Marietta Madisson, Eva Chantal Marie Clemencet,

Marleene Ruul, Karolin Raid

G2EV

Juhendaja: Mari Erm-Reining

Pärnu 2022/2023

Sisukord

IDEEST TOOTENI	3
KONKURENTS	4
LENDA MEESKOND	4
ÜLEVAADE	
TEGEVUSEST	5
FINANTSTULEMUSTE	
KOKKUVÕTE	7
ANALÜÜS	9
ÕPILASFIRMA	
TEGEVUSE KRIITILINE	
ANALÜÜS	11
TÄNUSÕNAD	11

ÕF LENDA

Firma nimi tuli tooteidee kaudu, sest sõna kalender on ladina keeles *CALENDARIUM* ja otse selle sõna keskel on *LEND*A.

MISSIOON

ÕF Lenda missioon on kujundada sotsiaalselt vastutustundlik, stiilne ja multifunktsionaalne kalender, mis aitab organiseerida kirjutuslauda.

MEIE TOODE

ÕF Lenda tooteks on puidust alusel motiveeriv lauakalender. Lisaks alusele on kalendrilehed, mis on taaskasutatud trükijääkidest. Igal kalendrilehel on ühe kuu

kalender, kuhu on märgitud ka kuu tähtsamad pühad. Lehe paremal poolel on jooneline osa, mis on märkmete jaoks. Igal kalendrilehel on motiveeriv ja inspireeriv tsitaat. Kalendril on võimalik ka muid esemeid hoida nagu tahvelarvutit ja telefoni, mille mugavaks laadimiseks on aluse paremas nurgas ava.

FINANTSTULEMUSTE KOKKUVÕTE

Tabel 1. Finantstulemuste kokkuvõte.

Finantstulemus seisuga 10.04.2023 (€)	
Tulud	1250,00
Kulud	909,46
Kasum	340,54

HINNANG TEGEVUSELE

Õpilasfirma Lenda algne idee tekkis 20 septembril, 2022. Alguses tegelesime tootearendusega, siis tootmisega. Oluline abi meie õpilasfirmale on Võrumaa Kutsehariduskeskuse Puidutöötlemise ja mööblitootmise kompetentsikeskus-Tsenter. Tootmise kõrval toimus järjepidev turundus ja müük laatadel, Instagrammis, Facebookis, JA Eesti e-poes, Yagas ning käest kätte. Kokku müüsimise 69 kalendrit. Suureks müügieduks loeme Pärnu Koidula Gümnaasiumi eritellimust, kus kool tellis igale õpetajale, kes soovis, kalendri, mille eritellimusena valmistasime koos PKG logoga. Oleme oma lühikese tegevusega väga rahul, kuna oleme saanud hindamatuid kogemusi.

IDEEST TOOTENI

Õpilasfirma Lenda algne idee tekkis 20. septembril 2022. Külastasime klassiga Võru Gümnaasiumit, kus eelneva õppeaasta õpilasfirmad rääkisid oma tootest ja kogemustest. Hiljem suundusime Väimela kompetentsikeskusesse Tsenter, kus tutvustati õpilasfirmade võimalusi teha nendega koostööd. Päeva jooksul tekkis ühel õpilasfirma liikmel idee, et inimestel võiks olla parem koht, kuhu kirjutada oma eesmärgid ja sündmused. Toode, mis on olemas peaaegu igal inimesel, on kalender.



Pilt 1. ÕF Lenda kalender.

Sealt tuli ka idee, et teha lauakalender, kuhu saab kirjutada enda märkmeid, kus on ka motiveerivad laused. Olles Tsentri keskuses, mõtlesime anda tootele lisaväärtuse ning panna kalender puidust alusele. Seega võtsime ühendust Tsentriga,

et koos genereerida ideid toote prototüüpideks.

Turu-uuring

Selleks, et mõista, millised oleks klientide ootused kalendri osas, koostasime küsitluse. Küsitluse viisime läbi 1.-12. november, 2022. Küsitlust jagati Facebook gruppides: Koidulad (ca 498 liiget) ja Tartu tudengid (ca 2400 liiget). Lisaks jagasid ÕF Lenda liikmed turu-uuringut AS SEB Pank sisemiste töötajate e-maili gruppides: Pärnu kontor (ca 38 liiget) ja Suurklientide osakond (ca 42 liiget). Vastajaid oli kokku 183. Küsitlus andis meile head tagasisidet, millele tuginedes muutsime oma toote väärtuslikumaks. Lisasime tootele multifunktsionaalsuse, kus kalendrile toetudes saab oma nutiseadmeid hoida ja ka laadida läbi ava. Samuti soovisime muuta toote keskkonnasõbralikumaks. Selle saavutamiseks kasutasime Pajo trükikoja trükijääke kalendripaberite trükkimiseks.

Aga miks Lenda?

Õpilasfirma nimi mõeldi välja ajurünnaku protsessi tulemusena. Üks õpilasfirma liikmetest otsustas hakata erinevaid sõnalisi variante ja viise katsetama. Üks variantidest oli tõlkida sõna kalender ladina keelde. Selle vaste on *calendarium*. Kogu sõna nimes kasutada tundus liiga pikk, kuid

jupitades jõudsime variantideni: Darium, Arium, Aarium ja Lenda. Ühise arutelu käigus otsustati, et kõige moodsamaks nimeks on Lenda, kuna see võimaldab lisada motiveeriva tõlgenduse.

KONKURENTS

Mitmetel ÕF Lenda konkurentidel on samad eesmärgid - toota kalendreid, millel on võimalus omanikul ise lisada eesmäärke ja leida kalendrist motivatsiooni. Õpilasfirma Lendal on sarnane sihtgrupp, kuid toote hinnaklass on kõrgem kui teistel konkurentidel.

Konkurentide tugevused: madalam hind, suurem valik tooteid, populaarsem, suurem töötiim, kogemus turul ja algkapital. Õppimiskoht ÕF Lenda jaoks oleks see, kuidas oma toodet paremini turundada ja leida viise toote edasiseks arenduseks.

ÕF Lenda konkurentsieelis on multifunktsionaalsus - võimalus kasutada toodet nii kalendrina, kui ka nutiseadmete hoidmiseks.

LEND A MEESKOND

Õpilasfirma koosneb neljast osanikust, kes kõik omavad 25% firmast. Tööülesanded on jaotatud osanike vahel oskuste põhisel.

Marietta Madisson on õpilasfirma tegevjuht ja tootmisjuht. Marietta ülesanne tegevjuhina on hoolitsemine õpilasfirma igapäevase toimimise eest. Põhitegevuseks

oli jälgida, et kõik oleks õigeaks ajaks tehtud. Tootmisjuhina on Marietta ülesanne hoolitseda, et kogu tootmisprotsess toimiks tõrgeteta, hoides silma peal kogu tootmisprotsessil. Ta suhtleb meie koostööpartneritega, esitab tellimusi, väljastab arveid ja jälgib, et alati oleks piisavalt materjali kalendrite valmistamiseks. Lisaks on Marietta laatadel edukas müügis ja paljude klientide lemmik. Tänu oma väga heale inglise keele oskusele suhtles Marietta edukalt ka inglise keelt rääkivate klientidega. Samuti oli Marietta kandev jõud ÕF Lenda pitchil, millega võideti parim pitch Rahvusvahelistel Õpilasfirmade Meet-Upil.

Marleene Ruul on õpilasfirma turundusjuht. Marleene ülesanne on firma sotsiaalmeediaga tegelemine. Meie tegevustest postitamine ja potentsiaalsetele klientidele silma jäämine. Ta tegeleb meie firma Facebooki ja Instagrammi kontoga, postitades sinna huvitavat sisu: postitused laatadest ja tootmisprotsessist. Jälgijad saavad meil silma peal hoida ja meie tegevustele kaasa elada. Lisaks turundusjuhi tööle on ta aktiivne suhtleja klientidega, eriti laatadel. Tartu laadal sai Marleene tiitli „särav laadatäht“. Toote valmistamise poolelt ta hoolitses selle eest, et meie kalendripaberi lehed saaks prinditud ja lõigatud.

Karolin Raid on õpilasfirma kommunikatsioonijuht. Ta seadis õpilasfirmale üles Yaga konto selleks, et internetis tõhusamalt tooteid müüa. Karolin oli samuti abiks otsuste langetamisel ja valmis pakkuma lahendusi probleemidele. Ta osales meiega kolmel laadal ning oli alati jutukas ja entusiastlik müügitegevuses.

Eva Chantal Marie Clemencet on õpilasfirma finantsijuht. Eva tööülesandeks on firma rahalisel seisul silma peal hoidmine. Ta täidab pearaamatut, kuhu paneb kirja kõik firma tulud, kulud ja laenud. Ta ülesanne on korralik pearaamatu täitmine, et oleks selge ülevaade firma finantsseisust. Eva peamiseks tööülesandeks laadal oli toodete pakendamine, et müügiotsess oleks kiire ja ladus. Lisaks pakendamisele sai Eva ka arendada oma suhtlusoskusi müügitegevuses.

ÜLEVAADE TEGEVUSEST

Meie teekond ideeni ja teostamiseni tuli järsu kannapöördega. Kogu eelnev suvi olime eeldanud ja katsetanud valmistada kokteili maitselisi kummikomme. Kui saime teada, et toidud on õpilasfirmadel keelatud või väga rangete nõuetega, siis pidime oma plaani seljataha jätma. Tulime kiiresti toime oma uue idee leidmisega ning jõudsime kiirelt tootmisse.

Tegime meeskonnaga mitmeid ajurünnakuid toote arenduse ja kujunduse osas. Turu-uuringu vastuseid lugedes saime palju innustavat teavet ja seega lisasime ava, telefoni laadimiseks, mis andis meie tootele märkimisväärselt lisaväärtust.

Turundasime end väga erinevatel platvormidel nii meedias (Facebook, Instagram, Yaga) kui ka otse laatadel.

Kõige suurem eritellimus tehti Pärnu Koidula Gümnaasiumi poolt. Hetkel on Lenda kalendreid Pärnu Koidula Gümnaasiumi õpetajate, õppejõudude ja töötajate laudadel kokku 33 tükki. Oma järjepideva ja motiveeritud meeskonnaga saime oma suurima tellimuse ladusalt ellu viidud.

Üritused ja laadad

Õpilasfirma jaoks on organiseeritud õpilasfirmade laadad suurepärane võimalus nii müügiks kui ka arenguks. Laadalt saab mitmeid kogemusi: otsene suhtlus klientidega, kriitikaga toimetulek nii klientidelt kui ka žürii poolt ja pingetaluvus. Samuti oli see ka hea võimalus arendada meeskonnatööd.

ÕF Lenda osales Eestis kokku viiel laadal: Tartu õpilasfirmade laat, Pärnu Koidula Gümnaasiumi koolilaat, Pärnu õpilasfirmade jõululaat, JA Eesti Õpilasfirmade laat ning Rahvusvaheliste Õpilasfirmade Meet-Up Tartu laat. Kõige tähtsamaks kogemuste saamise osas peame Tartu Rahvusvahelist Õpilasfirmade Meet-Upi. Sealne üritus pakkus ainulaadse kogemuse kohtuda ka väljaspool Eestis tegutsevate õpilasfirmadega.



Pilt 2. ÕF Lenda tiim Rahvusvahelisel Meet-upil Tartus.

Õpilasfirmade jõululaat Port Arturis 03.12.2022

Õpilasfirma jõululaat möödus pühade meeleolus. Laata külastas väga palju inimesi ja väga erinevates vanusegruppides. Oli tunda, et rahvas valmistus pühadeks ning seega osteti kalendreid rohkem kui eeldasime. Olime suuremaks nõudluseks valmis ja meil oli kaasas neljas toonis kalendreid. Klientide suur huvi meie toote vastu üllatas meid positiivselt ja see tõstis

meie motivatsiooni. Samuti aitas see üle saada esimese laada hirmust. Müüsimine kokku 13 toodet, hinnaga 18 eurot, millega genereerisime kokku 234 eurot.

Samuti saime klientidelt häid soovitusi edaspidiseks. Näiteks soovitati trükkida kalendrilehed kahepoolsena. Lisaks pakuti välja teha kalender kitsamaks, et kalender mahuks ka väiksemale lauale.

Laadal harjusime ladusamalt suhtlema klientidega, õppisime oma toodet turundama ja tutvustama. Samuti oli huvitav näha ka teiste õpilasfirmade tooteid ja jagada nendega kogemusi.

Õpilasfirmade jõululaat Tartu Kaubamajas 10.12.2022

Pärnu laada kogemusega läksime Tartu laadale juba enesekindlamalt. Ootused olid, et Tartu kui suurem linn võiks kaasa tuua suurema müügi, kuid see ei osutunud reaalsuseks. Vaatamata sellele, et laadal oli väga palju inimesi, müüsimine poole vähem kui Pärnus. Kokku müüsimine 6 kalendrit ning teenisime 104 eurot käivet.

Saime klientidelt ettepanekuid, kuidas toodet muuta. Näiteks kalendri küljes saaks hoida ka kirjatarbeid. Samuti soovitati pakkuda kalendrit firma kingitusteks ja ka turundusfirmadele. Toredaks üllatuseks oli, et meie õpilasfirma liige Marleene võitis laadal auhinna “Särav laadatäht” oma silmapaistva müügitegevusega.

Pärnu Koidula Gümnaasiumi koolilaat

Koidula Gümnaasiumi koolilaat oli meie jaoks pingevabam. Saime tutvustada oma toodet koolikaaslaslastele ja õpetajatele. Laadal osaesid vaid meie kooli firmad ja õhkkond oi kodune. Kahjuks müüki ei toimunud kuid mitmetel olid kalendrid ka juba eelnevalt meie käest ostetud.

JA Eesti Õpilafirmade laat 11.01.2023

See oli meie esimene laat uuel aastal, mis toimus Tallinnas. Kuna oli aasta algus, siis oli meil ootused heale müügile, kuna paljud on aasta alguses uue kalendri otsingul. JA Eesti Õpilafirmade laat andis meile võimaluse ennast proovile panna ja tutvustada oma toodet nii, et kliendid märkaksid ka meie toote lisaväärtusi. Päeva jooksul müüsimise ära 3 toodet. Laadal müümise kõrvalt osalesid kaks tiimiliiget, Marleene ja Marietta, Eesti Õpilafirmade laada innovatsioonivõistlusel, mis andis esinemiskogemust žürii ees.

Rahvusvaheline Õpilafirmade Meet-up Tartus 15-17.03.2023

Tartu Rahvusvaheline Õpilafirmade Meetup oli suur üritus mis hõlmas nii laata kui ka palju muud huvitavat. Üritusel osalesid õpilafirmad Eestist, Soomest, Slovakkias, Lätist ja Inglismaalt.

Esimese päeva veetsime V-Spa konverentsikeskuses, kus me õppisime

koostama pitchi ja seda presenteerima. Teisel päeval toimus laat kus suhtlesime kohtunikega inglise keeles. Päev valmistas meid ette õhtuseks pitchimise võistluseks, mis toimus Alexela loomelavas. Pärast võistlust valmistasime end ette õhtuseks galaks kus toimus autasustamine. Oma eduka pitvhiga võitsime parima pitchi auhinna – olime selle üle väga õnnelikud! Kolmandal päeval oli meil võimalus minna sTARTUp Day-le, kus tutvusime paljude inspireerivate ettevõtjate ja firmadega.

FINANTSTULEMUSTE

KOKKUVÕTE

ÕF Lenda lõpliku majandustulemusega on liikmed rahul kuna tulemus oli kasumlik. Õpilafirma alustas 100€ algkapitaliga, mis oli aktsiatega jaotatud kõigi nelja liikme vahel võrdselt. Suurim kulutus oli esimese partii puidust aluste tellimine, mis maksis kokku 270€. Suurim kuluallikas oligi materjalikulu puidus kalendrialuse näol.

Püsikulusid ei olnud ja kalendri paber saadi null kuluga. Vaatamata suurele ettemaksule materjalide eest, teeniti kasumit, mis aprilli alguseks oli 264€.

Õpilafirma finantsseis on hea, puuduvad kohustused ja lühikese perioodiga teeniti kokku kasumit 340,54€. Müüdud toodete eest tulu kokku oli 1250€ ning kulu kokku oli 909,46€. Meie eesmärk oli mitte miinusesse jääda ning see ka saavutati. Materjalide peale läks meil kokku 874€,

milleks olid puidust alused kuna paberid saime me tasuta. Muude kulude peale kulus 35,46 € milleks olid kommid klientidele,

lauakaunistused, jne. Tööjõukulud puudusid ja liikmetele tasu ei makstud.

Tabel 2. ÕF Lenda kasumiaruanne.

KASUMIARUANNE	10.oktoober 2022 –10.aprill 2023
	euro
1.Tulud	1250,00
2.Kulud	
2.1.Palk, töötasu, tasu müügist	0
2.2.Materjal, varustus jt tootmiskulud	874,00
2.3.Turundus	0
2.4.Muud kulud	35,46
KULUD KOKKU	909,46
3.Aruandeperioodi kasum (-kahjum)	340,54

Tabel 3. ÕF Lenda bilanss 10.aprill 2023.

AKTIVA		PASSIVA	
	euro		euro
1.Raha	440,54	1.Võlad	0
2.Materjal ja varud	0	2. Aktsiakapital	100
3.Põhivara	0	3.Kasum	340,54
KOKKU	440,54	KOKKU	440,54

ANALÜÜS

Toote omahind koosnes: puidust alus, paber, pakend. Puidust alused tellisime meie koostööpartnerilt Tsentritl hinnaga 9.90 eurot tüki eest. Paberi saime Pajo trükikoja trükijääkidena tasuta. Pakendi ostisime Pakendikeskusest hinnaga 0.20

eurot tükk. Kokku on kalendri omahind 10.10 eurot.

Peaaegu kuue kuu tegevusega genereeriti 1250 eurot müügikäivet. Kulud hoidsime kontrolli all ja tulemuseks oli 340,54 eurot kasumit ehk 27,2% netomarginaal.

Alustasime osanike sissemaksega kokku 100 eurot ja kasvatasime omakapitali 440,54 euron; omakapitali tootlus üle kolme korra. Iga sisse pandud euro teenis tagasi 3,4 eurot.

Kasum jaotatakse võrdselt kõigi ettevõtte osanike vahel. Arvestades meie kasumijaotamise kokkulepet saab iga osanik oma 25 euro osaluse pealt 60,135 eurot tulu.

Õnnestumised ja raskuste ületamine

ÕF Lenda turundusjuht Marleene Ruul võitis säravaima laada tähe tiitli Tartus. Samuti õnnestus meil saada Rahvusvahelisele Õpilasfirmade Meet-Upile, kus võitsime parima pitchi tiitli. Me saime Tartu meet-upil kohtuda paljude teiste õpilasfirmadega ning saime palju uusi kogemusi. Saime peale meet-upi Startup day-le piletid, kus nägime palju inspireerivaid ja uusi ettevõtteid ning mida tulevikus neilt oodata saab. Meil on olnud ka palju erimeelsusi mitmete asjade suhtes, kuid õnneks oleme alati suutnud kõik koos erimeelsused ära lahendada kui ühtse tiimina. Suur eritellimus tuli Pärnu Koidula Gümnaasiumilt, kus müüsimise 33 kalendrit koolile. Kokku oleme müünud üle 60 kalendri, mis ületas meie algseid ootusi ning oleme väga

uhked oma saavutuste üle. Sammuti oleme saanud klientidelt palju positiivset tagasisidet ning tunnustust. Vahel on liikmed haiged olnud ning seetõttu laatadel on olnud raske, kuna asju on raske vedada ning toote müümine ilma pausideta on väsitav.

Isiklik ja kogu meeskonna areng

Tegevjuht ja tootmisjuht Marietta

Kõige suuremaks õppetunniks osutus otsuste langetamine õigel momendil. Ajaliselt sensitiivsetes olukordades, mil alati polnud meeskonna liikmete sisendit võimalik saada, olin sunnitud langetama otsuseid ka üksi. Arenesin palju ka suhtlemises erinevates kategooriates: klientidega, žürii liikmetega, koostööpartneritega. Suurimaks raskuseks oli žürii liikmetega suhtlemine, kuna see oli minu jaoks kõige heidutavam. Pidevate võistluste ja laatade käigus sain enesekindlamaks oma suhtlusvõimes erinevate inimestega erinevates olukordades. Suureks õppetunniks oli Rahvusvahelisel õpilasfirma Meetup Tartus, kus ma esitasin meie õpilasfirma pitchi laval žürii ja publiku ees. Eduka pitchi saladuseks on hea ettevalmistus nii sisu kui ka presentatsiooni osas. Väga suure

emotsionaalse laengu sain nii edukast lavasooritusest kui ka sellele järgnenud võidust. Sellele kõigele andis eelise see, et iga sõna, mille valisin pitchi, mängiks suurt rolli, et edasi anda mu kirg meie toote suhtes ka žüriile. Õpilasfirma tegevuse juures oli väga suur roll ka meeskonna tiimitööl ja kokkuhoidmisel. Isegi, kui tekkisid lahkkelid ja eriarvamused, pidime seda aktsepteerima ja valima kõige mõistlikuma lahenduse. Enamus õpilasfirma tegevusajast olime siiski meeskonnaga ühtsed ja motiveeritud. Jagasime elevustunnet, et saame tutvuda ettevõtlus maailmaga otse käsipidi. Mulle meeldis see tunne, mida ettevõtlus minus tekitas. Tundsin, et iga järgneva laada, ürituse ja võistlusega ma sooviks veelgi enam ettevõtlusega seotuks jääda ka tulevikus.

Finantsjuht Eva Chantal Marie

Õpilasfirma loomine oli minu jaoks õpetlik kogemus. Ma tegin midagi sellist esimest korda ja sain sellest palju uusi teadmisi. Õppisin kui oluline on oma tiimiga hästi läbi saada ja et eriarvamustest pole pääsu. Alati võib tekkida mingi moment kus tahetakse erinevaid asju, aga esmatähtis pole mitte samal arvamusel olemine, vaid lahenduse leidmine. Oleme oma tiimiga palju kasvanud ja arenenud, õppinud

kui raske on ettevõtjaks olemine. Enne oma firma loomist arvasin ma, et ettevõtja olemine on kerge, mõtled välja toote, paned hinna ja lähed müüma. Tegelikult on see palju keerulisem ja vajab palju läbimõtlemist, planeerimist ja korraldamist. Üheks tähtsamaks osaks on inimestega suhtlemine ja neile toote maha müümine. Firma loomine ja laatadel müümine aitas mu suhtlemisoskust arendada. Olen õppinud vabamalt inimestega suhtlema ja oma mugavustsoonist välja tulema. Minu jaoks oli võõraste inimestega suhtlemine suureks raskuseks, aga ajaga õppisin ennast mugavamalt tundma ja vabamalt rääkima. Õpilasfirma loomine osutus mulle meeldivaks ja harivaks kogemuseks, mis aitas mul inimesena areneda ja ennast täiustada.

Kommunikatsioonijuht Karolin

Olen saanud palju uusi teadmisi ning kogemusi tehes esimest korda õpilasfirmat. Õppisin kuidas inimestele lihtsasti ja võimalikult selgelt lahti seletada oma toode. Kogesin Rahvusvahelisel Õpilasfirmade Meetupil kuidas esitada ning ka koostada pitchi, millega meie õpilasfirma ka võitis. Tiimi liikmetega läbi saamine on väga oluline ja vajalik ning arvestamine üksteisega, sest ükski on hakkama saamine poole raskem.

Väärtustan väga meie õpilasfirma tiimi koostööd, kokkuhoidmist ja mõistvat suhtumist üksteise vastu.

Turundusjuht Marleene

Väärtustan väga selliseid võimalusi, kus õpilasted saavad ennast arendada tehes õpilasfirmat. Olen varasemalt teinud ka minifirmat ja müünud koolilaaatadel, seega ma oskasin ette kujutada, milline näeb välja teekond õpilasfirmat tehes. Siiski andis õpilasfirma tegemine mulle palju uusi kogemusi: kuidas klientidele läheneda ja nendega suhelda, mida toote kohta rääkida, et see päriselt inimestele huvi pakuks, kuidas tiimiliikmete eriarvamustega toime tulla ja edasi läbi saada ning kuidas firmat sotsiaalmeedias turundada. Olen tänulik, et sain sellise kogemuse ja teadmised firmat pidamiseks, sest loodetavasti ei jää see minu viimaseks korraks, kui teen kellegagi ettevõtet.

ÕPILASFIRMA TEGEVUSE KRIITILINE ANALÜÜS

ÕF Lenda tegutsemine samas formaadis ei oleks tulevikus võimalik. Meie tegevuse eesmärk oli saada kogemusi ja mitte ilmtingimata teenida suurt kasumit. Me jäime küll tegevusega kasumisse, kuid ilmselgelt me sellest

ära ei elatuks. Vaatamata sellele, oleme nõus tänastele klientidele disainima uue aasta kalendritelehti kui selleks peaks tekkima nõudlus.

Meie idee on iseenesest hea, aga kas sellest piisab, et tulevikus päris firma luua? Meie õpilasfirmast võiks areneda päris firma, kui me oma tootevalikut laiendaksime, looksime uusi tooteid ja hakkaks ka välismaale tootma inglise keeles. Aga kõigeeks selleks on vaja raha, aega ja tahtmist. Kahjuks ootavad meid ees uued väljakutsed, mis ei võimaldaks meil edasi tegutseda. Lisaks toetume me suurel hulgal oma koostööpartnerile, kes tootis meile kalendrialused. Tsenter toetas meid tootearendusel ja tegi meile ka soodustust tootmise esimeselt partiilt. Tsentri toetus läbi meie lühikese tegevuse on olnud hindamatu.

TÄNUSÕNAD

ÕF Lenda tänab:

Juhendaja: Mari Erm-Reining

Koospartnerid:

Junior Achievement Eesti SA,

Pärnu Koidula Gümnaasium,

Pärnumaa Arenduskeskus,

TSENTER