

Õpilasfirma Dulce

Tallinna Lilleküla Gümnaasium
Juhendajad:
Lagle Matto ja Marko Krusberg
Liikmed:
Nele Kukk, Jan Marcus Topp ja Kristen Lüdig

2020/2021

SISUKORD:

IDEEST TOOTENI…….2
MEIE..…….....3
TOOTMINE…….....4
KONKURENDID……4
OLULISED HETKED...……..5
TURUNDUS…….....6
MEIE ARVAMUS……8
FINANTS…….....9
TULEVIKUPLAANID……..10
TÄNUSÕNAD…….....……...11

MISSIOON

Meie eesmärk on **pakkuda inimestele midagi erilist: teistmoodi maitseelamusi.** Seda pakume läbi erilise kakaopalli, mis kuuma piimaga kokku puutudes muutub meeldivaks üllatuseks ja mõnusaks säilitusainete- ja keemiavabaks kakaojoogiks. Meie kakopallil on korralikult tummine maitse ja unikaalne välimus.

TOODE

ÕF Dulce toodab kakaopalle, mida pakume kahes erinevas maitses: klassikaline ja kaneelikakao. Meie kakaopall on valmistatud šoklaadikerast, mille sees on naturaalne kakao koos vahukommidega. Oma tootesse **pole me lisanud grammigi suhkrut**. Et maitse ei jääks liiga mõrkjas, olemegi palli sisse poetanud **korraliku peotäie vahukomme**, mis aitavad kakaojooki magusamaks muuta. Tänu sellisele koostisele muutub meie kakaopall piima sees vaid sekunditega mõnusaks ja šokolaadiseks kakaojoogiks.

Kakaokuuli pakendamiseks kasutasime läbipaistvaid kilepakendeid. See pole küll kõige loodussäästlikum lahendus kuid palju ilusam ja efektsem.

FINANTS

Tulud*	2296.30€
Kulud*	1,342.60€
Kasum*	953.70€
Tasuvus*	42%

*Finantstulemused on 28.04.2021 seisuga

TEGEVUSE HINNANG

Alustasime firmat hoopis teise ideega. Nimelt oli meil algselt mõttes valmistada tarkasid veepudeleid, mis tuletaksid ise meelde, millal juua võiks. Õnneks taipasime kiiresti, et joogipudeli idee pole meile ja alustasime otsast peale, hoopis erineva ideega - kakaokuulidega. Peagi sai selgeks, et meil on palju potentsiaali. Hakkasime kiiresti oma firmat armastama ja sellesse järjest rohkem panustama. **Praeguseks oleme müünud 654 kakaokuuli.** Nägime kõvasti vaeva ja käisime laatadel, et võtta maksimum ajast, mil veel riik lahti on.

Eesti õpilasfirmade laadalt **saime Parima Müügi preemia oma kategoorias** ning võimaluse ennast otse-eetris tutvustada. Suurim tunnustus oli meile siiski **klientide rahulolu ja hea tagasiside**, mida saime kuhjaga.

Meie **edu seisneb koostöös** ja oleme lähtunud põhimõttest “Üks kõigi ja kõik ühe eest”.

IDEEST TOOTENI

Eelmise õppeaasta lõpus, kui alustasime õpilasfirma tundidega teadsime me kõik, et tahame kindlasti teha õpilasfirmat. Ometi polnud meist kellelgi kindlat ideed ega plaani. Panime pead kokku esimest korda 2020. aasta mais, kus kaalusime erinevaid variante. Meie esialgne plaan oli hakata tootma **joogipudeleid, mis tuletavad kasutajale meelde vett juua**. Kiiresti saime aga selgeks, et meil puuduvad vajalikud IT-teadmised pudeli kokkumonteerimiseks. Samuti oli suureks probleemiks vajalike osade tarne, mis oli seoses COVID-19 pandeemiaga tõsiselt häiritud.

Oma lõplikule ideeni jõudsime 2020. aasta novembris ja üsnagi juhuslikult. Nägime sotsiaalmeedias postitust, kus valmistati kakaopalle. Sellisest tootest ei olnud keegi meist kunagi kuulnud ega näinud ja see tundus innovatiivne. Kuna teistel õpilasfirmadel olid juba ideed välja mõeldud pidime ka meie tegutsema kiiresti. Samuti aitas kaasa see, et meie firma ühel liikmel oli kodus sokolaadiköök, kus saime eksperimenteerima hakata. Nii otsustasimegi jääda šokolaadipallide juurde.

Pärast oma idee esitlemist õpetajatele pidime hakkama mõtlema, kuidas me oma toodet tegema hakkame. Teadsime, et toote valmistamiseks on meil vaja **kahte šokolaadi poolkera, kakaod ja vahukomme**. Kakao ja vahukommide hankimisega ei tekkinud mingeid probleeme. Küll aga polnud me kindlad, kas oleks parem šokolaadi poolkerasid ise toota või tellima hakata. Peagi valmis ka meie esimene prototüüp, millele olime ise teinud valgest šokolaadist ümbrise. Maitse oli **liiga magus ja protsess aeganõudev ja kulukas**. Tänu katsetamisele jõudsime kahele järeldusele: esiteks, peame me kasutama tumedat šokolaadi ja teiseks, peame hakkama šokolaadi poolkerasid tellima. Pärast mõnda päeva otsides, leidsimegi ühe firma, mis toodab kvaliteetseid šokolaadi tooteid, sealhulgas ka šokolaadist poolkerasid.

Juba algusest peale tahtsime, et meie kakaopallid oleksid võimalikult **naturaalsed, tervislikud ja säilitusainete vabad**. Meie õnneks andsid tume šokolaad ja vahukommid kokku piisavalt palju magusust, et ise me **suhkrut lisama ei pidanud**. Selle mõttega valisime ka kvaliteetse Belgia tumeda šokolaadi, naturaalse kakao ja ökoloogilised vahukommid.

Samuti pakkus meile väljakutseid pakendi leidmine. Olime kõik ühel nõul, et meie kakaokuul peaks kohe **esmapilgul silma paistma**. Seetõttu välistasime nii pappkarbi kui paberkoti. Lauale jäidki vaid plastikkarp ja kilekott. Neid hakkasime tellima Hiinast, kus pakendid olid 4-5 korda soodsamad, kui Eestist tellides.

Pärast positiivset tagasisidet juhendajatelt ja klientidelt tundsime, et tegeleme õige asjaga. Palju kiideti meie **kakao tummist maitset ja uuenduslikku välimust**. Peagi saime juba kutseid erinevatele laatadele ja heategevusüritustele.

Jaanuari keskel otsustasime uuendada oma maitsevalikut. Pärast põhjalikku katsetamist tulime turule **talveõhtu kaneelikakaoga**, mis osutus samuti hitiks.

MEIE

Nele Kukk- Tegevjuht ja raamatupidaja
Nele ülesanne on jälgida, et meie firmas asjad liiguksid ja et meie finantsiline seis oleks korras. 10. klassis osales Nele ettevõtlus programmis “Future heroes”, kust ta ammutas rohkesti kogemusi nii firma juhtimises kui tiimitöös. Sellepärast valisime Nele ka meie firmat juhtima. Kuigi tal varasem kogemus raamatupidamisega puudus, oli ta valmis selle ülesande enda kanda võtma ja ennast proovile panema. Raamatupidajaks sobib Nele ka oma kohusetundlikuse ja täpsuse poolest. Laatadel tegeles Nele vahetusraha otsimise ja müügiga.

Jan Marcus Topp- Ostu- ja müügijuht
Jani ülesandeks oli vastutada selle eest, et firmal oleks piisavalt palju toormaterjale ja pakendeid. Samuti suhtles ta potentsiaalsete klientidega ja viis tellimusi postiautomaati või kliendile kätte. Ostu- ja müügijuhiks valiti ta just oma mitmekülgsete suhtlusoskuste ja varasema kogemuse poolest. Varasemalt on Jan töötanud nii toidukullerina, kui ka teistel suhtlemist nõudvatel ametitel. Laatadel oli Jani ülesandeks müümine.

Kristen Lüdig- Turundusjuht
Kristeni ülesandeks oli firmale teha reklaami ja postitusi sotsiaalmeediasse. Postitused jõudsid paljude inimesteni tänu suurele sõpruskonnale, kes kõik jagasid meie postitust edasi. Kuna tal oli alati olnud tahtmine tegeleda reklaamiga, siis saigi ta nüüd panna ennast proovile heade kujunduste ja reklaamlausete kirjutamisega. Laatadel tegeles ta laua kujunduse ja toodete lauale asetamisega.



Pilt 1. Meie tooted. Autor: Helen Kolks

MEIE EDU VÕTI

Kuna suhtleme palju ka väljaspoolt kooli ja oleme head sõbrad, teadsime üksteise tugevusi ja nõrkuseid. Sellest lähtuvalt polnud probleem ka ametite jagamine. Ometi teadsime, et ei tohi unustada ka **koostööd**. Õnneks polnud meil sellega terve õpilasfirma vältel kordagi probleeme ja aitasime üksteist alati. Muidugi jäid kõigile ka individuaalsed ülesanded, kuid **suuremad tööd ja ülesanded tegime alati koos**.
Samuti taipasime, et paika tuleb panna prioriteedid. Kuna me kõik kolm oleme sportlikud inimesed tuli paratamatult ette olukordi, kus tootmine kattub kellegi trenni ajaga. Nõnda leppisimegi kokku, et meist igaüks peab ühest trennist nädalas loobuma. Nõnda vabastasime endale kaks päeva nädalast, kus me kõik saime tööd teha, ilma, et oleks kellelgi vaja kuskile kiirustada. Selline suhtumine arendas oluliselt ka meie **meeskonna vaimu**. Taipasime kõik, et õpilasfirma on meie kõigi jaoks võrdselt

tähtis ja oleme kõik pidanud selle nimel midagi ohverdama.

TOOTMINE

Meie tootmisprotsess oli väga paindlik ja kiire. Tagantjärgi vaadates osutus see suureks eeliseks meie konkurentide ees.

Kakaokuulide tootmine toimus Jani juures, sest tal olid kodus juba vajalikud vahendid ja tööriistad olemas. Tööd tehes valitses alati lõbus meeleolu ja samal ajal rääkisime nii koolist, kui kõigest muust päevakajalisest, taustaks mängis ka muusika. Vaatamata vabale õhkkonnale valitses šokolaadiköögis kindel kord ja tööjaotus. Enne töö tegemist pesime ja desinfitseerimine oma käed korralikult ning tõmbasime kätte kindad. Kindad olid vajalikud ka selleks, et šokolaad käsitsemisel sulama ei hakkaks.

Esimene tootmisetapp oli kuulide täitmine. Selle käigus täitis Jan poolkerad kakaoga, samal ajal kui Kristen ja Nele panid igasse poolkerasse 20 vahukommi ja vajadusel ka kaneeli. Niipea, kui see oli tehtud, asusime teise etapi kallale, milleks oli kuulide kinni sulatamine. Selleks kasutasime sulatatud tumedat šokolaadi. See oli kõige ajakulukam ja täpsust nõudvam protsess. Samal ajal, kui Jan sulatas kuule kinni valmistas, Nele ette pakendeid ja kleepis etikette. Kristen andis aga viimase lihvi äsja kokku sulatatud šokolaadikuulile, eemaldades sealt liigse šokolaadi. Seejärel viisime kuulid jahedasse, et šokolaad saaks taheneda.

30 minuti möödudes olid kuulid valmis pakkimiseks. Seda tööd tegime kõik koos ja seal eriline tööjaotus puudus.

Meie kõige kiirem tegutsemisaeg oli enne jõule. Tellimusi oli palju ja tootsime mõni nädal üle päeva, seejuures koguseid järjest suurendades. Ometigi suutsime alati kõik tellimused õigeks ajaks täita.



Pilt 2. Tootmine. Autor: Kristen Lüdig

KONKURENDID

Kuna meie toode oli niivõrd ainulaadne polnud meil sügisel mitte ühtegi konkurenti. Esimene otsene konkurent tekkis veebruaris, kui õpilasfirma SviitTriit tuli turule analoogsete kakaokuulidega. Nende kakaokuulid maksid 3€. Need olid küll 50 senti odavamad, kuid samas ka kõvasti väiksemad. Õnneks olime selleks ajaks ennast turul juba kehtestanud ja olime ostjatele meelde jäänud. Usume, et otsene konkurent meie müüki ei mõjutanud, kuna hooaeg oli selleks ajaks juba praktiliselt läbi ja meie konkurendid tegutsesid teises linnas.

PINGELISED HETKED

Algusest peale teadsime, et õpilasfirmasse tahame vaid kolme liiget. Nii pidi vähemate inimeste vahel kasumit jagama. Hiljem osutus see aga oluliseks põhjuseks, miks meie meeskonnatöö sujus nõnda ladusalt. Pingeid esines kogu firma tegevuse ajal ainult paar korda. Pinged tekkisid siis, kui detsembris pidime töötama ligi seitse tundi järjest. Pika tööpäeva jooksul suutsime üksteise peale närvi minna aga täpselt nii kiiresti kui pinged tekkisid, need ka kadusid. Üldiselt oli kogu firma tegevuse ajal meil rahulik ja lõbus õhkkond.

ESIMENE LAAT

Esimest korda saime müügitööd harjutada koolilaadal. Olime üle-eelmisel õhtul valmis teinud 59 kakaokuuli ja olime kindlad, et sellest jätkub terveks laadaks. Seoses koroonaviiruse levikuga oli laat korraldatud tavapärasest erinevalt. Laata külastasid kõik õpilased klasside kaupa algklassidest kuni põhikooli lõpuni kindla süsteemi alusel. Igal klassil oli oma aeg, millal tuldi laata külastama. Selline süsteem oli loodud kokkupuudete vältimiseks klasside vahel. Gümnasiste kahjuks laadale ei lubatud, kuna nad olid juba distantsõppele suunatud.

Pärast algklasside külastust, olime ära müünud kõik 59 kakaokuuli. Olime üllatunud ja pisut segaduses. Otsustasime viimaseid kuule mitte maha müüa ja neid näidistena alles hoida. Hakkasime kohe klientidele ettemüüki tellimustena tegema. Näitasime tooteid, kirjutasime tellija kontaktid paberile ja lubasime tellimused täita kohe paari päeva jooksul pärast laata. Toodet viisime neile kätte. Pärast kahte tundi aktiivset müüki olime isegi näidised maha müünud ja kogunud veel tellimusi 56 kuulile.

HEATEGEVUSLAAT

Jaanuari keskel avanes meil suurepärane võimalus osaleda heategevuslaadal, mis toimus Tallinna Tehnikakõrgkooli aulas. Olime nõus rõõmuga sellest osa võtma. Laadal pidi annetama 20% tulust heategevuseks enneaegselt sündinud laste toetamiseks. Olime kõik ühel meelel, et sellest toetusest on nendele lastele palju kasu. Samas aitas see laat meie firmat ka pisut reklaamida.

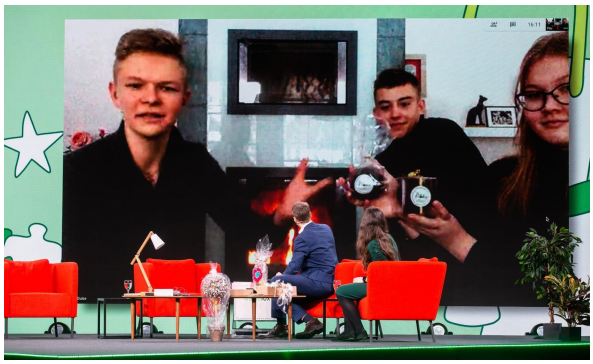
Tegu oli väikese laadaga ja põhirõhk oli pandud toimuvale heategevusoksjonile. Sellest hoolimata oli kliente üpris palju. Arvestades laada lühikest kestust võis müügiga rahule jääda. Tunni ajaga müüsime kokku 17 kakaokuuli. Oma tulust annetasime me heategevusele 10.60€. Lisaks saime tuttavaks uute inimestega ja kindlasti hea müügikogemuse.



Pilt 3. Heategevuslaat. Autor: Kristen Lüdig

EESTI ÕPILASFIRMADE LAAT

Kahjuks on enamus JA korraldatud laatasid sellel aastal edasi lükatud või ära jäetud. Ka Eesti Õpilasfirmade laat toimus tänavu interneti vahendusel. Vaatamata sellele oli tegu meie jaoks väga tähtsa sündmusega. Tahtsime seal oma õpilasfirmaga teiste hulgas silma paista, saavutada häid tulemusi ja pingutasime selle nimel väga kõvasti. Hubasema mulje loomiseks seadsime end istuma kamina ette, kus hoidsime pidevalt tuld all. Tegime kõik endast oleneva, et erineda teistest müüjatest nii palju kui võimalik. Meie vaev tasus end ära ja kuigi soovitud müüginumbreid, milleks oli 50 kuuli, me ei saavutanud, võisime siiski laadaga üldjoontes rahule jääda. Meid kiitsid mitu kohtunikku, ning saime ka ise otse-eetris kõigile oma toodet esitleda. Samuti **võitsime oma kategoorias "Parima müügi" preemia.**



Pilt 4. ÕF Dulce Otse-eetris. Autor: JA Eesti galerii

KOROONA MÕJUD

Kahjuks peame tõdema, et koroona hammustas meie müügist ära korraliku tüki. Ära on jäänud mitu suurt ja lubavat laata.
Seda korvas meie edukas müük läbi sotsiaalmeedia. Erinevatel sotsiaalmeedia-platvormidel tehtud postitused ja reklaamid tõid meile palju kliente ja kontakte, läbi kelle saime mitmeid tellimusi üle Eesti.
Suuresti aitas kaasa ka püsikliendibaasi tekitamine. Meil oli kliente, kes tellisid meilt korduvalt ja soovitasid meid ka oma sõpradele. Sellise saavutuseni jõudsime tänu heale tootekvaliteedile, müügitööle ja eksklusiivsele maitsele.

MÜÜK SOTSIAALMEEDIAS

Sotsiaalmeedia oli meie jaoks peamine müügiallikas. Tegutsesime Instagramis ja Facebookis, kus meil oli alguses päris raske jälgijaid saada. Õppisime, et oluline on pidevalt pildil püsida, samas kvaliteeti alla mitte lastes. Mõtlesime, et läbi sotsiaalmeedia me tellimusi saama ei hakkagi, aga siis jõudis kohale detsember. Järsku tuli iga teine päev meile juurde 3-5 tellimust ja nii terve kuu. Selle suure vajaduse tõttu tootsime me ka nii palju kui võimalik iga nädal. Selle **ühe kuuga suutsime tuua sisse üle 1000€ tulu**, mida me peame üheks meie suurimaks saavutuseks. Jaanuaris nii palju tellimusi ei tulnud aga sellepärast ei olnud me kurvad kuna saime aega puhata raskest tööst. Pärast seda on meil olnud raskusi tellimuste arvu tõstmisega.

KUTSED ÜRITUSTELE

Läbi sotsiaalmeedia on meiega ka võetud ühendust ja kutsutud erinevatele laatadele. Üks neist oli varem mainitud **TTK heategevuslik jõululaat.** Kahjuks aga ei saanud me kõigil kutsutud laatadel osaleda, kuna koroona tõmbas neile kriipsu peale. Õnneks aga **saime osaleda kahepäevalisel Kakumäe Jõululaadal,** kus suutsime esimesel päeval müüa ära kõik 40 toodet ja teisel päeval jäi alles ainult veerand kaasa võetud 60 tootest. Sellel laadal oli ka tore näha, kuidas need, kes esimesel päeval ei jõudnud meilt osta tulid teisel päeval tagasi lihtsalt meie toodete ostmiseks.

REKLAAM

Teadsime algusest peale, et reklaami peale tahame raha raisata võimalikult vähe. Terve firma vältel on meil õnnestunud turundusele raha mitte kulutada. Küll aga jagasime tänutäheks koostööpartneritele meie tooteid.
Kõige rohkem tegime turundust oma sotsiaalmeedia kontodelt nii Facebookis kui Instagramis. Mõlemal platvormil oli meil umbes sadakond jälgijat, mis pole iseenesest palju. Samas *klickiti* meie enim vaatamisi saanud postitust lausa 2900 korda. Avastasime, et kasulik on firmat reklaamida seda erinevates sotsiaalmeedia gruppides tutvustades. Kuna nendes gruppides on palju rohkem inimesi kui meie endi sõbralistis, siis jõudis ka postitus suure hulga inimesteni. Nõnda jõudsime nii mõnegi ostjani. Samuti palusime oma sõpru ja tuttavaid, et nad meie firma postitusi jagaks.
Sotsiaalmeedia postitused kujundasime alati ise ja tihtipeale kõik koos. Küll aga aitasid meid mitmed oma-ala professionaalid pildistamisega.
Õpilasfirma slogan oli "**Piim ja kakaopall on kõik, mida õnneks vajad**". Sellise slogani valisime selleks, et ka kliendid, kes polnud meie tootest kuulnud, aru saaks, millega tegemist. Selle slogani võis leida ka meie toote etiketilt.

ÕPPETUNNID

Tänu õpilasfirma tegemisele oleme saanud mitmeid õppetunde. Osad on olnud positiivsed ja osad negatiivsed. Meie esimene õppetund õpetas meid **mitte hindama "raamatut kaane järgi".** Olime läinud detsembrikuus toimunud jõululaadale. Alguses tundus laat tühi ja külastajaid eriti ei olnud. Kui olime lootust kaotamas hakkas kliente tulema järjest rohkem ja rohkem. **Mõne tunniga olime kogu kauba ära müünud**.
Samas saime ka kaudsemaid õppetunde. Õpilasfirma alguses saime aru kui **kasulik ja tähtis koostöö tegemine on**. Kui töötasime koos, jõudsime tulemusteni kordades kiiremini. Paranes kõvasti ka töötegmise ind ja tahe, kui nägid, et kaaslased töötavad sama palju kui sina.
Väga palju **uusi kogemusi omandasime ka šokolaadi töötlemises**. Meil on veel pikka aega peas mis temperatuuril šokolaad sulab ja mitu vahukommi teeb kakao kõige maitsvamaks.

MEIE ARVAMUS

Nele - Tegevjuht ja raamatupidaja

Mõtlesin juba varakult 9. klassis õpilasfirma tegemisele. Mu vanem vend soovitas mulle seda, kuna ta oli seda ise varasemalt teinud ja kogemused olid olemas. Kuigi ma ei olnud alguses päris kindel, kas see on minu jaoks õige otsus, sain ma 10. klassis kinnituse kui osalesin ettevõtlus programmis. Olen väga rahul, et tegin sellise otsuse kuna saadud kogemus on hiilgav. Minu võimed inimestega suhtlemises ja probleemide lahendamises kui ka paljudes teistes asjades on saanud kõvasti praktikat ja võin nüüd julgelt öelda, et suudan teha asju, mida ma varasemalt arvasin, et ei oska või ei suuda. Juhina oli mul kohustus jälgida, et kõik õpilasfirma liikmed oleksid motiveeritud ja et peame tähtaegadest kinni. Kuigi seda oli mõnikord väga raske teha kui enda motivatsioon oli ka madal ja väsimus oli suur. Kokkuvõtvalt võin öelda, et ma sain oma tööga hästi hakkama vaatamata mõningatele apsakatele.

Jan - ostu- ja müügijuht

Esimest korda kuulsin õpilasfirma programmist 7. klassis. Sellest ajast saati tundus see vägagi ahvatleva ideena. Kindlaks sai asi 10. klassi alguses, kui leppisime Kristeniga kokku, et tahame õpilasfirmat teha. Samuti tundus see kõvasti lihtsam kui uurimistöö kirjutamine. Olen oma otsusega väga rahul. Eriti tänulik olen uute turundusalaste teadmiste ja oskuste eest, mida omandasin nii erinevatelt koolitustelt kui ka praktikas. Sain teada, mis on minu tugevused ja nõrkused kauba müümisel ja esitlemisel. Samuti olen omandanud palju uusi teadmisi šokolaadi käsitlemisest ja mõistan, et tegu pole lihtsa alaga. Selle aasta jooksul on mu kogemustepagas nii ärimaailmas kui šokolaadiköögis mitmekordselt suurenenud ja ma olen kindel, et leian neile kasutust ka tulevikus.

Kristen - turundusjuht

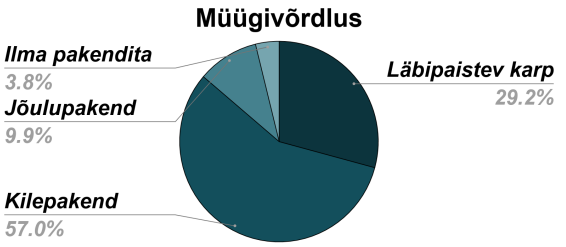
Olin alati tahtnud tegeleda ettevõtlusega. Kui kool pakkus võimaluse selleks, siis haarasin sellest kohe. Firma tegemise käigus õppisin, et kui tahad midagi saavutada, siis tuleb selleks kõvasti tööd teha. Kogu see töö arendas suuresti mu aja planeerimis oskust, keskendumisvõimet, loovat mõtlemist, meeskonnatöö oskust ja palju muud. Turundusjuhi amet oli oodatust raskem, sest postitustega kaasas käivad reklaamsõnumid pidid inimesi paeluma. Õnneks turundusjuhi ametis olles sain ma väga palju paremaks turundajaks kui ma seda varem olin. Firma tegemine andis eluks kaasa teadmise, et kui sul on meeskond kellega koostöö klapib ja oled ise võimeline panustama töösse, siis on kõik võimalik.

FINANTS

Meie **firma algkapitaliks oli 99€,** mille saime 10€ ja 3€ aktsiate müügiga iga enda õpilasfirma liikme poolt. Sellest algkapitalist läks 5€ firma registreerimistasu peale. Peagi saime aru, et ülejäänud 94€ jääb meil pisut puudu, kuna **meie esimeseks kuluks tuli kokku 102.74€.** Me leidsime, et kõige lihtsam viis seda probleemi lahendada on võtta laenu. Laenu andis ostu- ja müügijuht Jan Marcus Topp 8.74€, millest meil täpselt piisas esimese ostu tegemiseks. Tagasi suutsime maksta laenu oktoobrikuu lõpus.

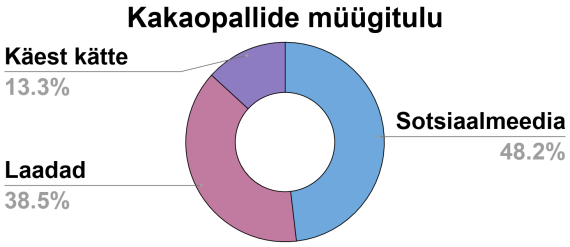
Meie esialgsed ja ka kõik järgnevad kulutused olid põhiliselt kakaopallide valmistamiseks ja pakendamiseks vajavate toorainete ja materjalide jaoks. Meie kõige kulukamaks tooraineks esitus šokolaadi poolkerad, mille peale on meil läinud kokku 885.06€.
Meie toote **omahinnaks vastavat pakenditele on 2.05€ ja 1.70€**. Läbipaistva karbi omahind on suurem. **Müügihindadeks on aga läbipaistva karbi puhul 3.90€ ja kilepakendis 3.50€.**

Kõige populaarsemaks pakendiks osutus kilepakend, milles oleme müünud kokku 373 palli. Karp pakendis tooteid müüsime aga 191 tükki. Lisaks sellele müüsime talvel jõulupakendis kakaopalle, mida me müüsime kokku 65 palli. Lisaks sellele oleme erakorralistel tellimustel müünud kliendi soovil tooteid ka ilma pakendita.
Esimesed kuulid ostsime firmalt ise, kinkides need sõpradele või perele. Esimene päris müük toimus **1.novembril käest-kätte ühe firma liikme tuttavale.**



Graafik 1. Pakendite müügivõrdlus

Novembris alustasime edukalt müügiga sotsiaalmeedias. Sotsiaalmeedias toimuv müük toimus läbi Facebooki ja Instagrami. **Kuu lõpuks saavutasime ka kasumi**. Pärast oktoobrit ei ole meie firma kordagi kahjumisse langenud.
Läbi sotsiaalmeedia oleme suutnud müüa 315 kakaokuuli ja teenida müügitulu 1,119.80€. Läbi laatade oleme müünud 252 kakaokuuli ja teeninud 859.60€ müügitulu. Käest kätte aga 87 kakaokuuli ja 316.90€ müügitulu.



Graafik 2. Kakaopallide müügitulu

Kokku oleme teeninud 2,296.30€ müügitulu ja teinud kulutusi kokku 1,342.60€.
Sellest lähtudes on **meie kasum 953.70€**. Kasumi plaanime jagada võrdselt üksteise vahel õpilasfirma lõpetamisel.

Kasumiaruanne *(26.04.21)*

1. Tulud	2,296.30€
2. Kulud	
2.1 Materjal, varustus jt tootmiskulud	1,322.00€
2.2 Muud kulud	20.60€
KULUD KOKKU	**1,342.60€**
3. **Aruandeperioodi kasum (-kahjum)**	953.70€

Bilanss *(26.04.21)*

Aktiva	**€**	**Passiva**	**€**
1. Raha	1,052.70	1. Võlad	0
2. Materjalid ja varud	0	2. Aktsia-kapital	99
3. Põhivara	0	3. Kasum	953.70
KOKKU	**1,052.70**	**KOKKU**	**1,052.70**

TULEVIKUPLAANID

Kõige lähemad tulevikuplaanid hõlmavad suve, kui plaanime oma töö vilju nautida ja aja korraks maha võtta. Terve käesolev õppeaasta on olnud katsumusterohke ja pingerikas nii kooli- kui õpilasfirma rindel ja väike puhkus kulub meile kõigile ära.

Õpilasfirmaga alustades polnud meist kellelgi plaanis sellega jätkata. Pidasime seda vaid **heaks võimaluseks oma idee teostamiseks ja enese proovilepanekuks**. Mida aeg edasi, seda rohkem taipasime, kui tulus see äri on. Ajapikku hakkasime ka nautima koosviibimist ja kakaokuulide valmistamist. Nüüdseks tundub **firma jätkamine pärast programmi täiesti reaalse mõttena**. Oleme ka mõelnud edasisele tootearendusele ja hetkel kogume mõtteid suvisema kakaopalli valmistamiseks.

Samuti äratas see kogemus meis tahtmist ka teistega oma kogemusi jagada ning olla näiteks **mentoriks mõnele Lilleküla kooli tulevasele õpilasfirmale**. Mentoriks olemine annaks ka uue kogemuse ja võimaluse vaadata õpilasfirma programmi hoopis teise nurga alt. Kindlasti oleme kõik saanud siit indu juurde ka edaspidi ettevõtlusega tegeleda ja miks mitte ka tulevikus firma juhtimist, müüki või turundust õppima minna.

Peale äriliste tegurite oleme saanud ka üksteisega kõvasti lähedasemaks. Pole palju öeldud, et õpilasfirma programm on teinud meie sõpruse kordades tugevamaks. Oleme õppinud üksteist rohkem **tundma ja usaldama**. Usume, et tänu sellele üritusele oleme sõbrad ka veel pikka aega pärast gümnaasiumi lõppu.

TÄNUSÕNAD

Me täname kõiki, kellega me õpilasfirmat tehes oleme koostööd teinud ja neid kes meid aidanud on.

Suurimad tänud lähevad meie juhendajatele: **Marko Krusbergile** ja **Lagle Mattole**. Nende innovaatilised ja julged ideed ning lahendused aitasid meil niivõrd kaugele jõuda. Tänu meie juhendajate kogemustele ja kasulikele näpunäidetele sai meie firma just selliseks nagu ta olema peab.

Tänada tahame ka firmat **Candygram OÜ**, kellega tegime terve programmi vältel koostööd. Nende kaudu jõudsime oluliste varustajateni, samuti saime ka hulganisti head nõu ja väga palju näpunäiteid. Eriti tänulikud oleme töövahendite ja tööpinna laenutamise eest, ilma milleta poleks me õpilasfirmat teha saanud.

Täname südamest ka meie müügimentorit **Katre Tammet**. Tänu tema abile saime oma müügikõne palju konkreetsemaks ja ka resultatiivsemaks.

Suur aitäh meie kõikide **pereliikmetele ja tuttavatele**, kes pakkusid nii hädavajalikku transporti laatadele kui ka toetust sotsiaalmeedias.

Tänud kõikidele **õpetajatele**, kes olid nõus meile vastu tulema ja andestama meile kõik tundidesse hilinemised.

Aitäh meie fotograafidele **Andra Allikule ja Helen Kolksile**, tänu kellele nägi meie sotsiaalmeedia väga viisakas välja.

Viimasena täname kogu **JA Eesti kollektiivi**. Oleme meeletult tänulikud, et pakute ettevõtlikutele noortele niivõrd head võimalust ennast teostada.

Aitäh, aitäh, aitäh!