

Põlva Gümnaasium



**V A H A R I I E**

Aastaruanne

Õpilasfirma liikmed:

Annette Vihar

Mai Kirsing

Samanta Suitsik

Juhendaja: Kaia Tamm

Põlva Gümnaasium, õpetaja

Põlva 2021

## SISUKORD

|                               |    |
|-------------------------------|----|
| ÜLDANDMED                     | 2  |
| LIKMED, NIMI JA FIRMA LOOMINE | 3  |
| EESMÄRGID JA SIHTGRUPP        | 3  |
| TEEKOND TOOTMISENI            | 4  |
| TOOTMISPROTSESS JA ERIPÄRA    | 5  |
| TURUNDUS                      | 6  |
| KASUTUS JA HOOLDUS            | 7  |
| VAHARIIE VS TOIDUKILE         | 7  |
| TEGEVUS                       | 8  |
| TOOTEHIND JA MÜÜGITÖÖ         | 9  |
| LIKMETE KOGEMUSED             | 10 |
| KOGEMUSED, TULEVIK, TÄNUSÕNAD | 11 |

## MISSIOON

Kärri missiooniks on vähendada ühekordse toidukile kasutust, tutvustades inimestele vähetuntud loodussõbralikku alternatiivi sellele - vahariiet ning selle kasutusvõimalusi. Oma tegevusega püüame panna inimesi mõtlema taaskasutusele ning läbi selle prügikoguste vähendamisele majapidamistes ja miks mitte ka toitlustuskohtades.

## VISIOON

Tahaksime jõuda oma sõnumiga võimalikult paljude inimesteni, alustades Põlvast ning jõudes Eestist Euroopasse. Teha koostööd erinevate rohe-, öko- ja loodussõbralikkust propageerivate kogukondade/kaupluste/platvormidega.



Foto 1. Kärri vahariide komplekt. Foto: M. Liivago

## FINANTSTULEMUSTE

### LÜHIKOKKUVÕTE

|            |           |
|------------|-----------|
| Algkapital | 45 €      |
| Tulud      | 2595.82 € |
| Kulud      | 231.01 €  |
| Kasum      | 2364.81 € |

Finantstulemused 28.04.2021 seisuga

## ÜLDHINNANG TEGEVUSELE

Meist keegi ei osanud ette aimata, milline huvi võib olla mitte eriti tuntud toote vastu. Olime meeldivalt üllatunud, et Kärri on saanud lühikese ajaga palju tähelepanu. Ette on tulnud raskusi, näiteks tootmiseks minev ajakulu. Vahel oli ka raske motivatsiooni leida, sest laadad jäid ära ning ei näinud rõõmsasuiseid inimesi, aga koos tegime endale firma töö põnevaks ning saavutasime endale muljet avaldavaid müügitulemusi. Suutsime õppida ja üle saada kõikidest tagasilöökidest, mis tee ette tulid ning isegi COVID-19 ajal edukalt õpilasfirmat töös hoida.

Oleme loonud endale toetava klientuuri, kes jagavad meiega sama missiooni ning tunneme rõõmu selle üle, et saame neile selle eesmärgi saavutamiseks sobivat toodet pakkuda.

## TOODE

Meie tooteks on **mesilasvahaga immutatud riie**, mida saab kasutada toiduainete pakendamisel ja säilitamisel. **Vahariidesse** on võimalik pakendada tooteid alates puuviljadest lõpetades küpsetistega. Toote kasutusega on umbes 6-12 kuud, sõltub kasutamisest. Tootmises kasutame kogukonnalt saadud kangaid, jojobaõli ja kohalikku mesilasvaha. Tooted on pakendatud taaskasutatud jõupaberist pakendisse.

## FIRMA LOOMINE

Meie idee toota vahariiet tekkis 2020. aasta augustis, kui otsustasime, et tahame teha õpilasfirmat. Alustasime juba enne kooli algust mõttetööga, et firma alustamisel vältida ajahätta jäämist.

Esimese ajurünnaku käigus püüdsime leida probleeme, mis meil on igapäevaelus tekkinud. Sealt jäi kõige häälekamaks mureks liigne plastmassi/plastiku kasutus. Kõik Kärri liikmed on püüdnud isiklikku plastiku kasutust vähendada, aga on puudunud piisavad teadmised alternatiividest.

Lahenduse leidmist alustasime otsides internetist Eestis ja ka välismaal olevaid tooteid, mis oleksid ühekordse plastmassi alternatiivid. Sealt jõudsime oma mõttetöö ja uurimise viljani, milleks oli vahariie. USA's on vahariie tuntum, aga Eestis on mõni üksik vahariide tootja, kes tegutsevad väiksemate mastaapidega ning pigem olid vahariidest teadlikud inimesed, kes on oma missiooniks võtnud täieliku nullkuluelu saavutamise. Sealt edasi hakkas vahariide tegemise katsetuste ning lõpliku toote väljatöötamisperiood, mis pani meid kõiki pead murdma.

## ÕPILASFIRMA NIMI

Nime mõtlemisel lõime sõnapilve, kuhu kogunesid temaatilised sõnad: mesi, vaha, kangas, riie, kärg, mässima, mähkima jne. Soovisime, et firma nimest oleks võimalik aru saada, millega me tegeleme, aga samas ka midagi ainulaadset ja mänglevat. Firma nimel on kaks erinevat tähendust. Üks neist on sõnamäng sõnade 'kärg' ja 'riie' vahel ning teine tähendus tuleneb ingliskeelsest sõnast *carry* - kandma. See huvitav ja teistsugune kombinatsioon moodustabki meie nime - **Kärri**.

## EESMÄRGID

Firmaga alustades seadsime endale konkreetsed eesmärgid:

- pakkuda loodussõbralikku ja kvaliteetset alternatiivi toidukilele;
- harida kliente ja olla spetsialistid vahariide tootmise ja kasutamise valdkonnas;
- pakkuda *wow*-efekti meie vahariide kasutajatele!

## SIHTGRUPP

Vahariide kasutajatena oleme silmaspidanud inimesi, kellele on südamelähedane loodussõbralikkus ja -teadlik käitumine. Meie toode on sobilik indiviidile, kelle eesmärk on vähendada oma ökoloogilist jalajälge ja meie soovime olla üks osa sellest.

Tegevusaja jooksul oleme tähendanud, et toode pakub huvi äsja oma elu alustanud noortele naistele ning kokandushuvilistele.

## ÕF LIKMED

Meie firma president ja turundusjuht **Annette Vijar** vaatab, et kõik firmas toimuks plaanipäraselt ja registreerib meid laatadele. Tema tegeleb ka meie sotsiaalmeedia ja veebilehe haldamisega.

Firma finantsjuht on **Samanta Suitsik**, kes hoiab silma peal firma rahaasjadel ning tegeleb pearaamatu täitmisega. Lisaks jälgib ta, kas klientidelt on raha laekunud.

Tootmisjuhiks firmas on **Mai Kirsing**. Tema vastutab tootmise eest ja jälgib selle toimumist ning teeb kindlaks, et valminud toode oleks kvaliteetne. Mai ülesandeks on ka laoseisudel silma peal hoidmine.

## TEEKOND TOOTMISENI JA TOOTEARENDUS

Kui aju oli põhjalikult ära rünnatud, siis nüüd sai tööle panna ka käed. Esmalt pidime looma kavandi sellest, kuidas meie lõpp-toode võiks välja näha ja milliste versioonidena seda pakkuda võiks.

Esimene tõeline katsumus meile oli vahasegu retsepti välja nuputamine. Internetis oli palju õpetusi ja erinevaid retsepte. Uurides saime teada, et põhiliselt kasutatakse vahariide tegemisel soja- või mesilasvaha, jojobaõli ja kampoli ehk männivaiku. Koheselt välistasime sojavaha, sest me oleks pidanud seda tarnima välismaalt, mis oleks avaldanud keskkonnale rohkem mõju ning ka hind oli kallim. Lisaks soovisime, et võimalikult suur osa materjalist tuleks kodukoha lähedalt. Edasi keskendusime õpetustele, mis kasutasid mesilasvaha. Teadsime, et meie maakonnas on palju mesinikke, seega oli see meile ideaalne variant - kodulähedane ja odav ning minimaalse transpordist tingitud loodusmõjuga.

Järgmine samm, kui esimene mesilasvaha käes, oli vaha pealekandmise protsessi nuputamine. Interneti juhendites kasutati mitmeid variante: vesivannil vaha sulatamine ja kangale kandmine, vaha riivimine kangale ja selle sulatamine triikrauaga ning riivitud vaha kangasse sulatamine ahjus. Meile tundusid kõige paremad variandid vesivannil sulatamine ja riivitud vaha sulatamine ahjus. Triikrauaga sulatamine näis meile keeruline ja veelgi aeganõudvam ning segadust tekitav. Alustasime katsetamist vesivannil vaha sulatamisega ja selle pintsliga kangale kandmisega. See variant ei sobinud, sest vahakiht jäi liiga paks ja see ei imbunud kangasse, vaid jäi selle peale. Sealt tuli idee kasutada ahju, kus

vahakiht saaks kangasse täielikult imenduda. Järgmisel katsetusel, kus kasutasime vesivanni vaha sulatamiseks ja ahju vaha imendumiseks, saime kohe teada kui paksu vahakihi peab peale kandma, et see ei muutuks "juustuks". Selline "juustu-efekt" tekkis siis, kui vaha oli liiga paksult peale kantud ja liiga kõrgel kuumusel ahjus mullitama hakkas, moodustades aukliku vahakihi, mis meenutas ka vaha värvi tõttu juustu. Sealt sündis meie põhiline tootmisprotsess, mis vajas veel arendamist vaharetsepti poolest. Edasi jätkasimegi komponentide suhte ehk Kärri vahasegu retsepti leiutamisega. Põhilisteks retsepti katsetuste komponentideks olid mesilasvaha, kampol ja jojobaõli. Esimestest tootmisprotsessi katsetustest selgus, et ainult mesilasvahast ei piisa, kuid samas tundsim, et ei ole vaja kõiki kolme komponenti. Peale mitmeid katsetusi leidsime, et kõige paremini töötab mesilasvaha ja jojobaõli segu ning seega loobusime kampoli kasutamisest. Algselt mõtlesime kangaid teha ringikujulisi, aga see oli aeganõudev ja tekitas palju riidejääke. Otsustasime ruudukujuliste lappide kasuks.

Põhitootmisega alustades küsisime kangast Facebookis kohalikest kui ka tasuta asjade gruppidest ja tuttavatelt ning sealt oleme me saanud tootmisteks vajalikud puuvillased kangad. Kogumise idee tuli sellest, et hoida kulusid võimalikult madalana ja kasutada ära juba toodetud kangaid. Vaha saame kodukoha lähedalt Taevaskoja mesinikult Ahti Bleivelt ning jojobaõli soetame poest.

Leppisime omavahel kokku, et tootmine toimub kõigi liikmete juuresolekul, sest saime kohe alguses aru kui mahukas see protsess on ning leidsime, et nii saame seda teha võimalikult efektiivselt.

## TOOTMISPROTSESS

Tootmine käib meil järgnevate etappidena:

- kangaste kogumine kohalikult kogukonnalt;
- vaha tarnimine mesinikult ja jojobaõli soetamine;
- kangaste sorteerimine ja pesemine;
- kangaste kokku sobitamine komplektideks;
- riidele meie toote suuruste kandmine, tooted on kolmes mõõdus: 15 x 15 cm, 30 x 30 cm ja 40 x 40 cm;
- väljamõõdetud tükkide lõikamine sakiliste kääridega, et vältida riide hargnemist;
- tootele riidevärvi ja templiga meie logo peale tembeldamine, eesmärgiga muuta meie toode teistest eristuvaks;
- mesilasvaha ja jojobaõli sulatamine vesivannil;
- ahjuplaatide ettevalmistamine kasutades küpsetuspaberit;
- segu kandmine pintsliga riidele;
- ahjus küpsetamine 120 °C juures umbes 1 minut, et vaha imenduks kangasse täielikult;
- kanga kuivama riputamine, et vahakiht tahkuks täielikult;
- toote kvaliteedi kontrollimine, (st vaha peab olema ühtlaselt imendunud ning vahapuru tükikesi ei tohi olla kangal);
- toote pakendamine jõupaberist etiketiga, millele eelnevalt oleme printinud firma logo ning kasutus- ja hooldusjuhendi;
- toote fotode ja tootekaartide loomine ning toote lisamine [veebipoodi](#) ja Facebooki lehele.

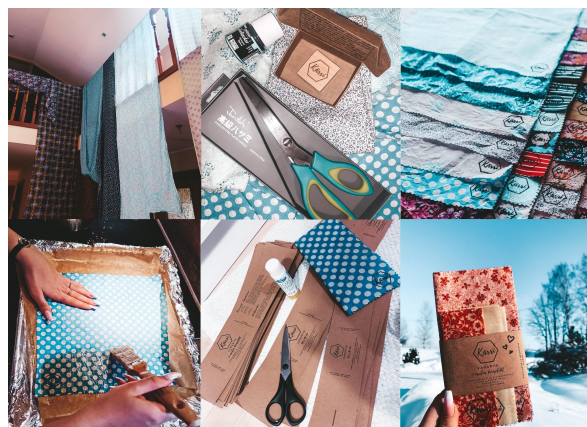


Foto 2. Tootmisprotsess. Foto: A. Vijar

## KÄRRI ERIPÄRA

Kärrid teeb eriliseks just see, et iga komplekt, mis on loodud, on piiratud koguses. Kuna annetatud kangad on väikesed, siis ühest kangast saab toota ainult 4-6 vahariiet, seega kui toode on väljamüüdud, siis pole võimalik enam uuesti toota. Annetatud kangaste kasutamine aitab anda kangale uue elu ning läbi selle vähendada uute kangaste tootmisesse panustamist. Kangaste valimisel jälgime, et kangas oleks puuvillane, uus või uueväärne, visuaalselt puhas ja terve ning lõpuks peseme ka kõik kangad ise läbi.

Meile omapärane on ka toodete julged ja erksad toonid ja tihtipeale ka retrohõngulisus, sest paljud kokku kogutud kangad on pärit eelmise sajandi lõpust. Tagasisidest lähtuvalt oleme loonud ka mahedama värvigammaga komplekte.

Kasutame kohalike Taevaskoja mesilaste vaha, mis annab kangale mõnusa meehõngu. Läbi selle saame ka toetada meie kohaliku mesiniku tööd.

**Põnev teadmine** - meie vanim kangas on pärit aastast 1980. Seda kaunistab Tallinna suveolümpiamängude temaatikaga muster.

## **TURUNDUS**

See aasta, mis on olnud ilmselt kõigile õpilasfirmadele keeruline laatade ära jäämise pärast ja seetõttu oleme suunanud peaaegu kogu müügi ja turunduse just internetti. Proovikiviks oli kindlasti see, et kuidas sa annad läbi sotsiaalmeedia edasi seda soojust ja sõbralikkust, mida on sul võimalik edasi anda laadaboksis enda toodet esitledes. Selle probleemi lahendasime näidates oma sotsiaalmeedia lehtedel, mitte ainult tooteid, vaid ka telgitaguseid tegutsemisi, katsetusi ja õnnestumisi.

### **ESIMENE HUVI**

Inimestes huvi äratasime kohe loomise alguses mitmetes Facebooki gruppides. Esimesed potentsiaalsed kliendid tekkisid siis, kui olime kangaotsingutel ja panime kuulutusi nii kohalikku maakonna gruppi kui ka teistesse tasuta asjade gruppi. Saime kommentaare ja kirju, mis uurisid vahariide olemuse, kasutamise ning soetamise kohta. Sotsiaalmeedias alustasime sellega, et jagasime oma jälgijaskonnaga meie tootmise etappe, näiteks kangaste komplekteerimisest, tembeldamisest aga ka vahatamisest. Nii kui esimesed tooted valmisid, siis lisasime ka postituste alla infot, mis andis vastused juba varasemalt küsitud küsimustele.

### **EDASINE TURUNDUS**

Oleme püüdnud postitada võimalikult tihedalt ning tähtpäevade puhul tegime ka Facebookis ja Instagramis loose, et anda inimestele võimalus võita ainulaadseid, piiratud koguses tooteid. Läbi selle jõudsime paremini klientideni ja tekitasime suurema huvi. Näiteks tegime loosid jõulude ja sõbrapäeva ajal. Emadepäeva eelsel nädalal otsustasime pakkuda klientidele -20% sooduskoodi,

sest vahariide võiks olla ideaalne kink emale, kellele meeldib köögis tegutseda.

### **SOTSIAALMEEDIA MIINUS**

Firma alustamisest saadik on kogu meie turundus käinud läbi [Facebooki](#) ja [Instagrami](#). Nende kanalite kaudu on toimunud ka meie müük, aga kuulates klientide ja teiste firma liikmete tagasisidet, mõistsime, et peale leidma muu lahenduse. Instagramis on küll tore pilte jagada, aga tihtipeale jääb inimesele arusaamatuks, kuidas käib selle lehe kaudu tellimine ning ka meile oli see tohutult aega nõudev, sest pidi iga kliendiga eraldi suhtlema ja kokkuleppeid tegema.

### **VEEBILEHT**

Idee, et veebileht luua tuli meil koolitusel. Varasemalt ei olnud meist keegi kokku puutunud veebilehe ehitamisega ega haldamisega. Koolitusel saime aimu, kuidas Wordpressi abiga luua koduleht. Peale koolituse läbimist tundus protsess lihtne, aga lehe loomiseni jõudes, tuli ette raskusi, mis vajasid ka mõnikord tuttava asjatundja abi.

Pidime mõtlema ka sellele mida veebilehel kajastada, et klient tunneks nagu ta oleks meiega laadaboksis tutvunud. Meie lahenduseks oli soojades toonides ja rohkete piltidega koduleht, kuhu lisasime ka jutu meist ning meie idee sünnist ja teostusest.

Veebilehe tegime avalikuks veebruari teises pooles ning seal on võimalik sooritada oste, lugeda meie kohta, sirvida galeriis pilte ja videoid ning seal kajastasime ka Eesti Õpilasfirmade Laada infot. Kogu protsess võttis aega umbes 4 kuud, sest oli veel palju infot puudu ja nii mõningaid tagasilööke, aga oleme rahul esimese loodud veebilehega ning õppisime selle loomise käigus palju.



## VAHARIIDE KASUTAMINE JA HOOLDAMINE

Vahariide kasutamiseks tuleb seda veidi käte vahel mudida või kortsutada, et see muutuks soojemaks. Seejärel on võimalik vahariie seada ümber anuma või toiduaine. Käte soojusega on võimalik sellele anda soovitud kuju. Vahariie kleepub kergelt iseenda või anuma äärte külge. Vahariidesse on võimalik pakkida kõiki aed- ja köögivilju, juustu ning lihatooteid, kuid vältida tuleks tugevalõhnalisi tooteid, mis võivad kangale lõhna külge jätta. Vahariide võib asetada muretult anumaga koos külmkappi ning hiljem uuesti käte vahel üles soojendada, et uuesti toidu pakendamiseks kasutada.

Peale vahariide kasutamist on seda vajadusel võimalik puhastada leige vee, lapi või paberiga. Kuna vahariie on vetthülgav, siis ei ima see endasse toidu vedelikke, mis muudab puhastamise lihtsaks ning toidujäägid on võimalik hiljem maha pühkida või pesta. Puhastamisel tuleks vältida keemilisi pesuaineid, mis kahjustaksid kangal olevat vahakihti. Lisaks tuleks olla ettevaatlik kuumusega, näiteks tuleks vältida nõudepesumasinas vahariide pesemist ning ahju juures kuivatamist, sest nii võib sulada kangal olev vahakiht ning toode muutuda kasutuskõlbmatuks.

Vahariide kasutamisiga õige hoolduse juures on kuni 12 kuud, kuid see sõltub ka sellest, kui tihti vahariie kasutuses on.

Peale vahariide eluiga on võimalik see komposteerida või hoopis lõigata väiksemateks tükkideks ning kasutada tulehakatuse materjalina. On ka veel võimalus kangale sulatada uus kiht vaha, mis muudaks vahariide uuesti kasutuskõlblikuks. Siit tekkis ka idee hakata pakkuma võimalust soetada lisa

vaha, millega saaks kodustes tingimustes klient ise kangast uuendada.



Foto 3. Erinevad kasutusvõimalused.  
Foto: M. Kirsing.

## MIKS EELISTADA VAHARIIET TOIDUKILELE?

- Toidukile on kasutuskõlblik tavaliselt vaid ühe korra (pole puhastatav/pestav) ning peale seda satub otse prügimäele (pole taastõeldav), kuid Kärri vahariiet on võimalik kasutada 6-12 kuud ning selle eluiga ei lõppe kõigis.

- Toidukile tootmisel kasutatakse erinevaid kemikaale, näiteks PVC, PVDC ja DEHA. Need kemikaalid võivad imenduda kilest toidu sisse ning kahjustada tervist. ([Gibbens, 2019](#)). Samas Kärri vahariide tootmisel on jälgitud, et see oleks võimalikult ohutu tervisele.

- Toidukile lagunemisel looduses tekitavad selle koostises olevad PVC ja PVDC toksilist kemikaali dioksiini. ([Gibbens, 2019](#)). Peale vahariide kasutust on võimalik see komposteerida või põletada, kartmata seda, et see eraldaks erinevaid kemikaale või oleks ohuks loodusele.

- Keskmise majapidamine kasutab tavaliselt kuni 10 rulli toidukilet aastas ([Gibbens, 2019](#)), samas võiks selle asendada vahariidega, mis kestab kuni aasta.

## TEGEVUS

Peale esimeste toodete valmimist alustasime müüki meie sotsiaalse media kanalites. Meie müügitöö ning toode püüdsid pilku ja jõudsid mitmetesse [Facebooki nullkulu gruppidesse](#) ning saime inimestelt mitmeid tellimusi juba paar päeva hiljem. Ustavad on meile olnud ka kohalikud huvilised.

Laadaperiood algas 28. 11.20 Värskas aset leidnud ÕF laadal, mis toimus see aasta olude sunnil ainult riigisiselt. Värskal laadal tõime esmakordselt oma toote otse inimesteni, varem olime seda teinud ainult läbi sotsiaalse media. Sel laadal saime **“Parim väljapanek”** tiitli, sest meie boksikujundus oli toodet täiustav. Tagasein oli minimalistlik, et meie värvilised tooted oleksid silmapaistvamad. Kuna me ei seadnud oma ootusi väga kõrgele, siis inimeste huvi toote vastu üllatas meid.

Detsembri alguses otsustasime anda 10 komplekti müügile Põlva Kaubamaja kodukaupade osakonda, et inimestel oleks võimalik osta neid mugavalt jõuludeks kingituseks. Hiljem saatsime veel müügile viis komplekti, sest inimestel oli meie toote vastu tekkinud suurem huvi.

Järgmine laat meie jaoks oli 5.12.20 Võru Talvefestivalil, toimumiskohaga linna keskväljakul. Saime võimaluse tutvustada oma tooteid Võru inimestele.

Vahetult enne jõule osalesime Põlva Gümnaasiumi jõululaadal ning seal saime võimaluse pakkuda vahariiet kooliperele. Tuttavatele müümine osutus kergemaks, sest nemad olid juba varasemalt kursis meie tootega ning võtsid selle soojalt vastu.

Järgmine laat oli meie jaoks Eesti Õpilaskirgude laat 13.02.21, see toimus esmakordselt virtuaalselt. Pidime põhjalikult läbi mõtlema, kuidas saaksime

oma toodet müüa veebivahendusel. Meie lahenduseks oli ülekanne ühes arvutis, virtuaalne laadaboks teises ja kolmandas äsja selleks ürituseks loodud veebipood, [www.karrivahariie.ee](#). Laadast kujunes välja teistsugune, kuid põnev kogemus. Tuli hakkama saada PayPal'i kasutamise oskusest tingitud tehnilise probleemiga, kuid see sai kiiresti likvideeritud. See eest saime kinnitust, et meie süsteem toimib. Kokkuvõttes osutus laat meie hinnangul edukaks, meid hinnati **EBS-i eripreemiaga**, mille saime oma jätkusuutliku ja tulevikupotentsiaaliga toote eest. Oma müügitöö arendamiseks osalesime õppeaasta alguses Põlvamaa mini- ja õpilaskirgude müügikoolitusel. Novembris osalesime “Veebiturundus ja veebipoe ehitamise” koolitusel, kus hakkasime mõtlema veebipoe loomisele. Jaanuaris pakuti meile võimalust osaleda Erasmus+ projektis GOALS (Soome, Läti, Eesti). Projekti raames oleme teinud tööd oma toote jätkusuutlikumaks muutmise mõtetega, seadnud uusi eesmärgi (töötoad, podcastid). Projekti raames oleme analüüsinud oma toodet ja selle arendamise võimalusi põhjalikult, leidnud täiesti jääkidevaba tootmise viisi (vahariide pallid) mõelnud potentsiaalse tuleviku ning tootmise suurendamise peale.



Foto 4. Eesti Õpilaskirgude laat. Foto: K. Tamm



## TOOTE HINNA KUJUNEMINE

Algselt tundus meile, et omahind tuleb üpris kõrge, aga arvutades tuli ühe komplekti omahinnaks 2,60€. Toote omahind kujuneb kasutatava vaha, jojobaõli, küpsetuspaberi, elektri ja sik-sak käärde hinnast, lisaks turundus kulud (visiitkaardid, domeen), tarvikute transport ja oma töö.

Me müüme oma toodet komplektina (3 vahariiet) ja üksikute vahariide tükkidena. Arvasime, et paslik oleks müüa komplekte veidi soodsama hinnaga kui eraldi üksik tooteid.

Tänu madalale omahinnale saame pakkuda konkurentidega võrreldes soodsamat ja taskukohasemat müügihinda. Enamasti tulebki teiste tootjate omahind kõrgem just sellepärast, et nad on pidanud soetama oma kangad poest.

Vahariide müügihinnad on järgmised:

|                           |     |
|---------------------------|-----|
| komplekt (3 tk)           | 13€ |
| üksik (suur) 40x40 cm     | 7€  |
| üksik (keskmise) 30x30 cm | 5€  |
| üksik (väike) 15x15 cm    | 3€  |

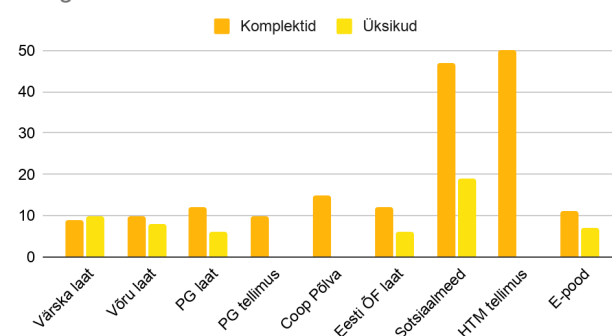
## MÜÜGITÖÖ KOKKUVÕTE

2021. aasta aprilli seisuga oleme müünud 232 toodet, millest komplekte on olnud 176 ning üksikuid vahariideid 56.

Kõik laadad on olnud ühtlaselt edukad. Kõige paremini on müügiga läinud sotsiaalmeedias, kus oleme müünud 47 komplekti. Müügitulemuste tabelist (vt Joonis 1) on näha, et inimesed eelistavad osta komplekte. Alates veebruari teisest poolest oleme kõik tellimused vastu võtnud läbi veebipoe, mis on muutnud

tellimuste jälgimise meie jaoks lihtsamaks ning ostjale kogu tellimisprotsessi kasutajasõbralikumaks. Lisaks oleme saanud suuremaid tellimusi Põlva Gümnaasiumilt ning Haridus- ja Teadusministeeriumilt. Meie toode on jõudnud peaaegu igasse Eesti maakonda, isegi saartele.

Müügitulemused



Joonis 1. Müügitulemused

## Bilanss 28.04.2021 seisuga

| Aktiva       | €              | Passiva        | €              |
|--------------|----------------|----------------|----------------|
| Raha         | 2454.81        | Võlad          | 45.00          |
| Materjal     | 0              | Aktsia-kapital | 45.00          |
| Põhivara     | 0              | Kasum          | 2364.81        |
| <b>Kokku</b> | <b>2454.81</b> | <b>Kokku</b>   | <b>2454.81</b> |

## Kasumiaruanne 28.04.2021

|                         |           |
|-------------------------|-----------|
| <b>Tulud</b>            | 2595.82 € |
| <b>Kulud</b>            | 231.01 €  |
| <b>1.1 Tootmiskulud</b> | 159.40 €  |
| <b>1.2 Turundus</b>     | 35.09 €   |
| <b>1.3 Muud kulud</b>   | 36.52 €   |
| <b>Kasum</b>            | 2364.81 € |

## LIIKMETE KOGEMUSED

**Annette** - “Minu jaoks on olnud kogu õpilasfirma protsess nagu tundmatu ja käänuline tee, kus on olnud pimedaid kurve, aga ka siledaid ja sirgeid lõike. Eredamad hetked on meelde jäänud Eesti Õpilasfirmade laadast ja GOALS-projektist. Eesti Õpilasfirmade laad just sellepärast, et olime juba lootust kaotamas, aga just meie osutusime EBS eriauhinna võitjateks. See oli nii ootamatu kuna rahvast meie laadaboksis ei olnud just kõige rohkem käinud ja pikk päev oli oma töö teinud, aga selle auhinna võit andis meile indu juurde mõelda suuremalt ja vingemalt. Olen pidanud õppima, kuidas täielikult usaldada teisi, sest see on minu jaoks eduka firma saladus. Üksi ei suuda kõigel silma peal hoida, aga kui tiimikaaslastega on eesmärgid samad, siis toimibki firma nii nagu mõeldud ja kokku lepitud. Sain ka netipoe ja veebilehe ehitamise kogemuse võrra rikkamaks ja olen kindel, et see tuleb edasises elus kasuks, sest kogu see protsess nõudis sihikindlust ja kannatust. Mulle on pakkunud rõõmu, et saan tegeleda tootega, mis aitab keskkonnahoiule kaasa, sest see on olnud mulle juba ammu südamelähedane teema ning usun, et Kärri aitab astuda väikese, kuid olulise sammu parema tuleviku poole.”

**Mai** - “Õpilasfirma protsessi kohta võiksin ma öelda, et see on olnud katsumusterohke, kuid samas põnev kogemus. Mulle on sellest kogemusest jäänud meelde klientidega suhtlemine, sest alguses nõudis see minu jaoks mugavustsoonist välja astumist ning oli kõige tundmatum osa firma tegevuse juures. Kõige unustamatuks osaks oli minu jaoks siiski esimeste toodete valmis

saamine. Peale pikka päeva tooteid valmistades oli hea lõpuks hoida valmis toodet käes, mis töötas ja nägi välja isegi parem, kui ma olin oodanud. Kogu protsessist õppisin ma, et tuleb olla valmis võtta vastu erinevaid väljakutseid ja saada üle ette tulnud raskustest, sest nii on võimalik saavutada edu. Lisaks tuleb usaldada ka oma tiimikaaslasti ning üksteist toetada.”

**Samanta** - “Minu jaoks osutus õpilasfirma protsess raskemaks kui oodata oskasin. Sellegipoolest olen õnnelik, et just selle tee valisin. Nende raskuste juures sain aga paljude kogemuste võrra rikkamaks. Pidin alatasa tulema välja enda mugavustsoonist näiteks laadadel toote tutvustamisel ja müümisel või kui klient küsis mõnda keerulist küsimust, millele me polnud otseselt mõelnud ning tuli sellele asjalikult ja kiiresti vastata. See kõik tegi mind tunduvalt julgemaks inimeseks kui varem. Sain kogemusi juurde ka sotsiaalmeedias kauba müümise ja meie enda Facebooki poe avamisega. Ennekõike tuli ka tootmistööd teha, kuigi alguses ma kartsin just seda kõige rohkem, sest minu näputöö oskused ei olnud kõige hiilgavamad. Nüüdseks olen ka selles vallas veidi vilunud. Nende toimingute kõrval tuli ka oma meeskonnaga häid suhteid hoida, mis ei ole niivõrd lihtne kui pealtnäha tundub. Vaatamata mõnedele erimeelsustele oleme siiaamaani head sõbrad. Minu jaoks kõige tähtsam õpitu õpilasfirma protsessist on see, et tuleb päriselt uskuda enda tootesse, olla järjekindel ning isegi kui juhtub ette raskusi, tuleb tasakesi ja terve mõistusega nendest üle saada.”

## FIRMA, KUI TERVIKU KOGEMUSED

Alguses tundus kogu firma loomise ja ülalpidamise protsess väga hirmuäratav, sest me polnud kindel, kas ja kuidas saada oma toode ideaalseks. Peale esimeste toodete valmimist tekkis alles kindlam tunne toote osas, sest siis oli näha, et peale suurt tööd oli ka tulemusi.

Järgmiseks katsumuseks oli toodete müümine, sest COVID-19 võttis meilt ära võimaluse osaleda mitmetel laatadel, kuid just see lõi meile võimaluse mõelda oma veebipoe avamisele.

Vähestel laatadel, mis toimusid, arendasime oma suhtlemis- ja müügitööoskust ning nüüd oleme kindlasti kogenenumad ka selles valdkonnas. Suheldes klientidega tuli ette ka mitte kõige lihtsamaid olukordi, kus küsiti keerulisi küsimusi või suhtuti kehvasti, kuid suutsime alati püsida professionaalsed.

Firma puhul mängib alati suurt rolli koostööoskus ning isegi kui meil oli konflikte või tehnilisi viperusi, siis saime nendest koos üle.

Üldiselt oleme me kõik rahul, et võtsime ette just õpilasfirma teekonna ning suutsime luua firma, mis täitis meie visioone ja missioone. Oleme tänulikud erinevatele võimalustele, mis on meile pakutud õpilasfirmat tehes ning võtame sealt saadud teadmised endaga edaspidiseks eluks kaasa.

## TULEVIKUPLAANID

GOALS-projekti käigus oleme süvitsi mõelnud enda firma laiendamisele ja selle jätkamisega. Jätkaksime juhul, kui suudaksime leida maksimaalselt automatiseeritud tootmistehnikad, sest see

aasta on näidanud, et täiesti käsitsi toote valmistamine on tohutult aja- ja energiakulukas ning meie tuleviku eesmärk on viia ka tootmine võimalikult jätkusuutlikuks. Hetkel on meie tootmisprotsessi suurimaks miinuseks energiakulu, mis tuleneb pidevast ahjukasutusest ja vaha soojendamisest. Tulevikuplaane mõeldes oleme jõudnud ka probleemini, et kui suurendada tootmist, siis kas on meil võimalik püsida sama loodussõbralik kui praeguste algmaterjalidega (vaha ja kangas). Usume, et sellele probleemile ei ole võimatu lahendust leida ja selleks on olemas õiged inimesed, kes oskaks meid suunata ning meile nõu anda. Oleme mõelnud ka tootearenduse poolest vahakihi uuendamise komplektidele, millega saab inimene oma vahariide taaselustada. Teine arenduse idee on olnud tootmisest tekkinud vahariide ribadest tulealustusmaterjali pallikestele, mis viiks meie tootmisprotsessi nullkulule veelgi lähemale.

Suve alguses on meil plaanis ka koostööprojekt "Mis on SINU panus?" ÕF LUFFA-ga. Selle kampaania eesmärk on suunata tähelepanu inimeste tarbimisharjumustele ja teadliku tarbimise tõstmisele ning innustada inimesi jagama oma panust keskkonda läbi sotsiaalmeedia.

## TÄNUSÕNAD

Meie juhendaja: Kaia Tamm

Täname ka oma suurepäraseid toetajaid, kes aitasid meid nii nõu kui ka vajaliku materjaliga:

