

Läänemaa Ühisgümnaasium



Õpilasfirma PlinK

Tegevusaruanne

Johanna Loorens, Luise Tüرنpu, Hanna-Liisa Viitmaa, Rebeka Villakov

Juhendaja: Imbi Raudkivi

Mentor: Erki Kukk

2020-2021

SISUKORD

ÕF PlinKi ülevaade	2
Firma loomine	3
Kangajupist kandjani	3
Müügitöö	5
Kotitäis kogemusi	6
Unistuste tiim	8
Areng	9
Majandustegevuse analüüs	11
Tulevikuplaanid ja tänusõnad	11

FINANTSKOKKUVÕTE

Tulud - 1462,00 €

Kulud - 114,31 €

Kasum - 1347,69 €

MISSIOON

Õpilasfirma PlinKi missiooniks on aidata kaasa keskkonnasõbralikuma maailma loomisele ja vähendada jääkide hulka, luues stiilseid ja organiseeritud õlakotte, mis muudavad nõudlike klientide elu lihtsamaks.

TOODE

Mööblikanga jääkidest taskuterohked organiseeritud õlakotid on valmistatud tugevast mööblikangast, mis muudab kotid vastupidavaks ja vormihoidvaks ning on sobilikud kaasavõtmiseks nii kinno, teatrisse või igapäevaseid sisseoste tehes. Toote sangad on tehtud tavapärasest laiemad, et need suure raskuse all, mida tänu mööblikanga tugevusele kanda saab, soonima ei hakkaks. Kotile

lisavad särtsakust ja omapära pealeõmmeldud dekoratiivsed lisataskud ning iga toode erineb teineteisest.

HINNANG TEGEVUSELE

Meie firma tegevus on käinud üle kivide ja kändude ning erimeelsused pole rasked tulema. Paindlikkus ja oskus kompromissini jõuda on meid aga edasi aidanud ja läbi viinud teekonnast, mida poleks kunagi osanud ette kujutada. Tootmine käib täie hooga ja toote areng on olnud progressiivne. Esialgselt prototüübist, mida nähes nutt kurku tuli, sai toode, millega nüüdseks kanname juba üle kuuekümmet inimeste koormat.

SIHTGRUPP

Keskmise kliendi leidsime, analüüsides meie toodet ostnud inimesi ja sotsiaalmeedia statistikat. Selleks on 35-45-aastane kiire eluviisiga moeteadlik keskmise sissetulekuga pereema, kelle jaoks on oluline keskkonnahoidlikkus, mugavus ning organiseeritus.



ÕF PlinKi toode väljast ja seest

FIRMA LOOMINE

TIIMI LOOMINE

Juba meie tiimi loomine oli omaette katsumus ja teistest firmadest tõenäoliselt üpriski erinev. Nimelt koosneb meie väga lähedane sõpruskond seitsmest neist, kellel kõigil oli suur tahtmine õpilasfirma luua. Seitsmekesi firmat teha oleks olnud aga keeruline ning kedagi kõrvale jätta ei tahtnud. Seega analüüsisime kõigi tugevaid ja nõrku külgi ning omavahelist meeskonnatööd, mille tulemuste põhjal sündisid kaks aktiivset õpilasfirmat, üheks nendest meie.

TOODE VÕI TEENUS?

Kolm meie tiimi liiget tegid põhikoolis laste sünnipäevade korraldamisega tegelevat minifirmat Peopesa ning omasid teenusepakkumise kogemust. Seega tahtsime seekord pakkuda toodet. Võttes arvesse meie oskusi, otsustasime just käsitöö poole kalduda. Mitme ajurünnaku tulemusel leidsime lõpuks paljude erinevate mõtete seast kaks toodet, mis meid kõiki nelja kõnetas ning mille vahel kaaluma jäime. Tuttavate nõu kuulda võttes otsustasime need kombineerida ning algsest arvutikotist ja lihtsast õlakotist sai organiseeritud õlakott koos arvutitaskuga.

PROBLEEMIDE LAHENDAJAD

Firmaga alustades võtsime eesmärgiks tegeleda ületootmise ja selle tagajärjel tekkiva liigse tööstusjäätmete hulga vähendamisega. Seetõttu kasutame oma kottide valmistamiseks kangajääke, mis muidu otsejoones prügimäele

satuksid. Firma tegevuse käigus oleme kasutanud ~180 m² kangajääke, mille tootmiseks kulus ~596 m³ vett.

Teine probleem, mida ise igapäevaselt kogesime ja millele lahendust püüda leidsime, oli organiseerimatus ja suur ajakulu õlakotist asju otsides. Selle probleemi lahendamiseks lisasime tavalistele riidest õlakottidele erinevad sisetaskud.

NIME LOOMINE

Nime valimisega algust teha oli raske, sest mida ikka ühele kotifirmale nimeks panna. Pärast väikest peamurdmist läks guugeldamine lahti ja kõigil olid sünonüümisõnastikud ees ning pakkumisi hakkas tulema nagu kotte laadaeelsel õhtul. Mõtlesime oma tooteomaduste üle, märksõnadeks organiseeritus, tugev materjal ning mugavus. Sünonüümisõnastiku üheks vasteks saime sõna **plink** ning olime koheselt tema kõlast lummatud. Hiljem selgus, et sõna tähendus ei ole otseselt tootele vastav, kuid sellegi poolest oli see lühike ja lööv, täpselt see, mida me otsisime!

KANGAJUIST KANDJANI

TOOTE ARENDUS

Kui algsed mõtted olid olemas, hakkasime esmast prototüüpi looma. Seda nähes saime kõik aru, et arenemisruumi jagub veel küllaga ning nii mõnigi asi vajab ümbertegemist ja täiustamist. Lisades kotile kinnituse, muutes mõõte ja materjali ning kohandades koti ülesehitust, tegime valmis veel kaks

prototüüpi, millest viimase järgi hakkasime tootma juba müügikõlblikke tooteid.

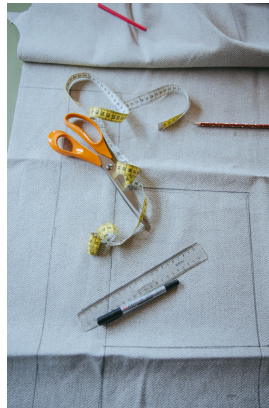
LÄBIMÕELDUD TOODE

Kuna võtsime endale eesmärgiks luua toote, millest me ise puudust tunneme ning mis on loodud nullkulust, siis nõudis koti lõigete tegemine väga põhjalikku läbimõtlemist. Kuidas asetada kotti kõik vajalikud taskud? Kuidas teha lõiked nii, et iga kui viimane kangajääk leiaks kasutust? Üksikasjaliku tootmisprotsessi käigus olemegi saavutanud sellise toote, mis on klientidelt vaid head tagasisidet ja üksikuid näpunäiteid tootearenduseks saanud - sangade pikkuse ning koti kinnituse osas. Kott sisaldab taskuid kõigele vajalikule: telefonile, rahakotile ning kasvõi desovahendile. Lisaks on olemas arvuti- ning ka joogipudelitasku. Kotti saab sulgeda magnetite abil ning erinevalt enamikest teistest sarnastest toodetest oleme õmmelnud ka eraldi kotipõhja. Samuti on kott piisavalt suur ka näiteks poeskäiguks, sest mahutavus on ligikaudu 10 liitrit.

KOOSTÖÖPARTNERID

Kui toote valmistamiseks sobivat kangast otsisime, siis teadsime, et oma ressursisäästlikule mõtteviisile kindlaks jäämiseks ning mõistlikus hinnaklassis püsimiseks ei saa me vajalikku materjali poest osta. Seega kirjutasime meie kodukoha firmadele võimaliku koostöö kohta, et tarneahel jääks võimalikult lühikeseks. Leides Rave Mööblifirma, avastasime, et antud materjal sobib meie kottide valmistamiseks ideaalselt ning nad olid rõõmuga valmis meid

toetama. Keerulise koroonalukorra tõttu on kogu materjalide kättesaamine tunduvalt raskendatud, sest tehasesse on lubatud vaid töötajad. Siiski oleme suutnud kokkuleppele jõuda, et nad sorteerivad meie kirjeldustele vastavad kangad välja ja saame need sobival ajal kätte.



Tööprotsess

HINNAKUJUNDUS

Hinna kujundamisega oli meil alguses raskuseid. Tahtsime, et hind oleks klientide suhtes õiglane ja et me ise saaksime ärateenitud kasumi. Toote tükihinna määramiseks arvutasime välja materjalikulu, milleks saime ~1,1 €, ning arvestasime, et tootmisprotsess toimub meie endi käte läbi ja on ajamahukas. Lisaks vaatasime hoolega sotsiaalmeedias analoogsete toodete ülesehitust: tutvusime materjaliga ja võrdlesime nendevahelisi hindu. Kuna meie toode on justkui tavapärase koti täiustatud versioon, siis julgesime panna teistest samalaadsetest toodetest natuke kõrgema hinna. Nii sai esialgseks tükihinnaks 18 €. Mõne aja pärast sai meile aga selgeks, et toode on üsna nõutud ja meeldib väga paljudele. Seega lubasime endal kasumi suurendamiseks

toote hinda 7 € võrra tõsta. Õnneks sellest meie klientuur ei vähenenud.

MÜÜGITÖÖ

Müügikogemus on meil võrreldes varasemate aastate õpilasfirmadega mõnevõrra erinev. Aasta lõpus avanes võimalus käia mõnel laadal ja sealt saime kätte esmase klientidega näost näkku suhtlemise kogemuse. Kui piirangute tõttu laadad ära jäid, pidime enda toodet hakkama turundama vaid veebi teel, milleks me esialgu valmis ei olnud.

MÜÜGISTRATEEGIA LAADAL

Laadalt saadud müügikogemusi on meil küll vähe, kuid põhitõdesid siiski teame. Suhtlust klientidega suurendab paigutus laadalaua juures. Vestlusesse on palju kergem laskuda, kui mõni firmaliige seisab näiteks toodet tutvustades müügilaua ees. Klientide pilku püüab ka ühtne ning korrektne riietus. Kindlasti on tähtis ostjale selgitada, miks toode talle kasulik on. Tänu osavale müügitööle ning klientide küsimustele oleme me aina enam enda toote kohta juurde õppinud. Enne laadale minekut on tähtis end mentaalselt valmis seada - see tähendab olla puhanud ning avatud rohkeks suhtluseks. Kui oled avasüli valmis klientidega vestlema, siis ei jää see ostjate seas märkamata. Positiivne meelestatus ning julgus on siinkohal märksõnad, mis viivad sihile.

TURUNDUS

Et praegusest keerulisest olukorrast siiski võimalikult edukalt välja tulla, peame

turundusega väga palju vaeva nägema. Selleks kasutame peamiselt sotsiaalmeediaplatforme [Instagram](#), [Facebook](#) ja [TikTok](#).

Instagrami ja Facebooki postitusi oleme teinud juba firma loomisest alates ning oleme tänu sellele võrdlemisi korraliku klientuuri saavutanud. Samas aga arvame, et oleksime nendes keskkondades saanud reklaamiga tunduvalt rohkem vaeva näha, näiteks tihedamini postitades, ja tänu sellele rohkem inimesi keskkonnahoidlikkusest informeerida ning suuremat kasumit teenida.

Pikalt keerles peas ka mõte end TikTokis reklaamida, kuid millegipärast jäi see alati kas aja või mõtete puudumise tõttu tegemata. Veidi aega tagasi võtsime end aga kokku ja postitasime oma esimese video. Kui avastasime, et vaid mõne tunniga on meie video kogunud üle tuhande meeldimise ning tellimuste arv hakkas peale postitamist jõudsalt kasvama, siis tõusis ka motivatsioon TikTok'i videotega edasi tegelemiseks.

Lisaks nendele platvormidele oleme oma tooted üles laadinud ka Yaga keskkonda.

VEEBIMÜÜK

Veebimüük on tihedalt seotud turundamisega, mida läbi interneti teha tuleb. Mida rohkem reklaami, seda tõhusam müük!

Selleks, et toode internetis maha müüa, tuleb kasutusele võtta hea kirjaoskus ja aktiivne sotsiaalmeedias postitamine. Silma jäämiseks oleme kasutanud varianti, kus paneme firma lehele üles järjekordse valminud koti ja läheme jagame seda ka isiklikel kontodel, sest nagu meile koolitustelt meelde on jäänud, siis inimene peab ühte asja nägema vähemalt kolm korda, et see ta tähelepanu köidaks.

Tänapäeval on üks efektiivseim müügimeetod meiliturundus, mida ka meie oleme aktiivselt praktiseerinud. Tänu sellele saame klientidega kiirelt ja lihtsalt suhelda, tekitada neis usaldust ning jõuda kergesti toote ja transpordi osas kokkulepetele. Enamike klientidega suhtleme just läbi meili ning see toimib meie puhul väga hästi.

KOTITÄIS KOGEMUSI

PROBLEEMID

Algselt oli meil plaanis teha ka õlakottide juurde kuuluvaid pisitarbekotte, kuid siiani ei ole suutnud me perfektseid lõikeid ja ülesehitust välja disainida. Sellega on meie suuremad probleemid ka piirdunud.

Muud tegevuskäiku mõjutavad raskused on olnud pisemad ja tekkisid juba päris alguses, kui tootmisega alustasime. Nimelt oli meil väikeseid möödarääkimisi tooraine suhtes. Plaanisime alguses kangaid kottide valmistamiseks saada Oru Õmblusest, kuid avastasime peagi, et antud materjal ei ole meile sobilik. Sellele probleemile leidsime aga üsna kiiresti lahenduse, kui võtsime ühendust Haapsalus tegutseva mööblifirmaga Rave Mööbel ning selgus, et nad on suurima heameelega nõus meile oma ülejääke andma.

Nagu ka kõiki teisi praegusel ajal tegutsevaid ettevõtteid, siis on ka meid üsna tugevalt mõjutanud ülemaailmne koroonakriis. Kuna meie toode on selline, mida paljud inimesed enne ostmist oma silmaga näha ja katsuda tahavad ning päris põrsast kotis osta ei soovi, siis laatade ärajäämine meile kasu toonud ei ole. Lisaks oleme oma isiksustelt üsna sotsiaalsed, ning neil mõnel laadal, kus meil

enne jõule osaleda õnnestus, veendusime, et märkimisväärne kasum tuleb just tänu meie heale inimestega suhtlemise oskusele. Seetõttu oleme pidanud tunduvalt rohkem vaeva nägema sotsiaalmeedia kaudu turundamisega, kuid päris laatasid ja inimestega kontaktiloomist see siiski ei asenda.

Mõned pisikesed probleemid, näiteks transport, tootmistarvikute kättesaamine ja motivatsiooni puudumine, on muidugi firma tegutsemise loomulik osa, kuid need kõik oleme me õnneks üsna kerge vaevaga ületada suutnud. Väikestest probleemidest rääkides meenub üks nüüd naerma ajav, kuid tol hetkel musedrust tekitanud moment, kui osalesime kahepäevasel Haapsalu Kaubamaja laadal. Nimelt ei osanud me arvestada, kui palju kotte esimesel päeval maha müüa suudame, ning seetõttu ei olnud meie varud just üleliia suured. Pika päeva õhtuks oli selge, et tolle hetke seisuga järgmisel päeval meil midagi müüa poleks olnud, kuid osalemistasu kahe päeva eest oli juba makstud ning oleks olnud väga rumal seda raisku lasta. Seega hakkasime õhtul koju jõudes järgmiseks päevaks uusi kotte tootma.

Sellega meie katsumused aga ei lõppenud. Kui kell oli umbes kolm öösel, siis läks meie sel hetkel ainsana töötaval õmblusmasinal nõel katki. Uut ei olnud aga kuskilt võtta ning mõtlesime, et ju siis ongi aeg magama minna. Tegelikult tuli kokkuvõttes kogu olukord meile hoopis kasuks, sest tänu kiirele tegutsemisele saime hommikuks uue nõela ja tuli mõte hoopis laadal kohapeal õmblema hakata. Olime justkui elav reklaam, keda nähes inimesed seisma jäid ja ligi astusid. Teadupärast mõjub kellegi raske ning aeganõudva töö nägemine inimestele

psühholoogiliselt ning seeläbi suurenes tol päeval meie klientuur.

ÕNNESTUMISED

Üldiselt oleme kogu õpilasfirma projektiga väga rahul. Oleme saanud ennast paljudes erinevates olukordades, näiteks teistele koolitust andes, proovile panna ning neist kõigist ka midagi õppinud. Üheks suurimaks õnnestumiseks peame Eesti Õpilasfirmade laadalt saadud müügipreemiat, mille nimel küll palju vaeva nägime, kuid mis ikkagi suure üllatuse valmistas. Kindlasti oleme väga õnnelikud ja tänulikud ka võimaluse üle osaleda “Eesti parim õpilasfirma 2021” võistlusel, sest õpilasfirmasid on meie koolis lausa 14 ning olla nende kolme seas, kes kooli esindada saavad, on meile väga suureks tunnustuseks.

Meist on ka lühidalt räägitud kohalikus ajalehes, Lääne Elu paberikandjal, kus oli meid välja toodud kui kõige suurema käibega õpilasfirma [kohalikul laadal](#).

Meid on kajastatud mitmel korral [kooli kodulehel](#) ning väikest artiklit sai lugeda [Siniblogist](#).

VÕIMALUSED JA KOOSTÖÖ

Firma tegevuse käigus oleme saanud erinevaid klientuuri suurendavaid koostööpakkumisi.

Detsembri lõpus saime kirja Haapsalu Kaubamajalt Coop, meil oli võimalus oma toode sinna müüki panna. See nägi ette seda, et me oleksime pidanud valmis tegema vastavalt Coopi soovile kindla hulga tooteid, et need korraga poeletile saada. Hoolimata heast võimalusest, pidime siiski pakkumise tagasi

lukkama, sest meie toote omapära on just see, et disainime iga koti vastavalt kliendi soovidele ja vajadustele. Lisaks soovisid nad müügitulust üsna suurt osa, mis poleks meile majanduslikult piisavalt tulu toonud.

Teise võimaluse saime osaliselt läbi tutvuste. Nimelt pakkus meile kohalik ja väga populaarne kohvik Dietrich, et nad võtavad hea meelega meie toote enda juurde müüki. Meie kahjuks läks aga üsna kohe pärast pakkumise esitamist kogu riik taas lukku ja kõik kohvikud jäid suletuks. Siiski loodame, et kui piirangud lõppevad, on pakkumine veel jõus.

Kõige hiljutisem pakkumine oli Lääneranna noorte volikogult, millega seoses nad soovisid, et me neid sponsoreeriksime. Vastutasuks olid nad valmis meile tegema reklaami. Nimelt korraldavad nad Prügimaratoni ning auhinnaks tublimatele on soov pakkuda just meie kotte. Kuna meie firma eesmärgiks on aidata kaasa jäägi- ning prügivaba maailma tekkimisele, siis olime suurima heameelega nõus kampa lööma.

KOOLITUSED

Firma loomisega kaasneb ka võimalus osaleda paljudel erinevatel teemakohastel koolitustel. Nii oleme ka meie võimalustest kinni haaranud ning end harimas käinud, seda nii individuaalselt kui ka kollektiivselt.

Käidud koolitused:

- Haapsalu Kutsehariduskeskuses noorte inspiratsioonipäev 06.10
- Youth Empowered ideelabor “Uus reaalsus” 08.10

- EBS õpilasfirma liikmete koolitus 30.10
- E-poe loomine ja veebiturundus 26.11
- Müügikoolitus 27.11
- Negavatt, “Kuidas kujundada läbinisti jätkusuutlik toode?” 21.01
- Junior Achievement Eesti, “Soovitusi ja müüginippe eriolukorras õpilasfirmaga ellu jäämiseks” 30.03

Käesolev koroonaaeg on kõikidele õpilasfirmadele keeruline ja uus, seega tehti Junior Achivementi poolt hädavajalik seminar/koolitus “Soovitusi ja müüginippe eriolukorras õpilasfirmaga ellu jäämiseks”, kus oli meil au enda teadmisi ja nippe teiste õpilasfirmadega jagada. Rääkisime koos kahe teise õpilasfirmaga oma kogemustest, firma toimimisest ja meeskonnatööst.

UNISTUSTE TIIM

LIIKMETE KIRJELDUS

Kuna oleme sõbrad juba üle kümne aasta ja tunneme üksteist väga hästi, siis sujub meie koostöö üsna veatult. Teadsime, et töötame kõige paremini just tiimina, mitte eraldi isiksustena. Siiski panime aasta alguses paika kindlad positsioonid, millega igaüks meist põhjalikumalt tegeleb.

JOHANNA LOORENS - Johanna on paberite järgi meie firma **tootmisjuht**. Pealtnäha tagasihoidlik neiu suudab firma koosolekul oma arvamuse selgeks teha ja ka maksmata panna. Enesekriitilisusest hoolimata on Johanna käe läbi valminud kvaliteetsed ja ilusad tooted, millest ükski pole müümata

jäänud. Tegevuse käigus on aga selgunud, et hoolimata nobedatest näppudest tuleb tal veelgi paremini välja toote turundamine. Tänu tema moeteadlikule silmale saavad meie postitused alati organiseeritud ja silmapaistvad.

LUISE TÜRNPÜ - Luise on meie firma **turundusjuht**, kuid tänu varasemale õmblemiskogemusele kontrollib ta suurel määral õmblustööd ja toote kvaliteeti ning motiveerib kaaslasi rohkem tegutsema, samal ajal mõõdulint kaelas. Luise on kindlakäeline ja täpne ning tema perfektsionism lööb õmblemisel just eriti hästi välja. Lisaks õmblemisele on Luise alati nõus olema modell firma reklaamimiseks tehtavates videotes ja paneb oma näitlemisoskuse hea meelega proovile.

HANNA-LIISA VIITMAA - Hanna-Liisa on meie firma **finantsjuht**. Tema ootamatult vali hingetõmme, mida mõnikord pearaamatut täites kuulda võib, paneb aeg-ajalt meid kõiki hinge kinni hoidma. Ebakindlusest hoolimata on ta täpne ja visa ning tänu tema järjekindlale tegutsemisele ei ole firma kassast puudu ega üle mitte ükski sent. Paljude asjade suhtes on tal teistest veidi erinev arvamus, kuid ta suudab selle alati mõjukate argumentidega ära põhjendada ja nii mõnigi kord ka teised enda arvamusega nõustuma panna. Hanna-Liisa sãrasilmsus ja positiivne ellusuhtumine hoiab alati ka teiste tiimiliikmete tuju üleväl.

REBEKA VILLAKOV - Rebeka on meie firma **tegevjuht**. Tänu Rebekale on kõik asjad alati korralikult ja õigeaegselt tehtud. Tema juhioskuste tõttu püsib kogu meeskond alati

motiveeritud ja graafikus. Otsuste langetamisel oskab ta väga hästi kuulata ja analüüsida teiste argumente ning selle põhjal langetada lõpliku otsuse kõigi mõtteid arvesse võttes. Rebeka soovimatus alla anda hoiab tiimi alati tegevuses ja uutele väljakutsetele avatuna. Tema huumorisoon teeb iga koosistumise, olenemata olukorra tõsidusest, helgemaks.



Meie tiim

ARENG

Õpilasfirma tegemise jooksul oleme kindlasti õppinud ajaplaneerimist. Kuna oleme kõik ka muidu väga aktiivsed ja tahame igas alustatud asjas alati oma parima anda, siis on just aeg meie kõige kallim vara. Kui lisada kõigile meie teistele tegemistele veel õpilasfirma, mille peale samuti ääretult palju aega kulub, siis ei tulnud kehv ajaplaneerimisoskus kõne allagi. Esimesed vitsad saime sellel alal juba kohe õpilasfirma alguses, kui avastasime, et ühe koti valmistamiseks kulub 4-5 tundi ning esimesed laadad juba ukse taga ootasid. Sellist

aega ei olnud meil aga kuskilt võtta ja tuli hakata tegevusi ajaliselt rohkem läbi mõtlema. Peale ajaplaneerimise oleme kõik ka isiksustelt arenenud - suudame negatiivset tagasisidet aktsepteerida ning ka kaaslastepoolne kriitika ei riiva meie tundeid, vaid võtame seda kui ruumi, kuhu suunas areneda.

Johanna - *Koti õmblemine oli minu jaoks midagi täiesti uut ning mäletan, kuidas sügisel selle esmakordne tegemine mind hirmutas. Alguses õmblesin ma ühte kotti ligikaudu neli tundi, aga tänaseks päevaks saan juba kahe ja poole tunniga hakkama. Esialgu ma arvasin, et minu panus firmasse piirdubki ainult kottide õmblemisega. Töö käigus selgus, et see päris nii ei ole. Kui on vaja, teen kõike: lõikan, filmin, toon poest materjale jne.*

Ajaplaneerimisega olen õnneks alati hästi hakkama saanud, kuid selline suur kohustus nagu õpilasfirma andis omapoolse panuse. Tänu sellele tunnen, et olen ajaplaneerimises veelgi osavam, sest firma alguspäevil sai nii mõnigi kott valmis alles väga varajastel hommikutundidel.

Mulle on alati meeldinud, kui minu arvamus kõigile sobib, kuid firmat tehes õppisin tegema kompromisse.

Esialgu tundus, et turundamine on firma juures üks lihtsamaid ülesandeid, kuid nüüdseks võin vastupidist väita. Olen õppinud, et reklaami puhul on väga oluline õige keskkond, õige aeg, tabav sisu ning meeldejääv pilt. Lisaks julgen ma nüüd võõraste inimestega rohkem suhelda, nii kirja teel kui ka otse.

Hanna-Liisa - *Firmaga alustades oli kõigi ühine otsus, et meist neljast tulen numbrite ja*

arvutustega kõige paremini toime just mina. Seetõttu sain ma ka endale finantsjuhi rolli. Alguses olin ma tõsimeeli arvamusel, et finantsjuhi ülesandeks ongi kõigest numbrite kirja panemine ja arvutamine, kuid selle seitsme kuu jooksul olen õppinud, et tegelikult tuleb ka vahet teha erinevatel finantsmõistetel, täita mitmeid tabeleid ning üldse rahaasjadest kõike teada.

Ma ei arva, et olen sellel teemal nüüd eriline ekspert, kuid tean kindlasti tunduvalt rohkem kui õppeaasta alguses.

Lisaks finantsalastele teadmistele olen õppinud ka ennast paremini tundma. Läbi õpilasfirma olen saanud veel rohkem kinnitust, et töötan paremini tiimiga kui üksi. Mõistsin, et tegelikult suudan end igas olukorras kokku võtta ja vajaliku ära teha. Samuti ei saa üle ega ümber tublisti arenenud ajaplaneerimise oskusest, mida kiire elutempo tõttu väga hästi kasutama olen õppinud.

Kui aga rääkida meie toote valmistamisel saadud käelistest oskustest, siis võin kindlameelselt väita, et olen ka selles vallas arenenud, sest eriline nobenäpp ei ole ma kunagi olnud ning sirgelt mööda joont lõikamine on alati suurt raskust valmistanud. Firma tegemise jooksul olen aga nii palju kotte välja lõiganud, et suudan juba peaaegu ette joonistamata üsna sirgelt lõigata. Samuti olen mõned korrad isegi varem suurt hirmu tekitanud õmblusmasina taha sattunud.

Rebeka - Koolis grupitöid tehes olen alati juhtiva rolli võtnud. Minu jaoks on ääretult tähtis, et töö oleks tehtud korrektselt ning põhjalikult. Seega arvasime kollektiivselt, et just minust võiks saada firmajuht. Sellega kaasneb vastutus hoida pilk peal töö, et see

kenasti sujuks ja kõik oleks esitatud õigeaegselt ning tuleb jälgida, kas firmakaaslastel jagub motivatsiooni. Alustades tundus see kõik veidi hirmutav, kuid firmat edasi tehes mõistsin, et kui kõigel silm peal hoida, siis pole põhjust selle peale närvirakke kulutada. Liikudes edasi kaaslaste motiveerimisele - isiksuselt olen ma küll väga sotsiaalne, kuid teiste motiveerimine pole olnud just minu leivanumber. Nüüd aga oli paslik see oskus selgeks õppida. Esimeste laatade eelsel ajal nägin, kuidas töö ei liikunud edasi. Oli selle põhjuseks siis motivatsioonipuudus, väsimus või tühipaljas laiskus. Nähes säärast olukorda, mõistsin, et nüüd on tarvis minul midagi ette võtta, kuid mul polnud õrna aimugi kuidas. Tegevuse käigus selgus jällegi, et hirmul on suured silmad, tarvis on vaid tiimikaaslastega suhelda ning tööga kusagilt peale hakata. Ära pean mainima ka selle, et minu käsitööoskused ei olnud kiita, kääridega sirgelt lõikamine on osutunud tõsiseks probleemiks. Kuid nüüd on minu osaliseks tööks lõigete tegemine ja võin väita, et olen selles tohutult arenenud.

Luise - Olen firma tegevuse käigus nii mõndagi õppinud. Kuna olen väga tugevate liidriomadustega ja otsekohene, siis on mul alati olnud lihtne oma tahtmist mööda tegutseda. Nüüd aga olen pidanud arvestama ka tiimikaaslaste arvamusega ning olen õppinud teisi kuulama, et töö sujuks ja et käiku läheksid vaid parimad mõtted.

Käsitööoskuste koha pealt oli mul juba varem kogemustepagas olemas, kuid nüüd olen õppinud ka oma matemaatilisi teadmiseid õmblemise juures kasutama. Et hoida kulutused minimaalsed, tuli kasuks oskus

täpselt arvutada, kui palju mahub ühele kangajupile koti lõikeid nii, et riie maksimaalselt ära kasutada. Lisaks on mu õmblused muutunud sirgemaks ning õmblemisele kuluv aeg vähenenud, sest nüüdseks oskan paremini oma tegevust planeerida.

Minu jaoks aga kõige olulisem asi, mida õppisin, on kriitika talumine ja selle positiivne ärakasutamine. Firma alguses heidutas mind juba ainuüksi selline kommentaar, kui keegi küsis üleolevalt: "Kas te teetegi kõigest kotte? See on ju nii ebaoriginaalne ja igav!" Kuid nüüd, kus oleme ise oma tegevusega rahul, on lihtne võtta igasugust tagasisidet heana. Me saame seda vaid enda kasuks pöörata ja oma toodet täiustada.

MAJANDUSTEGEVUSE ANALÜÜS

Firmat alustades ei osanud me aimata, kui palju raha kulub meil toorainet toote valmistamiseks. Seetõttu ostime neljakesi 10 € väärtuses aktsiaid, saades 40 € suuruse algkapitali. Tööprotsessi käigus selgus, et põhiline tooraine ehk mööblikangas meile kulutusi ei too. Seega, enne esimese tulu saamist, kulus meil 10 € registreerimisteks.

Põhivara firma ei oma, tööprotsessiks vajalikud esemed, näiteks õmblusmasinad, on meie enda omand ning nende kasutamise eest tasu maksuma ei pea. Käibevaraks on meil kangajäägid, sisevooder ning nõelad-niidid. Nende maksumus firma toimetamise vältel on olnud 72,85 €. Kasumimarginaal on 92%.

BILANSS 28.04.2021 seisuga

Aktiva	€	Passiva	€
Raha	1387,69	Võlad	0,00
Materjal ja varud	0,00	Aktsia-kapital	40,00
Põhivara	0,00	Kasum	1347,69
Kokku	1387,69	Kokku	1387,69

KASUMIARUANNE 09.10.2020-28.04.2021

Tulud (€)	1462,00
Tootmiskulud (€)	72,85
Muud kulud (€)	41,46
Kulud kokku (€)	114,31
Kasum (€)	1347,69

TULEVIKUPLAANID JA TÄNUSÕNAD

Soovime kindlasti jätkata tegutsemist augusti lõpuni ning suvekuudel tegeleda ka tootearendusega - valmis teha pisitarbekotid, mida plaanisime juba firmat alustades ning mis moodustaksid olemasoleva kotiga ühtse komplekti. Plaanime osa võtta võimalikult paljudest laatadest ja laiendada klientuuri Eestist väljapoole, millega oleme juba ka algust teinud, sest esimene tellimus Hollandisse on olemas.

Täname: Meie peresid, Imbi Raudkivi, Erki Kukke, Ann Buhti, Silva Sihti ja kõiki meie jälgijad.