

**Tallinna Kuristiku Gümnaasium**



**Minifirma Clever tegevusaruanne**

Kristiina Smirnov  
Levija Pikulik  
Vera Mai Altmäe

Juhendaja: Maarja Kikas

Tallinn 2022/2023

## SISUKORD

|                                       |    |
|---------------------------------------|----|
| Kuidas me alustasime?.....            | 3  |
| Mida me teeme?.....                   | 3  |
| Kuidas me teeme?.....                 | 6  |
| Kellele me teeme?.....                | 6  |
| Kuidas me müüme?.....                 | 7  |
| Kuidas saame rahaliselt hakkama?..... | 8  |
| Mida me õppisime?.....                | 9  |
| Mis oli kõige pingelisem hetk?.....   | 10 |
| Mida keegi arvab?.....                | 10 |
| Täname kogemuse eest!.....            | 11 |

### MF Clever missioon

MF Clever soovib pakkuda **uudset võimalust kuusepuu ehtimiseks ning uusi maitseid ja vaheldust maiustustemaailmas.**

### Mida?

Meie kõige vahvam toode on kindlasti **innovaatilised kuuseküpsised**, millega saab ehtida kuuske ja mille saab pärast ära süüa. Kuuseküpsiseid on 3 sorti: piparkoogitaigast "Päkapiku kuuseküpsised"; muretaigast "Lumi" ja assortii "Öö ja päev".

Lisaks valmistame imemaitsevaid ja pillkupüüdvaid glasuuriga "Teeküpsiseid". Sõbrapäevaks tegime spetsiaalsed küpsised "Sõbralikkus" ja "Magusad suhted".

Kokku on meil **6 sorti** erinevaid küpsiseid. **Šokolaade on 3 erinevat:** - väike piimašokolaad, väike piimašokolaad suhkrupärlitega ja suur sõbrapäeva valge šokolaad "Tingimusteta armastus".

### Kellele?

Kliente oli meil palju, kuid mitte kõik maailma inimesed ei saa olla meie kliendiks! Meie teeme maiustusi **inimestele, kes armastavad šokolaadi, piparkooke ja küpsiseid** ning nendele, kes otsivad kogu aeg midagi uut.

### Kuidas?

#### Alustasime retseptidest ja katsetamisest.

Valisime välja kõige sobivamad küpsiste ja šokolaadide maitSED, tekstuuri, kuju ja suuruse. Küpsistega läks täitsa lihtsalt, aga šokolaadi valmistamisega raskelt. Selgus, et kvaliteetse šokolaadi tegemine nullist nõuab väga suurt vilumust ja täpset tegevust. Algajatena elasime üle **suured katsumused**. Siiski lõpuks **saime šokolaadi valmistamise selgeks**.

Kuna šokolaadi tegu oli nii raske, siis tekkis mõte teha kõrvale küpsiseid. Aga mitte niisama küpsiseid, vaid erilisi - **innovaatilisi kuuseküpsiseid**. Suureks rõõmuks tulid need välja väga dekoratiivsed, maitavad ja ainulaadsed. Nägime, et **innovatsiooni saab teha igal pool** ja see ei pea olema tehniliselt keerukas. Kuuseküpsistele lisandusid pärast jõule **uued sordid**. Katsetused tegime koduköögis. Müügiks tegime tooted profiköögis, kus oli lihtsam ka järgida hügieenireegleid. Valmistasime ja pakendasime kõike koos, aga vahetasime aeg-ajalt rolle. Tagasi vaadates tundub, et **vaatamata raskustele oleme ellu jäänud. Praegu on isegi soov teha tulevikus õpilasfirma**, kus saame arvestada neid õppetunde, mida oleme juba kogenud.

### Tulemus

Müüsimine peamiselt laatadel, saime väiksemaid tellimusi ja ühe suurtellimuse. Reklaami tegime sotsiaalmeedias, plakatitega ja soovitajate abil.

**Rahaliselt** on MF Clever tegevuse tulemus niisugune:

Tulud 479.19 eurot

Kulud 139.00 eurot

Kasum 340.19 eurot

## Kuidas me alustasime?

Kõik algas soovist teha loovtööks minifirma. Rääkisime õpetajatega ja hakkasimegi kolmekesi tegutsema. Meie minifirmas on **kolm 8. klassi õpilast**: Levija Pikulik, Vera Mai Altmäe ja Kristiina Smirnov. Suures äris võib sellest olla natuke vähe, aga meie väikesele firmale sellest täitsa piisas. Kuna oleme kohusetundlikud ja töökad, siis said kõik tööd tehtud.

Kõigepealt kuulasime ära juhendaja ja saime teada, mida üks minifirma üldse tähendab. Siis **tegime asutamiskoosoleku**. Koosolekul arutasime äriideed, mõtlesime välja minifirma nime ja jagasime valdkonnad. Kirjutasime ka asutamiskoosoleku otsuse ja põhikirja.

Üks äriidee oli meil tegelikult olemas juba enne koosolekut. Käsitööšokolaad. Seda hakkasimegi alguses tegema. Hiljem tulid juurde erinevate küpsiste mõtted.

Minifirma nime valimine läks üsna kiiresti. Variante oli kaks: Sibylle ja Clever. Sibylle oli meie ühine nali. Samas me teeme oma tooteid ikkagi teistele, mitte endale. Ja kuna Sibylle teistele midagi ei tähendanud, siis selle jätsime kõrvale. Nii sai firma nimeks **MF Clever**. See kõlab ilusti ja sellel on mitmekordne sisuline tähendus: vene keeles tähendab *clever* ristikeha, mis omakorda on õnnesümbol, inglise keeles tähendab *clever* tarkust. **Registreerisime** oma minifirma ka Junior Achievement registris ja **saime tegevusloa**.

Tööülesanded jagasime nii, et Kristiina on firma direktor ja peamine turundaja. Levija on tootmisjuht ja vastutab toodete valmistamise ja tootmise koordineerimise eest. Tema töötab välja meie maiustuste retseptid, mille järgi valmistada tooted. Vera Mai on finantsjuht. Ta hoiab meie rahaasjadel silma peal, peab meie kassaraamatut ja säilitab dokumendid.

Sealt edasi tegime [Instagrammi](#) konto ja hakkasime aktiivselt tootmist proovima.

Minifirma loomise **eesmärgiks** oli ka soov saada oma esimene **äri- ja koostöö kogemus** ning teenida **natuke lisaraha**.

## Mida me teeme?

Lühidalt - me teeme **käsitööküpsiseid** (kokku 6 sorti) ja **käsitööšokolaade** (kokku 3 sorti).

Katsetusi ja tootearendust tegime peamiselt Levija koduköögis. Aga tootsime profiköögis, kuna saime võimaluse kasutada tuttava kondiitri töökoda. Seal valmistasime ja pakkisime küpsised ja šokolaadid kohe pärast jahtumist ka ära. **Tegime kõike koos**. Aeg-ajalt vahetasime rolle. Nii saime kõik küpsetada ja pakkida. Pakendite kujundust arutasime koos. Lõplikult disainisid need Kristiina ja Vera Mai. Pakenditele on kirjutatud tootenimi, koostisained, säilivusaeg, MF Clever kontaktid ja mõni hea soov kliendile!

### ● Alguses oli šokolaad...

**Käsitööšokolaad oli meie kõige esimene tooteidee**. Täpsemalt väikesed šokolaadid, mis mahuksid pأكapiku sussi sisse ja oleks väikeseks üllatuseks.

Šokolaade tahtsime teha päris nullist, st toorainetest, mitte šokolaadimassist, mida saab poest osta ja üles sulatada. Otsisime internetist õpetusi ja retsepte. Arutasime, mis maitset ja millised šokolaadid meile meeldivad. Küsisime ka tuttavate arvamust. Siis kirjutas Levija mõned retseptid kokku. Proovisime neid ja valisime sobivad välja.

Meie sortimendis on väike piimašokolaad, väike suhkrupärlitega piimašokolaad ja alates sõbrapäevast suur valge suhkrupärlitega šokolaad.

Šokolaadi valmistamine on aeganõudev ja väga täpne töö, milles tuleb hoolega jälgida hügieeninõudeid. Lisaks on see huvitav töö. Kõik lõhnab meeldivalt ja suu saab magusaks. Katsetamise ajal pidime ju ise kogu aeg maitsuma. Hiljem tootmise ajal jäi ka midagi üle või kausi põhja. Selle saime siis ära süüa.

Tundub tore, aga kahjuks tekkis šokolaadi valmistamisel suuri probleeme. Šokolaadi maitsega saime lihtsalt hakkama. Mängisime retseptidega ja proovisime, kuni maitse sobis.

Hirmus asi oli aga see, et šokolaadi tahkumise ajal tekkis sellele peale valge kiht. Meil polnud aimugi, mille pärast see võib tulla. Saime aru, et vajame spetsialistide abi. Küsisime nõu tuttavalt kondiitrit ja käsitöökompvekkide meistrit Anneli Viik.

Kondiiter ütles, et šokolaadi valmistamisel peab jälgima väga täpseid temperatuure. Seda nimetatakse tempereerimiseks. Valge kiht on kakaovõi. See tekib vale tempereerimise pärast. Šokolaad ei tohi tahkuda külmkapis, kus just ta meil tahkuski. Anneli Viik ütles, et ta ei oska meie šokolaadile täpset “diagnoosi” panna, aga arvas samuti, et **probleem võib olla tempereerimises või niiskuses**. Sest ka natuke niiskust võib rikkuda kogu šokolaadimassi.

Nüüd olime targemad ja hakkasime uuesti katsetama. Vahel läks hästi ja siis tekkis äkki jälle “jahu” šokolaadi pinnale. Olime sellest päris õnnetud, aga ei tahtnud jätta šokolaadi valmistamist täiesti ära. Hea oli, et jätkasime, sest nüüd tuleb see meil juba täitsa hästi välja. Kuna šokolaaditegu on väga ajamahukas, siis otsustasime, et teeme seda **väiksemas mahus**.

### ● Kuuseküpsised jõuludeks

Kogesime, et šokolaad on väga pirtsakas toode. Selle valmistamisega läheb palju aega ja vormid on kallid. Nii **otsustasime teha uue toote** - käsitööküpsised. Neid on mitu korda lihtsam ja odavam valmistada. Nende tegemisega polnud meil üldse probleeme. Prooviküpsised tulid maitsvad. Aga need olid tavalised küpsised, milliseid on kõik poed täis.

🌲 Õnneks olid jõulud. Ja nii tuli meil äge mõte - teeme kuuseküpsiseid! Selliseid piparkooke, mida saab kuuse külge riputada. Kuuseküpsiseid tegime nii oma retseptiga taagnast kui ka poetaagnast. Ja siin olid ka inimestel erinevad arvamused. Mõnele meeldis üks, teisele teine. Algul tegime ainult **piparkooke**. Klientide soovil tulid juurde **muretaagnast kuuseküpsised**. Selgus nimelt, et mitte kõik inimesed ei armasta piparkooke! Heledast muretaagnast küpsised paistsid kuuse peal ka hästi silma.



Tootevalik. Foto: L. Pikulik, K. Smirnov.

Lõpuks oli meie **valikus kolme sorti kuuseküpsiseid**:

- „**Päkapiku kuuseküpsis**“ – valmistatud piparkoogitaignast, pakis 4 piparkooki.
- „**Lumi**“ – muretaignast kuuseehted, pakis 4 küpsist.
- Ning „**Öö ja päev**“ – see on assortii kahest eelnevast, pakis 2 piparkooki ja kaks küpsist.

Pakis olid ka paelad. Nii saab ostja kuuseküpsised mugavalt kuusele riputada. **Paki hind 5€.**

Tundub, et kuuseküpsised olid jõuluajal hea mõte, sest müük läks hästi. Võib-olla sellepärast, et **innovaatilised kuuseküpsised annavad jõuludele täiesti uue nüansi**:

- Need kaunistavad jõulupuud täiesti uuel moel.
- Neid on lõbus kuuse pealt noppimas käia ja koos perega teed juues ära süüa.
- Need lõhnavad hästi ja maitsevad hästi.
- Need on jäätmevabad, kuna saab pärast kasutamist ära süüa.



Tööprotsess. Foto: K. Smirnov.

Kõike seda tehes avastasime, et innovatsioon ei pea olema tingimata tehniliselt keerukas. See võib olla ka lihtsa, kuid **uue lahenduse** pakkumine kliendile. Meie **klientideks** on inimesed, kes armastavad jõule samamoodi nagu meie ja **soovivad ehtida oma kuuske täiesti uuel moel**. Südamega valmistatud uudsete kuuseküpsistega saabki seda teha ja **pealekauba on need ehted ka söödavad!**

## • **Edasi maitsevad käsitööküpsised**

Jõulud said läbi. Pidime tegema **uued küpsisesordid**, et jätkata müümist. Ideid oli palju. Nende hulgast valisime välja **šokolaadiga kaetud teeküpsised**, mis näevad välja nagu teekotikesed. Pakis on kokku 5 küpsist ja paki hind on 5€.

Teeküpsiste tootenimeks sai „**Tahaks midagi magusat tee juurde**“.

Teeküpsiseid teeme inimestele, kes armastavad midagi maitsvat tee või muu kuumade jookide juurde võtta. Neile, kes on loovuse ja maiustuste poolt. Neile, kes on juba ilmselt ära proovinud kõik poe maiustused ja soovivad maitsta midagi uut, isetehtud ja loominguliselt ebatavalist.

## • **Lõpuks sõbrapäeva valik**

Sõbrapäevaks tegime sortimenti veel:

- küpsised „**Südamlikkus**“ - täidisega ja täidiseta südamekujulised küpsised. Pakis on 2 roosat ja 2 valget küpsist. Paki hind 4€.
- küpsised „**Magusad suhted**“ - kreemitäidisega küpsised. Pakis on 4 küpsist. Paki hind 6€.
- spetsiaalne sõbrapäeva šokolaad „**Tingimusteta armastus**“ - suur valgest šokolaadist rõõmsavärviliste suhkrupärlitega tahvel, hinnaga 4€.

Kõiki neid müüsimise Kristiine keskuse õpilasfirmade laadal.



## Kuidas me teeme?

Alguses tahtsime kokata Kristiina koduköögis. Kui aga Levijast sai tootmisjuht, siis toimus **katsetootmine Levija koduköögis**. Seal valmistasime prototüüpe. Toodete valmistamise müügiks kandsime aga hoopis üle **kondiitri profikööki**.

Tootmine tähendas kõigile sobiva aja leidmist. Siis juba kohtusime köögis ja tegime šokolaadid, kuuseküpsised või käsitööküpsised valmis. Lõpuks pakkisime kõik ära. Loomulikult olid **tootmisel ranged reeglid**. Köögis viibivad ainult inimesed, kes on protsessiga otseselt seotud, ei ole koduloomi. Haigustunnustega inimesed ei viibi tootmise juures. Enne tootmist paneme selga puhtad köögiriided. Katame juuksed, et vältida juuksekarvade sattumist toidu sisse. Peseme käed, valmistame ette tootmispinnad, -vahendid ja toiduained. Kasutame köögis olevat varustust. Tooted valmistame retsepti järgi ja pakendame kohe pärast jahtumist. Kasutame ainult toiduaineid, mille säilivusaeg on kehtiv. Ei osta koostisaineid suuremas koguses varuks ja enne uut ostu kasutame lõpuni ära olemasolevad. Pärast tootmist sulgeme kõik koostisainete pakendid, peseme nõud, puhastame pinnad, koristame köögi, peseme määrdunud riided. Toiduaineid ja valmistooted hoiustame

köögis eraldi kapis, kuivas keskkonnas (ükski koostisaine ja meie valmistoodet ei vaja külmkapis hoiustamist).



Sõbrapäeva küpsised valmivad. Foto: L. Pikulik

Päris **alguses tootsime vähe korraga**. Kui hakati aktiivsemalt ostma, tootsime rohkem. Tavalistel päevadel valmistasime kooli toomiseks 5-15 küpsisepakki. Kogesime, et sellest kogusest tavaliselt päevas piisab.

**Laatade jaoks tegime suuremad kogused**, nt koolilaadaks 30 kuuseküpsise pakki ja 6 šokolaadi. Suurtele laatadele/Kristiine õpilasfirmade laadale tegime kokku 65 erinevat sorti küpsisepakki ja 17 erinevat šokolaadi. Selle koguse tootmisega oli täitsa keeruline toime tulla, kuid saime hakkama.

## Kellele me teeme?

Kliente oli meil palju, kuid mitte kõik maailma inimesed ei saa olla meie kliendiks! Kliendid olid peamiselt Tallinnast, aga saadame ka postiga kaugemale. Meie kliendid räägivad eesti ja vene keelt, sellepärast on meil ka näiteks [tellimisvorm](#) mõlemas keeles.

Tagasi vaadates selgub, et emad ja vanaemad ostsid rohkem kuuseküpsiseid, lapsed ja noored šokolaadi. Siiski on meie klientidel mitu ühist tunnust. Nad **armastavad šokolaadi, piparkooke ja küpsiseid**. Nad **otsivad kogu aeg midagi uut**. Käsitöö maiustustes uut maitset ja kuuseküpsistes uut võimalust interjööri kujundamisel. Nüüd said nad meie kuuseküpsistega ehtida täiesti erilise jõulupuu. **Kliendid on rahul, kaebusi pole kuulnud ja midagi tagasi pole toodud**. Hoolime oma klientidest, püüame väga, et teha häid ja

kvaliteetseid maiustusi. Mõtleme ette, mida saaksime teha, et kliendil oleks pärast ostmist hea meel.

**Eristume enda maiustustega konkurentidest teistsuguse idee ja teostusega.** Käsitööšokolaadidega ja -küpsistega lisame uued tooted käsitöömaiustuste hulka. Teeme küll väikseid koguseid, aga käsitsi ja sooja südamega. Loodame, et see muudab ostjate päeva eriliseks. **Ainulaadsed kuuseküpsised** on alternatiiv tavalistele kuuseehetele. Muus osas püüame olla sama kvaliteetsed nagu teised käsitöömaiustuste valmistajad - täpsed, hügieenilised, kasutame 100% naturaalseid ja säilitusaineteta tooraineid.

## Kuidas me müüme?

Müügi jaoks on reklaamimine väga tähtis. Meie proovisime mitut varianti: **Instagrami postitusi** ja **story**'sid, isiklikku müüki, koolis **reklaamplakateid** seintel. Link tellimisvormile meie Instagrami Bio-s muutis tellimise mugavaks. **Rääkisime oma tegevustest** sõpradele, sugulastele, tuttavatele ja koolikaaslastele. Tutvustasime, mida me teeme ja milleks on meie maiustused head. Meie armsad klassikaaslased aitasid ka meid ja reklaamisid meie minifirmat oma sotsiaalmeedias. **Laatadel kaunistame oma laua säravalt.**

Kristiina on meie turundusjuht. Just tema koos Levijaga kirjutas meie postitused ja Vera Mai parandas kirjavead. Kristiina lisas tooted [JA Eesti e-poodi](#) ja disainis meie postreid. Pakendite disainimisega tegeles Vera Mai ja Kristiina tegi need printimiseks sobilikuks. **Story**'sid tegime vaheldumisi kõik. Raha eest reklaami me ei teinud. Ainus turunduskulu oli printimine.

Üldiselt on **šokolaadid ja küpsised head tooted reklaamimiseks**. Kõik inimesed teavad, mis need on ja mida oodata. **Kuuseküpsiste kohta pidime rohkem selgitama.** Kuid seda oli tore vaadata, kui inimestel tekkis siis niisugune nägu, et “vau, kui vahva, pole kuulnudki”. Mõnikord hakkasid inimesed ka ise kaasa mõtlema. Näiteks pakkusid, et me võiks teha glasuuriga piparkooke ja suhkrupärlitega või suhkru-kaneeli puruga kuuseküpsiseid. Siiski ei saanud me seda teha, sest glasuur ja muu puru pudiseb kergelt kuuse alla põrandale ja vaibale. Kui me seda inimestele ütlesime, siis üks nendest isegi ütles, et “tundub, et te olete tõesti kõigele mõelnud”. Seda oli väga meeldiv kuulda.

**Kiidusõnu said ka meie teeküpsised**, sest keegi ei olnud selliseid veel näinud. Sõbrapäeva eritooted pakkusid samuti klientidele huvi.

Meie **laada müügitaktika** kujunes välja üsna kiiresti. Alguses olime kõik koos, aga siis otsustasime, et parem on, kui ainult üks meist seisab müügiboksi juures. Teised küsivad



Müügi protsess. Foto: J. Pikulik.

möödujatelt, kas neil oleks huvi käsitööküpsiste ja -šokolaadi vastu. See müügitaktika tõesti töötas. Leidsime palju huvilisi ja ostjaid.

Suhtluses **soovime olla sõbralik firma**: aidata klienti, kuidas saame ja arvestada tema soovidega. Näiteks on meil [tellimisvorm](#) kahes keeles, tellitud tooted saadame postiga või anname üle käest kätte. Tellimusi teeme nii kiiresti, kui see on võimalik ja ei viivita.

Raha oleme teeninud kuuseküpsiste, käsitööšokolaadi ja -küpsiste müümisega. Šokolaade müüme ühekaupa: väike piimašokolaad **1 euro**; väike suhkrupärlitega piimašokolaad **1 euro ja 20 senti**; suur valge sõbrapäeva šokolaad **4 eurot**. Vahel tegime šokolaadidele ka 10-sendist allahindlust, põhiliselt väikestele lastele.

Kuuseküpsiseid müüsimine pakiga. Kõikidel kuuseküpsistel oli sama hind - **5 eurot pakk**. Kuuseküpsistele tegime allahindlust 1 euro võrra suurema koguse ostmisel.

Teeküpsiseid müüsimine hinnaga **5 eurot pakk**. Täidisega küpsiseid **6 eurot pakk**. Sõbrapäeva küpsiseid **4 eurot pakk**. Sõbrapäeva toodete puhul tegime allahindlust ainult juhul, kui klient ise seda palus. Teeküpsiseid müüsimine ainult täishinnaga.

Laatadel tegime hinnaga nii, et kui müük edenes hästi, siis ei riskinud me hinda tõsta. Kui aga müük vähenes, tegime soodustuse. Kohe nägime progressi. Inimesed tulid, vaatasid ja ostsid.

Müüsimine laatadel (kooli jõululaadal, õpilasfirmade laadal), käest kätte ja tellimustega läbi [Instagrami](#) ja [tellimisvormi](#). Tooted on ka [JA e-poes](#). Tarne toimus käest kätte, aga saab ka saata postiga. Vahel tehti ettetellimisi ja toimus ettemaks. Kõige suurem tellimus oligi **eritellimus - 20 pakki spetsiaalseid sõbrapäeva küpsiseid**, summas 130€. Kõige parem laadatulu oli Eesti õpilasfirmade laadalt: 114€. Kokkuvõttes oleme müügitulemusega rahul.

## Kuidas saame rahaliselt hakkama?

Meie **algkapital oli 90€**, kuna see oli meie arust piisav summa. Arvutasime poehindade järgi, kui palju meil raha kuluma hakkab ja saime natuke vähem kui 90€. Ümardasime igaks juhuks 90 euron, et äkki kulub midagi rohkem. See summa jagus hästi ka kolmega.

Meie tulu tuli kuuseküpsiste, käsitööšokolaadide ja -küpsiste müügist. Hetkeseisuga oleme teeninud **tulu kokku 479 eurot ja 19 senti**. Toodete eest maksti nii sularahas kui ka ülekandega. Osteti ka ettemaksuga.

Meie kuluks oli: tootmiskulu, pakendid ja natuke turunduskulu. Küpsistele kulutasime kõige vähem raha. Šokolaadile kulutasime kõige rohkem, sest selle katsetamise etapp oli kallim ja vormid olid kallid. Kuuseküpsiste katsetamise etapp oli odavam. Arvatavasti sellepärast, et retsepti ained on odavamad võrreldes šokolaadiga ja šokolaadi tootearenduses läks väga palju ka valesti. Praeguse seisuga on meil **kulusid kokku 139 eurot**.

Hetkel on meie **kasum 340 eurot ja 19 senti**.



**Tabel 1. Bilanss seisuga 3.04.2023 ja kasumiaruanne 21.09.2022-3.04.2023 (€)**

| Aktiva             |               | Passiva          |               | Tulud kokku             | 479.19        |
|--------------------|---------------|------------------|---------------|-------------------------|---------------|
| 1. Raha            | 430.19        | 1. Võlad         | 0.00          | Kulud kokku             | 139.00        |
| 2. Materjal, varud | 0.00          | 2. Aktsiakapital | 90.00         | Palk, tasu müügist      | 0.00          |
| 3. Põhivara        | 0.00          | 3. Kasum         | 340.19        | Tootmiskulud (materjal) | 126.80        |
| <b>Kokku</b>       | <b>430.19</b> | <b>Kokku</b>     | <b>430.19</b> | Turundus                | 7.20          |
|                    |               |                  |               | Muud kulud              | 5.00          |
|                    |               |                  |               | <b>Kasum</b>            | <b>340.19</b> |

**Halvim aeg meie minifirma jaoks oli tootearenduse aeg ja müüгитеgevuse alustamine**, kuna polnud kliente. Pärast tootearendust ja esimeste toodete tootmist oli jäänud järele 26 eurot ja 70 senti. Siis oli risk ja hirm, et sellest summast meil ei piisa. Arutasime juba, kas peame laenu võtma või aktsiakapitali suurendama. Õnneks seda polnud vaja. Aga läks üsna napilt. Kui hakkasime minifirmat ja tooteid tutvustama ja reklaamima, läks müük käima ja teenisime paari nädala ca 100 eurot. Plaanis on jätkata tegevusega maikuu lõpuni.

Meie raamatupidamisega tegeleb Vera Mai ja hoiab dokumendid korras. Selgus, et see töö vajab järjepidevust. Meil oli hetkeline segadus tšekkidega, kuid leidsime puuduva dokumendi siiski üles. Õppisime, et dokumentidega tuleb olla hoolikas ja tähelepanelik.

## Mida me õppisime?

### • Kommunikatsioon inimestega

Selleks, et paremini aru saada, mida inimesed tahavad, tegime küsitlused koolis, tuttavate ja sugulaste seas. See aitas meil lahendada ka omavahelisi erinevusi, nt šokolaadi pakendi disainimises. Meile meeldisid erinevad disainid, aga lõpuks otsustas küsimuse hoopis see, mis inimestele rohkem meeldib. Sellest tuli välja, et **kõige tähtsam on kliendi arvamus**.

### • Prototüüpimine

Meie äriteekonna alguses saime olulise teadmise: **prototüüpimine on igas tootmises tähtis**. Sellest saab täpsemat infot toote omaduste kohta. Sellest hetkest peale hakkasime prototüüpima absoluutselt kõike - alates toodetest ja lõpetades pakenditega.

Võtame näiteks **šokolaadi pakendi**. Alguses voltisime selle mustandipaberist, tuginedes šokolaadivormide suurustele. Proovisime sinna valmistoode sisse panna ja kui nägime, et kõik klappib, hakkasime disaini tegema. Kõigepealt visandid, siis arvutis, siis mustvalge printimine ja lõpuks värviline pakend.

Samamoodi tegime **küpsiste pakenditega**. Kõigepealt otsisime sobiva suurusega pakendi, milleks oli paberist pirukakott. Kotti proovides selgus aga, et piparkoogid ja küpsised on rasvased. Kotle jäävad inetud rasvapekid. Järelikult **pirukakott ei sobinud**. Proovisime teisi variante ja lõpuks **jäime läbipaistva tsellofaankoti juurde**. Läbi selle on hästi näha, mis on koti sees ja rasvapõrke oli ka lahendatud.

Kotile **etikettide tegemisel** pidi selgeks saama, kuidas tekst õigesti paigutada. Esimesel printimisel tuligi välja, et ühelt poolt on tekst valet pidi ehk “jalad ülespidi”. Parandasime ja nii pääsesime suure hulga valepidi etikettide printimisega raha kaotamisest.

**Hästi palju proovitootmist tegime šokolaadi puhul**, et retsepti täiustada ja saada lahti valgest kattest. Küpsiste puhul katsetasime ka erinevaid retsepte. Siin ei olnud enam suuri probleeme, aga ikkagi oli üks kord, kui küpsised olid kõvad ja imeliku maitsega. Õnneks saime retsepti kiiresti korda ja hakkasime juba päris tootmisega tegelema.

**Prototüüpimine andis meile palju infot:** toote suuruse, kuju ja maitse kohta, pakendite omaduste kohta. Kui palju saab korraga midagi teha, missugune pakend ja kujundus peab olema jne. Lõpptulemusena saime kvaliteetsed šokolaadid, innovaatilised kuuseküpsised ja kreatiivsed käsitööküpsised.

## Mis oli kõige pingelisem hetk?

Kõige pingelisem hetk oli [innovatsioonivõistlus](#). Sest me oleme väike minifirma, aga teised olid suured õpilasfirmad. **Igal juhul tutvustasime oma innovatsiooni - kuuseküpsiseid** ehk uudseid ja ainulaadseid kuuseehteid, mida saab lihtsalt kuuse külge riputada ja pärast ära süüa. Jõulusortimendis oli meil klientide soovil **3 valikut kuuseküpsiseid**:

- „Päkapiku kuuseküpsised“ – valmistatud piparkoogitainast
- „Lumi“ – muretaignast kuuseehteid. Need olid tehtud nendele, kellele vürtsid ei maitse.
- „Öö ja päev“ – assortii kahest eelnevast. Nendele, kes soovisid mõlemaid maitseid.

Kuna meie kuuseküpsised inimestele meeldisid, siis loodame, et nendest saab tulevikutrend.

Innovatsioonikõne läks iseenesest hästi, rääkisime oma innovatsiooniidee ära. Vaatajad-kuulajad ütlesid, et olime pingeabad, tegelikult aga põlved ikka värisesid. Küsimustele, mis polnud väga keerukad, vastasime ka. Tegelikult ei ole probleemi oma tegemistest rääkida, peaaegu et kõik, mis tehtud meelde tuleks. **Kahjuks me ei võitnud, aga proovida oli tarvis**. See oli tohutu kogemus - publiku ees esinemine ei ole lihtne, kuid tulime toime ja ootamatult saime innovatsioonivõistluselt ka ühe ostja.

## Mida keegi arvab?

**Kristiina, direktor ja müügijuht** - Firma tegemine on üldse suur vastutus, milleks kõik ei saa olla valmis. Kuna oleme vastutustundlikud ja järke pidavad tüdrukud, tulime septembri alguses otsusele, et JAH, meie oleme valmis alustama niisuguse suure projektiga nagu minifirma. Meie äriteekond on olnud pikk. Šokolaadi tootmises oli problemaatiline algus. Pidime tegema operatiivse otsuse teha järsk pööre ja hakata tegema midagi muud - kuuseküpsiseid. Need keerulisemad hetked arendasid meie meeskonnatööd. Saime raskel ajal koos hakkama. Mina ise arendasin endas väga palju tunnuseid, nt meeskonnatööd, vastutustundlikkust, kommunikatsiooni. Õppisin tegema tööd kiirelt ja kvaliteetselt. Minu kokanduse ja disainioskused (arvutigraafika) paranesid ja sain esimese äriloomise kogemuse. Igas asjas esineb vahel tõrkeid. Ka meie firmas tuli ette erimeelsusi, kui arutasime, mida ja kuidas me teeme. Kuid ka tõrgete läbitöötamine on üks osa arengust ja minu meelest me saime kenasti hakkama. Igal juhul me oleme sõbrad edasi. Minifirma tegemine andis mulle

ühe arenguperioodi, millest sain aru, et olen edukas paljude asjade tegemises, kui mind ümbritsevad teotahtelised inimesed. Kindlasti peab see, mida sa teed, pakkuma ka põnevust ja tahtmist seda teha, muidu ei saa edukust saavutada.

**Vera Mai, finantsjuht** - Minifirmas sain teada, kuidas firma tegemine käib ja on üles ehitatud. Teiseks meeskonnatöö tähtsusest, kuna ilma hea läbisaamiseta poleks meil paljud asjad ellu viidud ja õnnestunud. Alustasime väikestest šokolaadidest, aga tänu koostöö õnnestumisele oli lõpptulemusena valikus kolm sorti jõuluteemalisi kuuseküpsiseid, mõnused teeküpsised, kaks sorti sõbrapäeva küpsiseid, kaks väikest ja üks sõbrapäeva suur šokolaad. Samuti õppisime meeskonnana müümise strateegiat, pakendi kujundamist ning turundust.

Kõige suurem hirm oli siis, kui meil oli kassast peaaegu kõik raha otsas, aga šokolaadi retsept polnud veel ideaalini viidud ja šokolaadivorme polnud piisavalt. Siis saime aru, et peame tegema kannapöörde, et firma hukka ei läheks ja hakkasime tegema küpsiseid. Kõige suurem rõõm oli näha, et meie idee töötab ja kliendid on sellest huvitatud. Samuti oli väga tore mõelda välja etikettide disainid ja need valmis teha. Tähtis õppetund oli ka see, et raamatupidamises tuleb olla täpne ja hoolas.

Peamine õppetund, mille seda kõike tehes sain, on see, et ettevõtte õnnestumiseks peab olema sellest huvitatud. Ja et ettevõtlust ei eksisteeri ilma distsipliini ja töökuseta.

**Levija, tootmisjuht** - Ettevõtte loomine ja sellega tegelemine ei ole sugugi lihtne asi. Esiteks on see suur vastutus, kõik peab olema selge, korrektne ja plaanipärane.

Üksi olles on lihtne, kui tead oma arvamust, eelistusi ja mõtteid. Siis teed nii, nagu ise tahad. Aga kui tegeled mitte üksinda, vaid teed koos teiste inimestega firmat, siis peab arvestama ka teiste arvamustega, eelistustega ja ideedega. Alguses oli meil raskusi. Aga lõpuks õppisime koos kuulama, soovitama, palju arutlema. See aitas meil saavutada oma firmas ühiseid ideaalideid. Oli hetki küll, kus meil kõik ei sujunud. Näiteks siis, kui šokolaadi-idee ei tulnud välja ja märkasime, et ka raha jäi vähemaks. Aga me toetasime üksteist. See toetus andis julgust pingutada ja kurssi muuta. Sütitas püüdma teha rohkem ja usinamalt. Ainult tänu koos tegemisele, üksteise kuulamisele, oma mõtete välja ütlemisele ja ühisele pingutusele oleme saanud selle ära teha, mis siin aruandes kirjas on. Minu jaoks tähendab see suurt saavutust. Sain aru, et on väga oluline, et oleks tore meeskond ja siis ühise huviga teha midagi head ja ägedat. Ilma selleta ei tule lihtsalt välja.

## **Täname suurepärase kogemuse eest!**

JA Eesti hakkatonil öeldi, et pange kirja kõik, mida tegite ja mida õppisite. Tõesti, seda aruannet on olnud tore kirjutada. Saime tagasi vaadata ja rõõmu tunda sellest, et oleme nii suure asjaga hakkama saanud. Hästi tore on, et me oleme nüüd veel paremad sõbrad kui enne ja teame, et ükskõik mida me koos teeme, me teeme selle kindlasti ära. Õppinud oleme ka palju, mida kõike saame kasutada edaspidi.

Meie tegevus saab varsti otsa ja siinkohal tahame tänada kõiki oma kliente ja inimesi, kes meile tagasisidet ja mõtteid andsid. Suur tänu toetavale kooliperele, lähedastele, sõpradele, nõuandjatele, profiköögile Prjanja&Tanja ja õpetaja Maarja Kikasele.

Kuna minifirma tegemine oli uskumatult meeldiv kogemus, siis arvatavasti sellega meie ettevõtlustegevus ei piirdu. Kohtumiseni uutes ettevõtmistes!