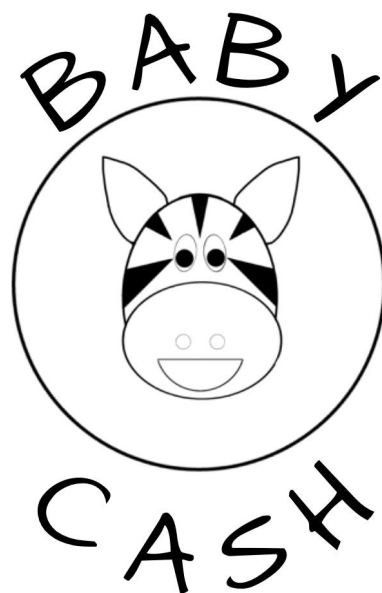




Õpilasfirma Baby Cash
Tegevusaruanne

Arina Victoria Maier
Artur Golubev
Marcus Randloo
Juhendaja: Maarja Kikas
Mentor: Arina Jakovleva

Sisukord

Õpilasfirma sünd	3
Mida, kellele ja milleks?	3
Klient ja kasutaja	4
Toote sünd, arendus ja tootmine	5
Konkurendid	6
Müügitegevus	7
Finantstegevus	9
Tagasivaade	10
Lõppsõna	11

Missioon

Meie missioon on olla väikelastele teejuhiks rahamaailma ja aidata neil valmistuda kooliks. Meie poemängu abil õpivad lasteaialapsed rahatarkust, arvutama, kirjutama ja sotsiaalseid oskusi.

Toode

Meie tooteks on rahatarkust õpetav poemäng. Selle klientideks on peamiselt lasteaiad, kellele me oma komplekte õppevahendina pakume, et rahatarkust saaks juba lapsepõlvest saati õppida.



Pilt 1. Lapsed mängides rahatargaks! Foto: S. Sepp

Tegevuse ülevaade

Õpilasfirma Baby Cash ettevõtlustee on olnud huvitav, alates idee otsimisest kuni lõpetades toote müügiga. On olnud õnnestumisi ja ebaõnnestumisi. Algas, dokumentide vormistamine ja registreerimine läks lihtsalt, tootearendus oli põnev etapp, olgugi et prototüüpimise tulemusena pidime mitmeid muudatusi tegema. Muudatusi tegime ka hiljem, nt siis kui meile soovitati mõelda turva-elementidele. Siis lisasime komplekti valerahha. Tootmise usaldasime trükikojale. Müügi ja turundusega oleme tegelenud ise. Müük ongi olnud kõige keerulisem osa õpilasfirmast. Kuna meil on B2B ärimudel, siis lasteaedadele rahatarkuse komplektide müümine on olnud keeruline. Neil lihtsalt ei ole raha ja finantseerijaid on raske leida. Siiski teeb meele rõõmsamaks see, et igal pool, kus oleme käinud, ükskõik, kellega oleme rääkinud - kõik ütlevad, et rahatarkuse komplekti idee on suurepärase ja loomulikult kirss koogi peal oli see hetk, kui SEB Pank küsis, kas me ei sooviks oma äriideed neile ära müüa.

Finantstulemused

Algkapital: 255 eurot
Tulud: 240 eurot
Kulud: 234,21 eurot
Kasum: 5,79 eurot
Laos: 13 komplekti
Töös: tellimus 50 komplekti (450 eurot)

Õpilasfirma sünd

Meie äriidee sündis samm-sammult. Kui koolis anti võimalus teha uurimistöö asemel praktilise tööna õpilasfirma, siis haarasime sellest kinni. Sel hetkel meil veel ühtegi äriideed ei olnud. Seepärast hakkasime koos võimaliku toote või teenuse peale mõtlema. Üks tooteidee oli DIY (tee-ise) rahakott lastele, mis pakuks isetegemise rõõmu, arendaks peenmotoorikat ja oleks ka päris elus kasutatav. Sealt edasi tekkis mõte teha raha - mõistagi mitte päris raha, mida saaks sellesse isetehtud rahakotti panna. Ja sealt omakorda kujuneski välja meie **poemäng**, milles lisaks rahakotile ja mängurahale on ka tšekid ja hinnasildid - st kogu komplekt, mida poemängus vaja on.

Uudistes räägivad finantsinimesed ja lapsevanemad ikka ja jälle probleemist, et inimeste, sh laste finantskirjaoskuse ja rahatarkuse tase on madal. Sellest on kantud ka meie äriidee ja õpilasfirma tegevus. Seejuures meie **panime rõhku kõige väiksematele - lasteaialastele**, sest kooliõpilastele, gümnasistidele ja täiskasvanutele on mitmeid programme, koolitusi ja rahatarkuse mängu. Lasteaialastele aga mitte. Meie kolmekesi soovisime seda lünka täitma hakata. Arina Victoria tegevjuhina, Artur finantsjuhina ja Marcus tootmisjuhina. Koostasime asutamisdokumendid, panime firmale nime ÕF Baby Cash, registreerisime õpilasfirma ja hakkasime peale.

Mida, kellele ja milleks?

Meie tooteks on **poemäng lasteaialastele**. See on komplekt, mille abil saavad lapsed koos poodi mängida ja **rahatarkust õppida**.

Poemängu komplektis on:

rahapooognad - nendel on kujutatud mustvalged rahatähed, mis tuleb ise ära värvida ja välja lõigata. Miks nii? Sest värvimine-lõikamine arendab peen-



Skeem 1. Komplekti sisu. Autor: A.V.Maier

motoorikat, mõjutab ajutegevust. Värvides saab laps rakendada loomingulisust. Ta saab ise otsustada, mis värvi ta erinevad vääringud värvib. Lasteaia õpetajal/lapsevanemal on siin võimalus lisaks selgitada, et erinevad vääringud on alati erinevat värvi kujundusega, sest see

hõlbustab õige rahatähe leidmist. Raha värvimine ja lõikamine nõuab püsivust ja tööd, nagu ka päriselus päris tööga raha teenimine. Raha ei tule lihtsalt, selleks peab vaeva nägema.

Valeraha - see arendab tähelepanu. Mängus peab laps olema tähelepanelik, et mitte maksta valerahaga või saada raha, mis ei kehti. Ka igapäevaelus tuleb ette valeraha. Veebruaris 2023 oli uudis, et valeraha hulk on käibes suurenenud. Järelikult tuleb ka päriselus tunda raha turvaelemente. Meie poemäng tutvustab väikelastele esimest korda raha turvaelemente ja juhib tähelepanu neile. Kuidas mängus valeraha ära tunda? Meie *rahaloom* on tore armas *sebra*. Õigel rahatähel on tal mõlemad silmad avatud, aga valerahal on sebral üks silm kinni.

Paberist rahakott - see on koht, kus laps hoiab oma raha. Rahakott on tema oma, isiklik varandus, mida peab hoolikalt hoidma. Laps peab teadma, et raha ei tohi niisama vedelema jätta, sellel peab olema kindel koht. Nagu tavaliselt, nii hoitakse ka meie poemängus raha ilusti rahakotis. Ja ka rahakotti ei tohi kuskile laokile jätta.

Hinnasildid - õpetab hinnastama, asjadele väärtust andma. Mängides paneb laps ise erinevatele toodetele hinnad, kuid seda tehes tuleb tal aru saada, mis asi võiks maksta rohkem või vähem kui teine. Näiteks on loogiline, et õun ei saa maksta rohkem kui raamat, seega lapsel oleks vaja mängu käigus selgeks teha, millised asjad omavad suuremat väärtust kui teised.

Tšekid - tänu tšekkide täitmisele laps saab nii lugemist, kirjutamist, arvutamist kui ka kalendri tundmist õppida. Laps saab oma lugemisoskusi arendada siis, kui loeb, mida ta kirja panema peab. Kirjaoskuse areng toimub siis, kui laps paneb kirja, mis tooteid ta mängus ostis, loendamine aga siis, kui tal on vaja kokku lugeda, mis kogustes tal tooteid on ning arvutamine näiteks siis, kui liidab kokku kui palju need maksavad. Kuupäev tšekil on seotud kalendriga ning poe nime valimine arendab fantaasiat.

Kasutusjuhend - laps õpib juhendit lugema ja selle järgi tegutsema. Hiljem tuleb koolis lugeda töökäske, tekstülesandeid ning nii saab laps valmistuda kooliks.

Klient ja kasutaja

Klientideks on lasteaiad, kus lapsed saavad üksteisega õpetaja juhendamisel ja suunamisel mängida ning seeläbi rahatarkust õppida. Meil on sisuliselt B2B (ärilt ärile) ärimudel. Kasutajateks on lapsed vanuses 4 kuni 7 aastat.

Probleem on selles, et paljud lapsed ei tea, kuidas rahaga ringi käia ning lasteaedades seda süsteemselt ei õpetata. Meie toode õpetab mängu kaudu lastele rahatarkuse algteadmisi - kuidas rahaga toimetata, raha tunda ja erinevate asjade väärtust hinnata. Selliseid teadmisi

peab laps lapsepõlvest saati omandama, et tulevikus oleks tal kergem. Meie komplekt on laste jaoks kasulik ning seda saab hästi **kasutada lasteaia õppetöös** õppevahendina.

Selleks, et laps saaks **kooliks valmistuda**, tuleb tal omandada lugemis-, arvutamis- ja kirjutamisoskusi. Meie komplekt on siin abiks tšekkide täitmisega, kalendrit tundmisega. Ei saa mainimata jätta ka seda, et oma eakaaslastega koos mängides, laps saab **sotsiaalseid oskuseid arendada**. Näiteks õppida, et järjekorras ei tohi trügida, klienditeenindajaga ja teiste poe külastajatega tuleb käituda viisakalt. Õpib ka, kuidas mitte karta midagi poemüüja käest küsida, kui on mingit toodet vaja või kui on vaja lisainfot jne.

Toote sünni, arenduse ja tootmine

Kui olime otsustanud rahatarkuse teema õpilasfirma missiooniks valida, siis arutasime juba täpsemalt, mis see meie toode oleks, **millest koosneb, milleks see on kasulik ja kellele**. Kui oli selge, et toote kasutajaks on lasteaialapsed, siis hakkasime rahatarkust õpetava poemängu elemente välja arendama. **Põhielementideks** pidid olema **mänguraha** ja **rahakott**.

Alustuseks **rahakott**. Alguses soovisime teha sellise rahakoti, mille saab laps ise kokku õmmelda: perforeeritud äärtega kunstnahast šabloon, plastikust suur nõel ja lõng või pael. Esimesed prototüübid tegime mustandipaberist, et teha kindlaks suurus ja kuju. Järgmised prototüübid olid juba kunstnahast. Siis selguski, et kunstnahk ei ole kõige parem mõte, sest sellest ei tule ilus rahakott. Asi peab ikka ilus ka olema! Astusime sammu tagasi - paberi juurde. Proovisime uut paberimaterjali, erinevaid paksusi ja nii leidsime sobivaima. Siin aitas palju kaasa trükikojaga mõtete vahetamine. Kuna trükikoda teab paberitest kõike, siis nemad soovitasid meile variante. Meie tegime valiku, mis sobis laste mängurahakoti jaoks kõige paremini. Õppekoht oli selles, et küsi spetsialistilt!

Siis tekkis küsimus, kas lapsed võivad rahakoti ise ja liimivad kokku või mitte? Proovisime selle praktikas ära. Arina väike sugulane proovis voltida-kleepida ja selgus, et see töö on väikelapsele üle jõu. Järelikult otsustasime ise rahakotid valmis teha, aga nende kaunistamine on juba lapse töö.



Pilt 2. Rahapoognad. Laud laadal. Foto: A.V.Maier

Trükikoda sai meilt rahakoti joonised, tegi nende järgi šabloonid valmis ja õmbleja õmbles rahakotid kokku. Miks valisime õmblemise? Sest see oli võrreldes liimimisega vastupidavam. Rahakott püsis paremini koos ja õmblus kaunistas rahakotti.

Edasi **mänguraha**. Kaalumise all oli, kas teha raha kohe valmis või lasta seda lastel teha? Kas lõigata rahatähed kohe õigesse suurusesse või lõikavad lapsed ise? Otsustasime, et laseme lastel värvida ja lõigata, kõik muu valmistame ise ette. Sealt edasi tekkis materjali teema. Konkreetse rahapaberi valisime selle järgi, et seda oleks hea värvida pliiatsiga ja vildikaga, lihtne lõigata ning et see ei oleks liiga paks, muidu läheks rahakott liiga pungil täis. Prooviks lasime lastel erinevaid pabereid värvida, lõigata ja valmisrahasid kasutada.

Tšekid ja hinnasildid kujundasime lihtsad, arvestades laste arengutaset ja vajadust õppida kirjutama, kalendrit tundma ja kuupäevi märkima.

Kõik selle **pakendasime** A4 formaati pakendisse. Meie esimesteks variandiks olid karbid, kuid siis nägime, et need on liiga suured ja kohmakad. Järgmine variant oli paber- või kileümbrik. Jäime paberümbriku juurde, et vältida plastikut, mida on niigi liiga palju. Pakendile lisasime meie logo ja kõik saigi nagu valmis, aga siis tuli esimene laad, kus meile soovitati mõelda raha turvaelemendile. Sellest saime **idee teha juurde ka valeraha kupüürid**. Nii saavad lapsed tuvastada valeraha ja teadlikuks sellest, et tuleb olla tähelepanelik, otsida rahatähelt turvaelemente, mis tõendavad, et tegemist on ikka õige rahaga. Sest ka päriselus tuleb ette võltsitud raha. Proovisime mitmeid variante ja lõpuks jäime selle juurde, et õigel rahatähel on *sebral silmad avatud*, valerahal aga *üks silm kinni*.

Poemängu lasime oma jooniste ja disainide järgi valmis teha trükikojas Lakrito. Seal tükiti meie poemängu osad ja lõigati välja rahakotid. Rahakottide kokku õmblemiseks leidsime õmbleja, sest tema töö oli oluliselt kvaliteetsem, kui me ise oleks suutnud teha. Firma logoga kleepsud tellisime firmast Kleebised123. Pakendasime ise.

Konkurendid

Tulenevalt sellest, et me ei müü lihtsalt tavalist valmis tehtud mänguraha, on meie poemängul **mitmeid plusse**, mida tavapärasel poodides müüdavatel mängurahadel ei ole. Näiteks valmisraha ei arenda **peenmotoorikat ja ajutööd**, kuid poemängu rahad on mõeldud just selleks, et laps saaks ise need ära värvida ja kujundada. Ka **valeraha teemat** ei sisalda ükski teine mäng ega mänguraha komplekt, meie aga püüame laste tähelepanu juhtida võimalikule finantspettusele - raha võltsimisele, kuna kuuldavasti on see probleem vägagi aktuaalne.

Lisaks mängurahale kuulub komplekti rahakott, hinnasildid ja tšekid. Rahakott kujundab harjumust oma **raha hoolega hoida**, sellega **säästlikult ümber käia**, et ei juhtuks nii, et “rahakotis puhub enne palgapäeva tuul”.

Hinnasilte täites peavad lapsed **mõtleva asjade tõelisele väärtusele**, mis on kallim, mis odavam ja millest see hinnavahe tuleb. Lisaks tšekke täites **arendatakse muudki**: kirjutamis-, arvutamisoskust, õpitakse tundma kalendrit, kuna igal tšekil on kuupäev.

Ja lõpuks arendavad lapsed poodi mängides ülivajalikke **sotsiaalseid oskusi** - elementaarset viisakust suhtlemisel, oskust seista järjekorras ning mitte karta küsida teistelt inimestelt nõu, kui on abi vaja. Lastepsühholoogid ütlevad, et läbi mängu on seda kõige tõhusam õppida.

Müügitegevus

Müüsimine **laatal** ja **läbi sotsiaalmeedia**, mõned müügid tegime ka tuttavatele. Esimene laat, mis toimus **Ülemiste keskus**es, osutus päris edukaks - müüsimine kaheksa komplekti, mis omakorda andis meile motivatsiooni edasisteks müükideks juurde. Teine laat toimus **Lasnamäe Hortes**es ning see ei olnud nii edukaks kui esimene - müüsimine ainult kolm komplekti. Osalesime ka **kooli jõululaatal**.



Pilt 3. ÕF Baby Cash õpilasfirmade MEKA laatal.
Foto: U.Ruusmaa

Paralleelselt hakkasime sotsiaalmeedias - [Facebookis](#) ja [Instagramis](#) - oma tegevust kajastama, aktiivselt toodet reklaamima ja müüma, selleks tegime ka [tellimisvormi](#).

Valmistumine esimeseks laadaks 26.11.2022 **Ülemiste keskus**es toimus kõheldes, sest keegi meist polnud varem sellisel üritusel osalenud ja me ei teadnud, mis täpsemalt toimuma hakkab. Mida peame kaasa võtma ja millele tuleb suuremat tähelepanu pöörata? Siin oli meile väga abiks **mentor Arina Jakovleva**, kes soovitas muu hulgas teha nimekiri kogu laadavarustusest. See kindlustas, et meil ei ununenud midagi maha.

Kui laatal võrdlesime oma müügilauda teiste õpilasfirmadega, siis võisime rahuliku südamega öelda, et saime esimese korra kohta täitsa hästi hakkama. Saime kogemuse, millised asjad on vaja kindlasti kaasa võtta, mida huvilistele rääkida ja mida mitte. Esimene müügielamus oli hea, sest müüsimine mitu komplekti. Palju saime ka tagasisidet. Oli kiitust ja

tunnustust, et see on huvitav mõte ja lastele väga kasulik. Oli ka tootearenduse ettepanekuid, sh soovitus kavandada rahale **turvaelemendid**, millest edasi tegimegi juurde **valeraha**. Samuti, saime praktiseerida kolme erinevat keelt: eesti, vene ja inglise keelt. Päeva lõpuks olime väsinud, kuid õnnelikud, sest meie eesmärk oli müüa vähemalt 2 toodet, kuid müüsimise 8 komplekti. Lisaks oli palju huvilisi ja palju väärtuslikku tagasisidet.

Veebruari suurt **Eesti õpilasfirmade laata** ootasime sügisest saadik. Teadsime, et see on väga tähtis sündmus, kuna seal on õpilasfirmad üle Eesti. Meie eesmärk oli esineda laadal väärikalt. Tegime varakult ettevalmistused: varusime tooted, tegime müügilaua ja boksi välisilme kavandid, *one pager*'i, valisime ühtse rõivastuse, arutasime müügistrateegiat. Ausalt öeldes meil olid suured ootused sellele laadale: tahtsime müüa vähemalt 10 komplekti. Kahjuks me ei saavutanud eesmärki. Uudistajaid oli uskumatult palju, kõik **kiitsid, tunnustasid ja rõhutasid, kui olulist asja me õpetame**, kuid müüsimise ainult 2 komplekti. Analüüsisime põhjusi ja tegelikult ei oskagi täpselt öelda, miks müük ei õnnestunud. Huvilised kuulasid ja uurisid hoolega toodet, kiitsid mitmeid elemente ja lõpuks ikka ei ostnud. Peamiselt öeldi, et lapsed on juba suured või veel liiga väikesed. “Aga superidee!!!” Väga palju inimesi siiski ruttas ka lihtsalt õpilasfirmade rivist mööda, öeldes, et neil pole aega.

Müügi osas oleme suhelnud lasteaedadega ja saanud teada, et neil üldse ei ole meie poemängu sarnaseid õppevahendeid, mis arendavad korraga nii rahatarkust kui ka üldoskusi ja sotsiaalseid pädevusi. Sellepärast on **lasteaiaid poemängu komplektidest väga huvitatud**, kahjuks aga puuduvad neil endal rahalised võimalused, et meilt mängu osta. Sellepärast asusime otsima sotsiaalselt vastutustundlikke ettevõtteid, kes võiksid olla poemängude finantseerijaks. Loogiliselt alustasime pankadest, sest meie mäng õpetab ju rahatarkust. SEB Pank vastas meie kirjale. Kohtumine SEB panga turundusosakonna peajuhiga Delis Kruustikuga oli väga meeldiv, see oli sisukas ja meile uus kogemus. Meid võeti tõsiselt, mis tekitas tunde, et me pole lihtsalt koolilapsed, vaid tegeleme tähtsa teemaga. Esialgu küsisime pangalt, kas nad finantseeriks lasteaedadele saadetavaid poemängu komplekte, aga SEB Pank küsis hoopis vastu, et **kas me oleks huvitatud idee müügist pangale**. See oli ootamatu, kuid kindlasti meie tegevuse kõige erilisem hetk. Võtsime mõtlemisaega ja otsustasime, et müüme, sest SEB Pangal on kindlasti suuremad võimalused väikelaste rahatarkuse arendamiseks, mis oli ju ka meie õpilasfirma tegemise eesmärk. Tegime pangale omapoolse pakkumise, kuid tehing jäi lõpuks ikkagi ära. Kahju muidugi, sest niisugune müügikogemus oleks olnud absoluutselt erakordne! Siiski oli selles ettepanekus tunnustus meie tegevusele. SEB Pangalt saime ka palju kasulikku tagasisidet, mida analüüsisime ja rakendasime oma tootearenduses.

Teine koostöömõte on meil veel - sooduskoodi rakendamine nii, et SEB pank jagab oma kanalite kaudu sooduskoodi oma klientidele. Loodame, et see mõte realiseerub. Igal juhul on suhtlus SEB Pangaga olnud väga ainulaadne õpikogemus.

Hetkel on meil kokkulepe OÜ-ga FIBATA, kes soovib finantseerida 50 komplekti (summas 450€), mis jagatakse erinevatele lasteaedadele.

Nägime, et B2B ärimudeli puhul on väga raske kliente leida. Üheks põhjuseks on kindlasti see, et meil pole piisavalt autoriteeti, vastavat haridust, ettevõtluskogemust, kontakte. Lasteaedadel endal ei ole raha. Meil õpilastena on raske finantseerijat leida. Ja tegevuse käigus tekkis meil tunne, et rahatarkusega on sarnane olukord nagu kliimaprobleemidega. Kõik justkui tunnistavad muutuste vajadust ja ütlevad, et rahatarkus on väga tähtis, aga midagi ette võtta on raske, sest muutused on võtavad aega ja nõuavad palju raha. Aga raha ei ole.

Finantstegevus

Baby Cashi algkapital on 210 eurot. Eeldasime, et sellest piisab äriidee teostamiseks. Aja jooksul selgus aga, et hinnatõusu tõttu ei vastanud rahavajadus algselt plaanitudle. Puudujäägi lahendamiseks suurendasime **algkapitali 255 euroni**. Praegu on iga aktsionäri osaluse suurus 85 eurot.

Meie tulud tulid loomulikult müügist. Ühe komplekti omahind on ca 5 eurot. Müügihind on 9 eurot, kuid oleme teinud ka allahindlusi ja müünud 8 euroga. Näiteks lasteaedadele, sest nende maksevõimekus on piiratud. Samuti ka selleks, et kontrollida hinna adekvaatsust. Hetkeseisuga on **tulusid** 240 eurot. Arveldanud oleme sularahas ja ülekandega. Klientidel on võimalus osta ka läbi tellimisvormi ja maksta ülekandega.

Kulusid on praegu 234,21 eurot. Peamiselt tootmiskulud, lisaks natuke asutamiskulusid, esindus- ja turunduskulusid. Kokkuvõttes on hetkel väike **kasum** 5,79 eurot.

Raamatupidamine oli uus oskus, mille õpilasfirma käigus saime. Teame, et tänapäeval kasutatakse raamatupidamiseks spetsiaalseid raamatupidamisprogramme ja rakendusi, aga ka Excelis oli seda huvitav teha, sest koolis kasutatakse Excelit vähe. Õpilasfirma raamatupidamine õnneks kuigi keeruline ei ole. Tuleb olla täpne, kanda kõik kulud-tulud tabelisse ja hoida ostu-müügi dokumendid alles. Siis saab andmete järgi analüüsida, missugune on rahaline olukord ja mis tegevusi saame plaanida. Tegelikul ei ole me rahul oma finantsiliste tulemustega, ootused olid märksa kõrgemad kui reaalsus. Kuid me püüame edasi!

Tabel 1. Bilanss seisuga 24.04.2023 ja kasumiaruanne 02.09.2022 - 24.04.2023 (eurodes)

AKTIVA		PASSIVA	
	euro		euro
1. Raha	260.79	1. Völad	0.00
2. Materjal ja varud	0.00	2. Aktsiakapital	255.00
3. Põhivara	0.00	3. Kasum	5.79
KOKKU	260.79	KOKKU	260.79

TULUD	240.00
KULUD	
Palk	0.00
Tootmiskulud	217.46
Turundus	4.76
Muud kulud	11.99
KULUD KOKKU	234.21
Kasum	5.79

Tagasisaade

Kas kõik õnnestus kohe ja lihtsalt? Kindlasti mitte. Oleme lahendanud mitmeid probleeme. Kulutasime päris palju aega tootearendusega, õige materjali otsimiseks, disainimiseks ja katsetamiseks. Üsna pingutav oli teha järjepidevat turundust. Müügitegevuses sattusime probleemi otsa, et klientidel, kellel oleks toodet vaja, ei ole raha. Motivatsiooni kahandas see, et inimesed muudkui rääkisid, kui hea ja superidee meil on, aga ei ostnud seda.

Kokkuvõttes oleme siiski suure ja mahuka töö ära teinud ja loonud midagi, millel on suur potentsiaalne ühiskondlik väärtus. Tootearenduses tegime mitmeid muudatusi nii materjali valikus kui teostuses ja sisus. Saime otse tunda seda, kui suur töö on turundus ja kui keeruline võib olla müüa, nt siis kui kliendil on küll toote järele vajadus, aga pole maksevõimekust ja kui kliendiks on teine ettevõtte. Saime päriselt aru plaanimise tähtsusest - plaan teeb asjaajamise lihtsamaks. Kindlasti ei ole võimalik ülehinnata tähtaegu ja kokkuleppeid. Õnneks meil ei olnud kokkulepete ja tähtaegade probleeme, aga kui oleks olnud, siis see oleks ebameeldivusi põhjustanud. Tegevust hõlbustas see, et meil oli väike tiim ja algusest lõpuni meeldiv õhkkond. Seetõttu ei läinud meil infot kaduma ja me ei pidanud suhteid klaarima, kõige läbiarutamine oli lihtne.

Meie selja taga on nüüd väga suur kogemus, mis on igal juhul elus kasulik, isegi vaatamata sellele, et meil oli tagasilööke.

Arina Victoria - tegevjuht: “Tänu õpilasfirmaga tegelemisele omandasin uusi oskusi näiteks disainimise, sotsiaalmeedia sisustamise ja ajaplaneerimise valdkondades. Eriti kasuks tuli kommunikatsioonioskuse areng - nüüd ma ei karda võõra inimesega vestlust alustada, vaid olen enesekindlam. Tegevjuhiks olles sain ma ennast ka n-ö pealiku rollis proovida, mis oli küll mõnikord üsna raske: teiste grupiliikmete motiveerimine ja ebaõnnestumistega

toimetulek, uute plaanide tegemine ning oma sõna maksma panemine ja järjepidev firma-vankri vedamine. Sain ettekujutuse sellest kui pikk ja käänuline on teekond ideest müügini. Üleüldiselt õpilasfirmaga tegelemine oli huvitav ja ka rõõmsaid hetki täis nii minule kui kogu tiimile, näiteks kui saime toote esimese partii kätte - see oli nagu sünnipäev.”

Artur Golubev - finantsjuht: “Tänu õpilasfirmale õppisin raamatupidamist, enne seda polnud mul õrna aimugi, kuidas raamatupidamine töötab ja mis on bilanss. Tänu laatadele õppisin suhtlema erinevate inimestega ja minu keeleoskus paranes. Arenesin meeskonnatöös, meist igaühel oli oma kindel ülesanne, aga me aitasime ka üksteist ning mõtlesime aktiivselt kaasa. Sain teada, kui raske on müügitegevus. Nägin kui põnev on tootearendus. Kokkuvõttes oli õpilasfirma väärtuslik kogemus - siin oli pingutust vaja ja tööd teha, aga me saime hea asja valmis.”

Marcus Randloo - tootmisjuht: “Juba õpilasfirmaga alustades olin kindel, et see ei saa olema väga lihtne ning mul oligi õigus. Takistused, mis meie ees olid, aitasid mul palju tegusamaks muutuda - õppisin paremini oma aega planeerima ja sisustama. Õppisin nägema ettevõtluse erinevaid külgi, tootmises, müügis ja finantsis. Huvitav oli harjutada n-ö kliendi poolt vaatamist, et mida ja kuidas tema meie toodet nägi. Lisaks sellele muutusin ma ka julgemaks suhtlejaks. Samuti oli palju kasu koolitustest. Õpilasfirma oli esimene kogemus ja unistus kunagi tulevikus oma firma luua.”

Lõppsõna

Me soovitame kindlasti õpilasfirma programmi kõikidele noortele!

Üksmeelselt saame öelda, et õpilasfirma tegemine oli meie jaoks seni kõige erilisem projekt, mis andis meile nii palju uusi võimalusi kui ka kontakte erinevate inimestega. Oleme väga tänulikud meie juhendajale, kes iga ebaõnnestumise korral toetas meid ja ei lasknud alla anda. Suur tänu mentorile Arina Jakovlevale, kes aitas meil õiget suunda hoida, lahendusi leida ja oli alati valmis nõu andma. Täname kõiki, kes on meid tunnustanud hea sõnaga ja andnud väärtuslikku tagasisidet - see andis motivatsiooni edasi liikumiseks. Tunneme, et oleme teinud olulist asja ja loodame, et see rakendub tulevikus praktikas ühel või teisel viisil. Nüüd aga on tulnud lõpp, mis annab meile võimaluse liikuda uutes suuntes ja valdkondades.