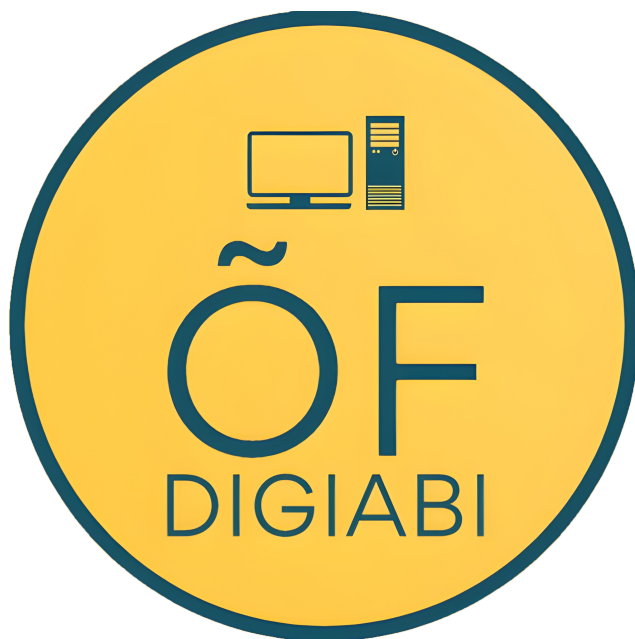


Luunja Keskkool



ÕPILASFIRMA DIGIABI

ARUANNE

Koostajad: Marcus Sirp,
Stefan Allev,
Markus Merila
Juhendaja: õp Ülle Tõnutare
Mentor: Heikki Ots

Tartu 2023

“Kuidas muna õpetab kana”

SISUKORD

<i>ÜLDANDMED</i>	2
<i>ÕPILASFIRMA „DigiAbi” SÜND</i>	3
<i>MEIE TEENUSED</i>	4
<i>TURG</i>	5
<i>TURUNDUS JA MÜÜK</i>	6
<i>MIDA ME ÕPPISIME?</i>	7
<i>TULEVIKUPLAANID</i>	8
<i>FINANTSTULEMUSED</i>	9
<i>KOKKUVÕTE</i>	10

ÕPILASFIRMA DIGIABI MISSIOON

Meie õpilasfirma on loodud osutama digialast tugiteenust kasumit mittetaotleval viisil, et ka Eesti e-riik jõuaks meie eakamate elanikeni.

SOTSIAALNE PROBLEEM

Tänapäeval areneb tehnoloogia pidevalt ja kiirenevas tempos. Kümme aastat tagasi uuenes tehnoloogia märksa aeglasemalt. Seetõttu võib osa inimestest digimaailmaga kursis püsimisel raskustesse sattuda. Eriti võib see probleeme tekitada eakatele inimestele, kuna neil on keerulisem uuendusi vastu võtta. Digimaailmast kõrvale jäämine võib tekitada müüri inimese ja ühiskonna vahele ning takistada nende igapäevaseid toiminguid: lähedastega suhtlemist, vajaliku teabe hankimist jm. Tihtipeale on eakate lähedased kolinud suurematesse linnadesse või koguni välismaale ning neil ei ole võimalik oma pere eakamaid aidata.

FINANTSTULEMUSED

TULUD KOKKU: 1078,39 €

Müügitulu: 1078,39 €

KULUD KOKKU: 310,18 €

KASUM: 768,21€

MEIE LAHENDUS

Probleemi lahenduseks on meie poolt pakutav nutialane tugiteenus kõigile abivajajatele. Oleme koostöös omavalitsustega loonud digialaste probleemide lahendamiseks tugiteenuse, mille tellimine on lihtne ja soodne. Seni oleme teenuse pakkumisega jõudnud kolme linna, kaasates abi osutamisel Tallinna, Pärnu ja Tartu keskkoolide noori.

Lisaks pakume eakatele võimalust käia koos kogukonnakeskustes digialastel loengutel, kus käsitleme teemasid nagu internetiohutus, mobiilirakendused, veebilehed jne.

Samuti oleme tootearenduse käigus hakanud korraldama erinevate koolide põhikooli lastele nutiringe.

ÜLDHINNANG

ÕPILASFIRMA

TEGEVUSELE

Alguses ei tundnud sihtrühm (peamiselt eakamad) meie vastu usaldust, me ei osanud neile läheneda. Kuid omavalitsustega koostööd tehes saime rohkesti häid nõuandeid ning nõnda leidsime sihtrühmaga ühise keele.

Huviringide korraldamine nii eakatele kui ka lastele andis meie tegevusele hoogu juurde. Huviringide toimumine suurendas sihtrühma usaldust meie vastu, suurendas meie tuntust ning klientuur kasvas iga kuuga.

Kokkuvõtvalt on digiabi osutamise idee hästi vastu võetud nii eakate, laste, omavalitsuste kui ka meedia poolt.



Joonis nr. 1. Tartu rahvusvaheline õpilasfirmade laot. "Munad õpetavad" Autor: Evelin Virnas

ÕPILASFIRMA „DigiAbi” SÜND

10. klassi lõpul oli meil neljal kindel siht silme ees, et soovime 11. klassis õpilasfirma luua. Seepärast üritasime juba 10. klassis mingi idee välja haududa ja selle teostamiseks tiimi kokku panna. Teadsime kohe, et soovime mingit sotsiaalset probleemi lahendada ning sellega ühiskonda aidata.

KUST TULI IDEE?

Idee tekkis meil enda vanavanemaid aidates, kes vajasisid sageli abi digimurede lahendamisel, mis meie jaoks tundusid lihtsasti lahendatavad. Õpilasfirma tegevjuhi Stefani vanaema oli pidev digiabi vajaja juba

enne õpilasfirma loomist, kuna ta pidi õpetajana koroonakriisi ajal pidevalt kaugtunde andma.

MEESKOND

10. klassi lõpus teadsime, et vajame sobivat meeskonda: digialaselt pädevaid ja häid suhtlejad.

Meie meeskond koosneb tegev-, finants- ning turundusjuhist. Tegevjuhiks valisime Stefani, kelle ülesandeks on õpilasfirmat hallata, korraldada meeskonna sujuv töö ning kontrollida tähtaegadest kinni pidamist. Finantsjuhiks sai Marcus, kes hoolitseb majandusliku poole eest. Turundusjuhiks sai Markus, kes vastutab sotsiaalmeedia ning turundusmeetmete haldamise eest. Kuna meie õpilasfirmas on kõigest kolm liiget, siis peame kõik üksteist aitama ning päevakajalisi ülesandeid täitma.

ESIMESED TAGASILÕÖGID

Alustasime õpilasfirma tegevust nelja liikmega, kuid märkasime peagi, et koostöö ei laabu. Meeskonnas esines ületamatuid lahkavusi meie õpilasfirma arengupotentsiaalis. Üsna pea leidsime, et kolmekesi töötab firma tõhusamalt ning asjad hakkasid laabuma. Mõistsime, et kuna õpilasfirma ei ole juriidiline isik, siis tekib meil lepingute sõlmimisega raskusi. See omakorda raskendas koostöövõimalusi kohalike omavalitsuste, koolide ja päevakeskustega.

MEIE TEENUSED

Meie õpilasfirma alustas nuti alasest koduteenusest, kuid sellest on välja kasvanud mitu erinevat teenust nii eakatele kui ka lastele. Koostöös koolide ja päevakeskustega oleme oma klientidele saanud pakkuda palju huvitavaid ringe ja loenguid.

INDIVIDUAALTEENUS

Individuaalteenuse põhimõtte järgi saab e-kirja või telefoni teel endale sobiva teenuse aja kinni panna. Oleme avanud õpilasfirma telefoninumbri ja soetanud telefoni, millele klient saab helistada. Registreerime kliendile sobiva aja.

Kliendi kodu külastades üritab meie tehnik tema probleemi lahendada ning annab nõu, kuidas edaspidi ise hakkama saada. Lisaks on võimalik meie tehnikult küsida uute seadmete soetamise alast nõu.

Hetkel toimib meie teenus Tartus, Pärnus, Luunja vallas ja Tallinnas. Pärnus ja Tallinnas oleme kaasanud teiste koolide digipädevaid noori, kes on valmis meie teenust oma linnas osutama.

Koduteenuse väljasõidu tasu ja esimese töötunni hind on 15 eurot ning iga järgnev tund 5 eurot.

Meie koduteenuse vastu on olnud huvi kõrge ja tagasiside on seni hea. Kindlasti leevendab selline teenus ka eaka suhtlemisvajadust. On olnud juhtumeid, kus jäämegi kliendiga pikemalt huvitavatest teemadest vestlema.

DIGIRINGID PÄEVAKESKUSTES

Avastasime, et päevakeskustes käib koos arvukalt eakaid inimesi. Nad osalevad huviringides, suhtlevad omavahel, loevad kirjandust ja arutavad maailma asju. Päevakeskustega suheldes saime teada, et inimeste huvi nuti-teemaliste huviringide vastu on suur. Nii jõudsimegi esmalt kokkuleppele Tähtvere päevakeskusega, et avada seal huviring. Oleme Tähtvere päevakeskuses digiringi korraldanud peaaegu neli kuud ja tagasiside on olnud väga hea. Hetkeseisuga toimuvad meie eakate huviringid Luunja Kultuurimajas ja Tähtvere päevakeskuses. Oleme järgmiselgi õppeaastal nendesse kohtadesse oodatud. Lisaks oleme järgmiseks aastaks kokkuleppele jõudnud SA-ga Tartu Hooldekodu, Kodukotusega, Põhja-Tallinna sotsiaalkeskusega ja Mustamäe päevakeskusega.

HUVIRINGID KOOLIDES

Lastele korraldame huviringi korra nädalas kooli arvutiklassis, kus käsitleme erinevaid teemasid. Näiteks 3D-modelleerimine, graafiline disain jm. Kooli huviringi korraldamise mõttele tulime veidi hiljem. Seetõttu jõudsim sel aastal korraldada huviringi vaid enda koolis. Järgneval õppeaastal huviringide korraldamise osas oleme jõudnud kokkuleppele Tartu Karlova Kooliga, Luunja Keskkooliga, Kivilinna Kooliga ja Tallinna Ühisgümnaasiumiga.

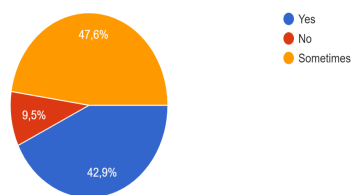
TURG

Ühiskond vajab sellist teenust ning nõudlus on kindlasti suurem kui pakkumine.

Tegime turu-uuringu enne õpilasfirma tegevuse algust, kuid enamjaolt lähtusime omavalitsuste arvamusest. Kuna soovime enda teenust pakkuma hakata ka Riia linnas mõistsime, et peame turu-uuringu läbi viima ka seal.

Ainult 9,5% sõnul ei teki neil ega nende vanematel nutiseadmetega probleeme.

Do problems occur with either you or your parents' smart devices?
21 vastust



Joonis nr 4. "Turu-uuring Riia kaubanduskeskuses"

SIHTGRUPP

Meie firma on valmis aitama kõiki abivajajaid, kuid leidsime, et enim esineb digialaseid muresid eakatel. Probleemidele leiaks lahendusi internetis, kuid keelebarjäär ning ebapiisav oskus internetis navigeerida raskendavad seda. On keeruline leida Google'ist oma probleemile lahendust, kui oma emakeeles vastuseid napib ning inglise keelt ei oska. Digimurede lahendamine eeldab arvuti kasutamise oskust. Tihti vajab probleemi lahendamine tehnilist taipu, kus tuleb arvutis avada mitu akent ning see on

eakate jaoks võõras ning keeruline. Meie sihtrühm vajab inimlikku lähenemist, neile tuleb asju seletada võimalikult lihtsalt

KONKURENTS

Meie peamiseks konkurendiks on erinevad nõustamisteenused, mida pakuvad kohalikud omavalitsused või raamatukogud.

Kindlasti saaksid meie kliendid keerulisemate probleemide korral abi tehnikapoodidest, kuid sinna peaks inimene oma seadme kaasa vedama ning see on tülikas ettevõtmine.

Teiseks nn konkurendiks on meile eakate inimeste lähedased, kuid neil ei ole sageli aega ja tihti ei ela nad enam abivajajaga samas linnas ega riigiski. Neilegi oleks mugavam, kui leiduks tugiteenuse pakkuja, kes nende vanavanemaid aidata saaksid.

Hindu võrreldes jäävad sarnase teenuse pakkujad meist palju kallimasse hinnaklassi. Seega on teiste sarnase teenuse pakkumised eakatele liiga kallid.



Joonis nr 2. Digiring Tähtvere päevakeskuses. "Kana kuulavad" Pildi autor: Maria Kilb

RISKID

Meie õpilasfirma suurim riskifaktor on vähene koostöö omavalitsustega. Viimaste sotsiaaltoe võrgustike kaudu oleks meil märksa lihtsam inimesteni jõuda.

Kindlasti oleks meil vaja linnavalitsuse või riigi toetust, kuna tihti jääb mõnele eakale vajalik abiteenus raha nappuse tõttu kättesaamatuks.

Teine probleem on liiga suur töömaht. Me ei suuda aidata kõiki abivajajaid. Seepärast on meil vaja tulevikus oma tiimi lisatööjõudu leida.

Peame tähelepanu pöörama ka isikuandmete korrektsele kasutamisele.

Kolmas probleem võib päevakorda kerkida inimeste keelelis-kultuurilistest eripäradest. Tallinnas laialdasemalt turundades peaksime kindlasti enda tiimi kaasama vene keelt kõnelevaid noori.

TURUNDUS JA MÜÜK

Turundades pidime arvestama asjaoluga, et meil ei ole võimalik ennast sotsiaalmeedia kaudu nii laialdaselt reklaamida kui teistel õpilasfirmadel, sest meie sihtrühm on valdavalt eakad, kes sotsiaalmeediat nii palju ei kasuta. Pidime tõstma eakate teadlikkust, et selline tugiteenus on olemas ning kasvatama enda vastu usaldust.

Lisaks oleme loonud veebilehe mille kaudu oleks meid võimalik leida ka eakate lähedastel. Vaata lähemalt:

<https://digiabiof.ee/>

SOTSIAALTÖÖTAJAD

Tänu meie koostööle kohalike omavalitsustega jagavad sotsiaaltöötajad meie flaiereid just neile, kes seda teenust vajada võiksid. Lisaks saavad sotsiaaltöötajad abivajajad meieni juhatada. Tänu sotsiaaltöötajate võrgustikule on meil lihtsam klientideni jõuda.

KOGUKONNA KESKUSED

Kogukonna keskustesse (Luunja kultuurimaja, erinevad päevakeskused, raamatukogud) oleme paigutanud enda õpilasfirma plakatid ja flaiereid, et võimalikud huvilised sealtki meieni jõuaks. Päevakeskustel on oma kogukonna sotsiaalmeedias grupid, kuhu tihtipeale on eakad kaasatud ning sealtki on meie info abivajajateni jõudnud.

Samuti oleme käinud erinevates keskustes oma teenust esitlemas ja abi pakkumas.

SÜNDMUSED

Oleme käinud erinevatel laatadel, mis on meie õpilasfirma jaoks peamisi turundusvõimalusi. Laatadel jagame huvilistele flaiereid ja suhtleme klientidega. Pakume ka võimalust kohapeal teenuse aeg kinni panna. Maikuus on toimumas Maalehe eakate festival 2023, kuhu on meie õpilasfirma esinema oodatud.

MEEDIA

Eakateni lootsime alguses jõuda flaierite ja plakatitega, kuid peagi mõistsime, et peame tekitama inimestes usaldust. Meedias turundamine andis selleks hea võimaluse, kuna meie klient näeb, kes selle firma taga on. Oleme kasutanud turunduseks ajalehti: Luunja vallalehte, Postimeest ja Õhtulehte. Lisaks oli meil võimalus ennast tutvustada telesaadetes “Prillitoos” ja “Stuudio”.

Samuti oleme oma õpilasfirmat tutvustanud raadiosaadetes näiteks “Huvitaja” (Vikerraadio) “Üks noor mõte” (Elmar) “Tartu linnasaade” Kuku. Selline turundusplaan töötas koos meie muude turundusmeetmetega üpris hästi.

Prillitoosi järelvaatamine:

<https://etv.err.ee/1608872417/prillitoos>

MIDA ME ÕPPISIME?

Õpilasfirmat tehes oleme mõndagi õppinud ning oleme saanud kogemuste eest tänulikud. Erinevad üritused - laadad, konkursid ja konverentsid, kus me käia saime - olid väga motiveerivad ja õpetlikud.

TIIMITÖÖ

Meie juhendaja rõhutas meeskonnatöö tähtsust: tiimiga on vaja leida ühine hingamine. Selleta on väga keeruline keskkooli kõrvalt õpilasfirmat arendada. Meeskonna motiveerimise ja koordineerimisega oli meil algul probleeme ja asjaajamine seetõttu keeruline. Kuid

tiimitöö käivitudes hakkasid asjad liikuma. Soovisime laieneda nii Tallinnasse kui ka Pärnusse ning seetõttu hakkasime igal nädalal pikki koosolekuid korraldama.

MUNA ÕPETAB KANA

Avastasime, et alati ei pea olema õpetajad vanemad kui õpilased. Eakad suhtuvad meisse kui õpetajatesse väga hästi ja meile meeldib õpetamine. Pidime õpetamist õppima, kuna see vajab püsivust, heatahtlikkust ja kannatlikkust. Pidime eakatega leidma ühise keele, mistõttu jätsime inglisekeelsed väljendid õppeklassi ukse taha.

AMETID

Õppisime palju firma juhtimisega seonduvat: kuidas turundada, kuidas oma mõtteid sihtrühmale selgitada, kuidas raamatupidamist korraldada ning kuidas lahendada meeskonnaga seotud probleeme. Tänu arvukatele esinemistele ja esitlustele saime avaliku esinemise kogemuse ja oskuse esinemisärevust taltsutada.

MIDA TEEKSIME TEISITI?

Kindlasti oleksime võinud algusest peale innukalt õpilasfirmaga tegeleda, kuid kuna meie meeskonna ühine hingamine oli alles tekkimas, ei osanud me koos töötada. Turundusplaani luues ei olnud me arvestanud sellega, et inimesel peab olema usaldus teenusepakkuja vastu.

TULEVIKUPLAANID

Kavatseme enda õpilasfirma tegevust kindlasti jätkata, sest turundusplaan on tehtud ja kliendibaas loodud. Oleme loonud paljude erinevate asutustega sidemed, mis peaksid järgmisel aastal jätkuma.

MTÜ/OÜ DIGIABI

Soovime õpilasfirma programmi lõppedes asutada MTÜ või OÜ, kuna plaanis on omavalitsustelt taotleda projekti tarbeks rahastust. Asja õnnestumisel saaksime eakatele seda teenust pakkuda tasuta.

DIGIABI ÜLE EESTI

Soovime järgmisel aastal jõuda enamikesse Eesti linnadesse kaasates teisi noori ja tehes tihedalt koostööd omavalitsustega. Tallinnas ja Pärnus on meil praegu kokku kolm töötajat, kes on meie vanused gümnasistid. Gümnaasiumide noored saavad õpetada oma koolide põhi- või algkoolide lapsi digialastes huviringides.

Oleme paljude asutustega kokkuleppele jõudnud nii eakate huviringide asjus kui ka koolidega, kus järgmisel õppeaastal noorte huviringid toimuma hakkavad.

LÄHITULEVIKU PLAAANID

Plaanime osaleda Maalehe 2023. a eakate festivalil. Loodetavasti oleme seal väljas oma boksi ja arvatavasti ka lavalise esitlusprogrammiga.

Soovime osaleda oma töötoaga HK Unicorn Squad'i suvelaagris.

Kuna suvel satuvad inimesed päevakeskustesse harva, siis lõpetame maist kuni augustini huviringide andmise ning alustame taas sügisel.

Üritame laieneda ka Riiga, kaasates sealseid gümnasiste. Oleme juba võtnud ühendust Riia koolide õpilastega, et meie potentsiaalseid koostöövõimalusi järgmiseks aastaks läbi arutada.

Oleme leidnud endale ka potentsiaalse koostööpartneri näol Väärikate Ülikooli, mille programmi raames loodame tulevikus nutialaseid loenguid andma hakata.



Joonis nr. 3. Digiring Tähtvere päevakeskuses. "Muna õpetab kana"

Pildi autor: Maria Kilk

FINANTSKOKKUVÕTE

Õpilasfirmat käivitades teadsime, et sotsiaalse ettevõttena me suurt kasumit ei teeni ning see ei olnudki meie eesmärgiks. Algkapitaliks oli meil kokku 100 eurot. Enamus meie õpilasfirma tulud tulid kas koduteenuse klientide käest või siis päevakeskuste loengute eest. Teenuse hinda kujundades pidasime tähtsaks selle võimalikult madalat hinda, et igapähe oleks vajaduse korral võimalik seda tellida. Teiste tehnikaalaseid teenuseid pakkuvate firmade väljasõitki maksab 30 eurot! Seega on meie teenuse hind tellijale märgatavalt soodsam. DigiAbil pole plaanis meeskonnaliikmete vahel kasumit jaotada, vaid kavatseme selle kasumi investeerida tootearendusse.

LEPINGUD

Oleme sõlminud lepingu Luunja vallavalitsusega, et pakkuda enda tugiteenust Luunja valla elanikele täiesti tasuta. Luunja vallavalitsus maksab selle lepingu alusel meile tehtud koduviitide eest iga kuu lõpus.

Luunja Keskkooligagi oleme kokkuleppele jõudnud järgmisel õppeaastal koostööd jätkata.

BILANSS

Tabel nr. 1

AKTIVA	€	PASSIVA	€
1. raha	868,21€	1. võlad	0€
2. materjal ja varud	0€	2. aktsiakapital	100€
3. põhivara	0€	3. kasum	768,21€
KOKKU	868,21€	KOKKU	868,21€

KASUMIARUANNE

Tabel nr. 2

1. TULUD	1078,39
2. KULUD	
2.1 materjal, tootmiskulud	0
2.2 turunduskulud	287,63
2.3 muud kulud	22,55
KULUD KOKKU	310,18
3. KASUM KOKKU	768,21

KOKKUVÕTE

Õppisime õpilasfirmat arendades palju uut ja jäime JA Eesti programmiga väga rahule. Üritame edaspidises elus saadud õppetunde targalt ära kasutada.

Kavatseme õpilasfirmaga jätkata ka programmi lõppedes. Loodetavasti suudame luua ÕF DigiAbist MTÜ DigiAbi, mis tegutseb Eestis koostöös omavalitsustega, et ka ühiskonna eakad kodanikud saaksid osa digimaailmast.

ESTKEER OÜ

Kindlasti jätkame koostööd erafirmaga Estkeer OÜ, kellelt saime rohkelt soovitusi ja näpunäiteid. Loodetavasti tõuseb sellest koostööst tulu meie klientidele.

Vaata lähemalt:

<https://estkeer.ee/digiabi-koduhoolduses/>

LAADAD JA KONKURSID

Võtsime osa Tallinna, Tartu ja Luunja laadadest, kus teenuspakkujana saime suhelda potentsiaalsete klientidega, jagada flaieereid ja tutvustada oma teenuseid.

Osalesime kahel rahvusvahelisel õpilasfirmade kokkusaamistel. Nõnda saime suhelda teiste ettevõtlike noortega. Võitsime neilt laadadelt ja konkurssidelt mõne toreda auhinna: parim sotsiaalne ettevõtte; meediatäht 2023 ning

vastutustundlik ettevõtte. Tartu õpilasfirmade kokkusaamisel pälvisime parima õpilasfirma tiitli.

Rahvusvahelise õpilasfirmade kokkusaamise muljeid saab näha siit: <https://www.youtube.com/watch?v=j5iKTQCV-HQ>

TÄNUSÕNAD

Soovime tänada meie juhendajat õpetaja Ülle Tõnutaret ja mentorit Heikki Otsa, kes on aidanud kaasa meie õpilasfirma rajamisele.

Tänuõnu väärivad kõik koolid, päevakeskused ja omavalitsused ning Estkeer, kes meiega on lahkesti koostööd teinud.

