



ÕPILASFIRMA E-LIGHT

Tegevusaruanne

Pirita Majandusgümnaasium

Õpilasfirma liikmed:

Madis Paju

Jan Markus Liivamägi

Raian Riisna

Sten Maripuu

Kevin Sandre

Juhendaja:
Marko Krusberg

Tallinn 2023

SISUKORD

ÕPILASFIRMA SÜND.....	2
KESKKONNASÄÄSTLIK MÕTTEVIIS...	2
TURU-UURING.....	2
MEESKOND.....	3
RASKUSED TOOTEARENDES.....	4
MÜÜK.....	5
TURUNDUS.....	7
FINANTS.....	7
MIS EDASI?.....	10
KOKKUVÕTE.....	10
TÄNAME.....	11

MISSIOON

Meie missiooniks on **toota keskkonnasõbralikke taskulampe, mis on jätkusuutlikult toodetud ühekordsetest ära visatud e-sigarettidest**. Meie eesmärk on koguda võimalikult palju kasutatud e-sigarette ning taaskasutada nende algseid komponente, et valmistada vastupidavaid taaslaetavaid taskulampe.

TOOTE KIRJELDUS

E-Light on õpilasfirma, mis toodab **laetavaid taskulampe**, kasutades ühekordseks tarbimiseks mõeldud e-sigarettide komponente. Meie eesmärk on taaskasutada nende alumiiniumkestasid, liitium-ioon akusid ja juhtmeid ning lisada LED-valgustid, aku laadijad ja lülitid, et luua funktsionaalne ja keskkonnasõbralik toode. Meie taskulamp sobib suurepäraselt kõigile, kes soovivad **keskkonnasäästlikku ja praktilist lahendust**.

FINANTSKOKKUVÕTE

Tulud	305.55€
Kulud	320.7€
Kasum	-15.15€
Tooteid alles	2tk

*Finantstulemused 24.04.2023 seisuga

HINNANG MEIE TEGEVUSELE

E-Light on teinud suurepäraselt tööd keskkonnasõbralike ja praktiliste lahenduste loomisel. Meie tegevuse hindamisel tuleb tunnustada meie **meeskonna pühendumust ja pidevat tootearendust**, mis on viinud meie idee edukaks ja jätkusuutlikuks ettevõtmiseks. Meie tooteid on võimalik osta **e-poest www.e-light.ee**. Sotsiaalmeedia kanalites hoiame oma kliente ja huvilisi meie tegemistega kursis. **Oleme käinud kahel laadal**, kus müüsimise suurema osa oma toodetest. Lisaks osalesime võistlusel nimega **Negavatt, kus pääsesime 20 väljavalitu hulka**. E-Light on tõepoolest teinud suurepäraselt tööd ja oleme uhked idee ja protsessi käivitamise üle. Tegevuse käigus tekkisid küll sisemised konfliktid, kuid need aitasid meil meeskonnana tugevamaks saada. Lisaks võitsime Kristiine keskuses toimunud JA Eesti Õpilasfirmade **laadal auhinna innovaatilise idee eest**. Oleme käinud JA Eesti poolt korraldatud koolitustel, mis on olnud abiks meie vastutusvaldkondade täitmisel. E-Light on pidevas tootearenduses, mis mõtleb juurde erinevaid tooteid.

ÕPILASFIRMA SÜND

Lebowear sünd

Alguses oli meie meeskonnal idee luua Lebowear - aluspesu, millel on taskud. Me uskusime, et see toode saaks olema mugav ja praktiline igapäevaseks kasutamiseks. Kuid meie juhendajale see idee eriti ei meeldinud ja ta soovitas meil mõelda midagi muud välja.

E-Light sünd

Meil polnud palju aega uue idee väljatöötlemiseks, seega pidime kiiresti tegutsema. Otsustasime vaadata ringi, mis on hetkel populaarne ja mida inimesed vajavad. Siis koolist koju minnes märkasime tänavatel ja prügikastides kasutatuid e-sigarette, millest tekkis meil idee, et kas saame nendest midagi kasulikku uuesti teha. Ühekordseid e-sigarettid on ühiskonnas laialt levinud, neid müüakse suurtes kogustes ja hiljem leidub neid tühjana kõikjalt kus võimalik. Pärast e-sigareti lahtivõtmist uurisime, millest see koosneb ning milliseid osasid oleks võimalik uuesti kasutada. Selgus, et seal sees on taaslaetav aku, mida saaks korduvalt kasutada. Seejärel hakkasime mõtlema, kuidas seda taaslaetavat akut saaks taas kasutada, et luua midagi praktilist ja vajalikku igapäevaseks kasutamiseks. Pärast mitmeid ideid jõudsime lõpuks lahendusele, et esimeseks tooteks **saaksime neist teha taaslaetavad taskulambid**. Meie nimi tuli sellest, et me kasutame vanu e-sigarette ja teeme neist taskulambi. Panime kokku **e-sigareti ja valguse** ja sellest saigi meie nimeks E-Light. Uurisime, milliseid osi ja materjale me selleks vajame ning kuidas me saaksime

need kokku panna. Meie tegevjuht Madis omab palju kogemusi ja teadmisi elektroonikast, mistõttu juhtis ta meid kogu protsessi vältel. Hakkasime katsetama, kuidas LED-elementi tööle saada nii, et see ei põleks läbi ega kuumeneks üle. Peale mitmeid katsetusi sai valmis meie esimene E-light taskulambi prototüüp, mis sai nimeks "Vidin". Katsetasime selle vastupidavust, visates seda vastu seinu ja maapinda kuna keegi ei uskunud, et see jääb terveks, aga prototüüp töötab tänaseni ning see on meile oluline suveniir. Kui meie esimene prototüüp valmis sai, oli meil hea tunne ning hakkasime seda järk-järgult edasi arendama.

KESKKONNASÄÄSTLIK MÕTTEVIIS

Meie eesmärk on edendada keskkonnasäästlikku mõtteviisi seoses ühekordsete e-sigarettide tarbimisega. Me soovime, et inimesed, kes otsustavad neid tarbimiseks, teeksid seda vastutustundlikult ja mõistaksid, et nende maha viskamine on üks kõige halvemaid tegusid, millega reostame väga tugevalt keskkonda. Me ei propageeri e-sigarettide suitsetamist, vaid pigem soovime pöörata tähelepanu nende tarbimise vastutustundlikkusele. Meie moto on **"Julged tarbida, julged vastutada"**, mis tähendab, et tarbimisotsus peab käima käsikäes vastutuse võtmisega keskkonna ja ühiskonna ees.

TURU-UURING

Meie turu-uuring aitas meil paremini mõista, millist taskulampi inimesed soovivad. Uuringus osales 696 kokku,

millest enamus olid vanuses 16 - 24 aastat 329 vastanut. Nende tulemuste põhjal selgus, et inimesed eelistavad meie toodet eraldiseisva taskulambina, mitte võtmehoidjana ning klassikaline must värv osutus kõige populaarsemaks valikuks. Lisaks uuringu käigus küsisime ka kuidas inimesed eelistavad tellitud toodet kätte saada. Enamus vastajaid eelistasid selleks Instagramis toote üleandmine kokku leppida. Meie tootega kursis hoidmiseks või selle soetamisel eelistati kõige rohkem läbi veebipoe ja Instagrami. Kõik need uuringu tulemused aitasid meil oma toodet täiustada ja kohendada vastavalt klientide eelistustele.

MEESKOND

Tegevdirektor - Madis Paju

Madis on võtnud enda peale juhi rolli ning suudab tiimiliikmed efektiivselt organiseerida, motiveerida ja juhtida. Tema vastutusalasse kuulub tagada, et kõik ülesanded oleksid täidetud õigeaegselt. Lisaks suudab Madis oma autoriteedi abil korrale kutsuda meeskonnaliikmeid, et kõik võtaksid asja tõsiselt.

Tootmisjuht - Sten Maripuu

Steni kohustusena on tagada, et kõik tooted, mida tema meeskond toodab on müügiks valmis. Kui ilmnevad probleemid või vead tootmisprotsessis, peab Sten kiiresti reageerima, ja läbi rääkima Madisega mis valesti on.

Logistika - Kevin Sandre

Kevini on ülesanne jälgida, et kõik jupid et toodet valmistada oleks õigel ajal olemas. Tema ülesandeks on ka jälgida, et kõik

kliendid, kes internetist meie toodet tellivad saaksid selle võimalikult kiiresti kätte.



Pilt 1. Meie meeskond. Vasakult: Madis Paju, Jan Markus Liivamägi, Kevin Sandre, Raian Riisna, Sten Maripuu. Pildi autor: Raimond Vink / Negavatt

Reklaami ja müügijuht - Raian Riisna

Raian on suurepärase suhtleja ning tal on kogemusi toodete turundamisel, reklaamide loomisel ning ka veebilehtede koostamisel. Raiani vastutusvaldkonda kuulub klientide kaasamine ja toodete müümine. Raiani oskused aitavad kaasa toodete edukale turundamisele ja müügile. Tema võimekus on luua veenvaid reklaame ning koostada atraktiivseid veebilehti, mis võib meelitada kliente ja julgustada neid ostma ettevõtte tooteid.

Raamatupidaja - Jan Markus Liivamägi

Janil on väga oluline roll tagada ettevõtte raamatupidamise täpsus ja korrektsus. Selleks peab ta olema äärmiselt tähelepanelik ning pöörama tähelepanu ka kõige väiksematele detailidele. Jan omab arusaamist ettevõtte raamatupidamise

protsessist ning teab, millised on vajalikud aruanded ning kuidas neid koostatakse. Jani kohustuseks on tagada, et kõik finantstegevused saaksid raamatupidamises kajastatud.

RASKUSED TOOTEARENDES

Esimene prototüüp

Meie esimene prototüüp valmis nõrga LED lambiga, kuna meil puudus teadmine tehnoloogiast. Siiski otsustasime oma projekti edasi arendada ja otsida abi tehnoloogia spetsialistidelt, kes aitaksid meil parema LED-lambi valida ja integreerida tootele akulaadia.

Teine prototüüp venis

Teise prototüübi tegemine venis ajaliselt pikemaks kui me seda soovisime. Vajasime oma tootearenduses spetsialisti teadmisi ja selle jaoks pöördusime TalTechi tudengite poole. Paraku sealt õige inimese leidmine oli raske ja kui leidsime selle õige nime, siis ta ei vastanud. Pidime kordi helistama ja kirjutama. Lõpuks siiski saime vastuse ja tema poolse abi. Abi saamine aitas kinnitada varasemaid prototüübi peal tehtud katseid. Tänu millele teine prototüüp oli parema aku kestvuse, tugevama valgusega ja oli paremini läbimõeldud ning valmistatud kui esimene prototüüp.

Juppide saadavus oli aeganõudev

Hiljem, kui saime teada, kuidas ehitada oli veel probleemiks õigete juppide leidmine, kuna aega ei olnud ja juppe Eestist ei saanud. Logistika töö oli otsida juppe, aga kahjuks ei tulnud ta sellega toime ja Jan tuli appi. Tellisime Saksamaalt, TME electronics

kohast oma jupid. Laadani oli aega jäänud 2 päeva. Päev enne laata saabusid need jupid ja siis algas kibekiire õine tootmine. Juppide leidmine mõistliku hinnaga nõudis väga põhjalikku veebiotsimist ja ka pärast tellimist palvetasime, et kõik jõuaks õigeks ajaks kohale ja me täpselt ei teadnudki, kui kaua võib juppide tulemisega minna.

Pakendit on meil ka vaja

Viimasel hetkel tundsi, et tootele oleks vaja sobivat pakendit. Alguses polnud see meie prioriteet, aga pärast mõtlesime, et kuidas me saame toodet ilma pakendita müüa. Iga kvaliteetne toode pannakse ilusasse pakendisse. Ikka viimasel minutil otsisime pakendit mida kasutada ning õnneks leidsime lihtsa ja silmapaistva lahenduse. Meie klientidele meeldis musta pakendi lahendus ja minimalistlik disain, ning see rõõmustas meid väga.

TOOTMINE

Tootmine oli üldiselt lihtne, sest meie juht Madis oskas enamasti kõike ja lihtsalt õpetas meid välja. Kõik toote valmistamised toimusid nädalavahetuseti meie raamatupidaja Jani kodus, kus esmalt Jagasime rollid ja hakkasime tööd tegema. Jan tegeles peamiselt lihvimisega, Sten ja Raian korkide viimistlemisega, Kevin pesi ja võttis lahti toorikuid ning Madis pani kokku lõpptoote. Igaüks meist sai vastutada erinevate ülesannete eest ja kõik meeskonnaliikmed osalesid tootmises. Oli ka neid, kellel olid tähtsamad ülesanded, kuid kõik panustasid vastavalt oma võimetele ja oskustele.

Lisaks tootmisele oli oluline ka meeskonna meeleolu positiivsena hoida ning selleks oli mõnel meie meeskonnaliikmel ülesandeks süüa teha või tuju üleval hoida.

Esimese partii tootmine oli väga pingeline, kuna pidime valmis ehitama 10 toodet, mille jaoks oli meil lõpuks aega ainult üks päev. Õnneks saime väsinud meeleolus tooted valmis ning jäime tulemusega väga rahule.



Pilt 2. Tootmine Jan Markus Liivamäe kodus. Pildi autor - Raian Riisna

Teise partii tootmisega oli suurimaks väljakutseks see, et ainult Madis oskas lõpptoodet kokku panna ning teiste jaoks oli see keeruline. Lahendasime selle probleemi kiirelt, kus Madis võttis appi Jani, koolitas ta välja ja õiste töötundidega suutsime kokku panna 14 toodet, mida saime järgmisel päeval laadale viia.

MÜÜK

Esimene laadapäev

Meie ettevõtte esimene müügikogemus oli **Pirita Majandusgümnaasiumi koolilaadal**. Sellel päeval toimus koolis kaks laata. **Hommikune mini- ja õpilasfirmade laata** toimus kogu kooli õpilastele ja **õhtune Jõululaat** toimus pigem lastevanematele ja kogukonnale.

Kuigi meil puudus varasem müügikogemus, läks hommikusel laadal päris hästi - **müüsimme maha 5 taskulampi** ning toote vastu tundus olevat huvi. Klientideks olid meie oma kooli õpilased, kellele meeldis taskulambi välimus.

Kuid õhtusel koolilaadal ei läinud nii hästi ja **suutsime müüa ainult 2 taskulampi**. Õhtusel laadal olid pigem täiskasvanud ja nad ei olnud eriti huvitatud meie tootest. Vaadati küll meie toodet, aga pigem see klientuur otsib midagi ilusat tarbeeset või ehet ning söödavaid asju. Seega järeldasime, et meie sihtkliendiks on 13-17 vanuses inimesed.

Hommikusel koolilaadal oli meil toote hinnaks 20 eurot, õhtusel koolilaadal langetasime taskulambi hinna aga 15 eurole. Kõige viimase taskulambi müüsimme 10 euroga, sest kõik tooted mis kaasa võtsime, tahtsime ära müüa. **Meie päeva eesmärk sai täidetud!**

Kogemus PMG koolilaadal andis meile vajalikku enesekindlust ja julgust inimestega suhelda ning tutvustada oma toodet.

Suur õpilasfirmade laadapäev

Järgmine laata toimus **Kristiine keskses, kus toimus suur Õpilasfirmade laata**.

Laadale võtsime kaasa 14 toodet. Plaanisime need samuti seal kõik maha müüa. Laadaboksi seadsime seekord väljakutsuvamalt kui koolilaadal. Boksi tagumisele seinale seadsime üles 7 plakatid, millega soovisime tähelepanu pöörata e-sigarettide keskkonna mõjule ja vastutustundlikku kasutamisele.

Müük oli seal raskem, sest oli rohkem võõraid inimesi ja oli tihedam konkurents. Meie pingutused kandsid siiski seal vilja, sest **Kristiine keskuses saime maha müüa 7 taskulampi**, mille üle tunneme väga suurt uhkust.



Pilt 3. ÕF E-Light Õpilasfirma laadal,
pildi autor: Raian Riisna

Laadal olles küsitleti meid ka kohtunike poolt ja lisaks tunti palju huvi ka klientide poolt. Vahel peal oli meie boksi ümber korraga 15-20 inimest. Laada melu ja huvi oli võimas. Meilt paluti päeva jooksul ka

intervjuusid. Üks intervjuu oli ühest välismaa *broadcastist*. Teise **intervjuu andsime “Õpetaja lehte”**. Kolmanda intervjuu tegi meiega JA Eesti sisu loojad, kes käisid kõikidelt midagi küsimas.

Kuid meie jaoks kõige võimsam hetk oli see, kui päeva lõpus pälvisime oma toote eest **auhinna “Innovaatiline idee”**. See tunnustus andis meile veelgi rohkem motivatsiooni ja kindlust, et meie toode on väärtuslik ning me **oleme teinud midagi tõelist ja praktilist** millestki, mis on sisuliselt prügi.

Kristiine laadal olles saime aru, et meie sihtturg on hoopiski noorem kui algul arvasime.

Müük käest-kätte

Lisaks laadale müüsimine oma tooteid ka käest-kätte. Peamiselt müüsimine oma sõpradele ja tuttavatele, kes soovisid osta meie taskulampi. **Kokku müüsimine käest-kätte 5 toodet**. Oleksime võinud isegi rohkem müüa, aga olime laisad, et ei otsinud rohkem kliente.

Müük e-poes

Iga korralik müüja võiks omada e-poodi. Seega ka meie **tegime oma e-poe - e-light.ee**, mis tegelikult tugines meie turu-uuringu 384-le vastanule, kes vastasid, et nad ostaksid oma toote e-poest. Tegime e-poe kiirelt valmis, panime tootepildid juurde ja valmis ta sai. Kahjuks pidime pettuma e-poe müügiga, kuna **ainult üks inimene tellis meilt toote**.

TURUNDUS

Oma tooteid turundasime peamiselt Tiktokis ja Instagrammis.

Turunduskampaaniad tõi meile palju tähelepanu ning mõned videod said ligi 50 000 vaatamist. Kokku saime üle 200 000 tuhande vaatamise ja üle 700 jälgija kõikides sotsiaalmeedia kanalites kokku. Postitasime üles erinevaid naljakaid, harivaid videoid ja ka toodete ja tegevuste näitusi.

Iga postitusega reklaamisime ka oma e-poodi e-light.ee, aga kahjuks sellest jäi väheks. Oleksime pidanud reklaamid tegema konkreetsemad ja postitama läbi tasulise, et saada suuremat vaatajaskonda. Kuna kohest müüki e-poe kaudu ei tulnud, kaotas turundaja vahepeal motivatsiooni e-poe reklaamimiseks.

Peale üldise müügisõnumi, reklaamisime e-sigarettide vastutustundlikku kasutamist ning selle kahjuliku mõju keskkonnale. Eesmärk oli teavitada, mis saab nendest pärast tarvitamist ja kuidas neid tuleks õigesti käidelda või anda need meile. Äraandmise üleskutsega läks meil üllatavalt hästi, sest meile anti palju tooteid, mida saime kasutada taskulampide tootmiseks.

Meie toode Õhtu saates

Kristiine keskuses toimunud õpilasfirmade laat tõi meile tähelepanu Õhtu saate peatoimetaja Merit Männi poolt. Saade läks eetrisse 22. veebruaril ja saime sealt tagasisidet, millest osa oli kriitiline ning väljendas muret teatud propagandistlike elementide pärast. Samas oli ka palju positiivset tagasisidet, mis meid rõõmustas

ja innustas edasi tegutsema. Meie fännid olid kaasatud ja avaldasid oma arvamust sotsiaalmeedias, kuid meie eesmärk on alati olnud luua positiivne ja kaasahaarav kogemus.

FINANTS

Õpilasfirmat alustasime 225 euro suuruse aktsiakapitaliga. Enne aktsiakapitali arvutasime välja meie esimese tellimuse maksumuse, et mitte kohe laenu juurde võtta. Meie tootmise omahind oli esialgu 10 eurot, aga pärast saime hinna 6 euro peale ja müügihinnaks panime 15 eurot.

Meie toote esialgse omahinna tegi kalliks laadimis moodul, mis maksis 6 eurot/tk. Tänu aktiivsemalt juppide otsimisele leidsime samuti uue laadimismooduli mille hinnaks oli 77 senti tükk. Samuti aitas kaasa omahinna langusele otse hulgimüügist ostmine. Pakend ühele tootele maksis 1,16 eurot.

KASUMIARUANNE

24.04.2023 seisuga	eurod
1. TULUD (veerg K)	305.55
2. KULUD	
2.1. Palk, töötasu, tasu müügist (veerg N)	0
2.2. Materjal, varustus jt tootmiskulud (veerg L)	266.92
2.3. Turundus (veerg P)	0
2.4 . Muud kulud (veerg R)	53.78
KULUD KOKKU	320.7
3. Aruandeperioodi kasum (-kahjum)	-15.15

Tabel 1. Kasumiaruanne

BILANSS

24.04.2023 seisuga

AKTIVA		PASSIVA	
	euro		euro
1. Raha (Pearaamatu kassasaldo)	239.85	1. Võlad	0
2. Materjal ja varud	0	2. Aktsiakapital	255
3. Põhivara	0	3. Kasum	-15.15
KOKKU	239.85	KOKKU	239.85

Tabel 2. Bilanss

Pärast esimest **PMG laada 7. toote müüki, teenisime 125 eurot**. Algul müüsimise oma toodet 20 euroga, et teenida piisavalt tulu uute toodete juppide jaoks. Hiljem langetasime hinna 15 euro peale, et müük oleks suurem. Praeguse hetkeni oleme **müünud kokku 20 toodet** ning läbi veebipoe ainult 1 toote. Meie meeskond otsustas tegevuse alguses, et teenitud tulu või kahju jaotatakse võrdselt omavahel pärast õpilasfirma likvideerimist.

OLEME UHKED

Oleme erakordselt uhked oma saavutuste üle alates esialgsest ideest tänaseks päevaks. Kui keegi meist oleks öelnud, et jõuame nii kaugele, poleks keegi meist seda uskunud. Me oleme eriti rõõmsad, et oleme välja töötanud uue keskkonnasäästliku lahenduse, mis ei kehti ainult meie e-sigareti akudele, vaid seda saab kasutada laetavate akudega erinevate toodete jaoks. Negavati osalemise üle oleme uhked, kuna me olime 20 parima hulka valitud, kuid kahjuks me TOP 10 sekka ei jõudnud. Oleme eriti rõõmsad Ja

Eesti "Innovaatiline idee" tiitli võidu üle õpilasfirmade laadal, mis kinnitab meile, et oleme loonud midagi väärtuslikku ja olulist, mida inimesed hindavad ning et meie suund on õige.

RASKUSED MEESKONNAS

On oluline märkida, et meeskonna loomine tundus algul lihtne olevalt, tekkis meil siiski omavahel probleeme. Meie meeskonnas ilmnemise mõningad probleemid, mis olid seotud laiskuse ja ego probleemidega. Näiteks võis esineda olukordi, kus meeskonnaliikmed ei andnud oma panust piisavalt või löid vabandusi, et mitte tööd teha. Samuti esines juhtumeid, kus mõni meeskonnaliige võis olla liiga enesekeskne. Need probleemid lahenesid meeskonnas tänu sellele, et Jan ja Madis ei jätnud jonnini nende teemadega ja rääkisid teistega, et mis mõte on neil olla meeskonnas kui nad ei tee neid ülesandeid mis neile on antud. Tänu rääkimisele kogu meeskonnaga sai edasised suuremad omavahelised erimeelsused ning konfliktid ära hoitud.

MIDA ÕPPISIME

Kõigele on lahendus

Esiteks, meie õpilasfirma näitab, **kuidas raskuste ja takistuste ületamine on võimalik**, kui on meeskonnas nutikad inimesed, kes süvenevad oma töösse. E-sigareti muundamine taskulambiks oli kindlasti väljakutse, kuid tundub, et oleme suutnud sellega toime tulla, tänu sellele, et olnud e-sigarettidest millegi laheda tegemine meeldis meile väga.

Ilma meeskonnata on raske

Saime firmat tehes aru, kui oluline on meeskonnatöö ja koostöö. Ükski projekt ei saa olla edukas, kui kõik liikmed ei panusta nii palju, kui suudab. Iga tiimiliige on oluline, mida rohkem vaateid probleemile seda rohkem lahendusi ilmale tuleb.

Tülidel on mõte

Konfliktid ja tülid on loomulik osa meeskonnatööst. Peamised konfliktid olid meil seotud **laiskusega**, kus mõned meeskonnaliikmed eelistasid voodis lamada töö tegemise asemel. Sellest saime üle erinevate meetoditega, alustades **motiveerimisest**, kui kaugele me jõudnud oleme ja lõpetades trastiliste meetoditega nagu **ähvardamine** kasumist ilma jäämisega ning karmim meetod **meeskonnast eemaldamise** vihjamine.

Lisaks, meie meeskonna **ego-probleemid**, mis tõstavad esile iga inimese soovi tunda end väärtuslikuna ja oma panuse eest tunnustatud olla. Siiski on oluline mõista, et tunnustamine peaks põhinema **tegelikel panustel** ning mitte iga meeskonnaliikme tegemine ei pruugi olla märkimisväärne.

Kõik on erinevad

Konflikti lahendamine nõuab sageli **kompromisside** leidmist ja mõlema osapoolle arusaamist probleemist. Oluline on samuti mõista, et kõigil on erinevad isiksusetüübid ja arusaamad asjadest. Iga isiksus peab leidma oma tugevused ja panustama need meeskonna jaoks.

Aeg, aeg ja veel üks kord aeg

Vahel oli meil probleemiks toorikute saamine ja üldse juppide leidmine. Need

mõlemad lahenesid kiiresti, kui hakkasime asjaga rohkem tegelema ja ette planeerima. Me õppisime seda, et **tasuks asja algusest peale tõsiselt võtta ja ei tohiks asju viimasele minutile jätta.**

ISIKLIK ARENG

Jan Markus Liivamägi - raamatupidaja

Mina õppisin üldiselt kuidas olla raamatupidaja, samuti õppisin kuidas tiimiga koos toodet arendada ning kuidas firmat alustada. Samuti õppisin ära, kuidas meie toodet täiesti nullist kokku panna ehk jootmist ja veidikene elektritööd. Muidugi oli tore koos tiimiga sellist asja ette võtta, kuid tiimisgi tekkis meil ka probleeme tootmise käigus nt. laiskus. Laiskuse vastu, surusime ja motiveerisime end toote lõpetamiseks, sest keegi muu ju seda meie eest ära ei tee.

Raian Riisna - turundusjuht

Mina õppisin ja lihvisin oma veebipoe ehitamis oskusi ning ka turundusoskusi. Harjusin ära inimestele aktiivselt müüa oma toodet ja ei tundnud sellest enam ebamugavust. Toodet ehitades õppisin ma jootmist, lihvimist, akutrelli kasutamist ja ka arendasin oma oskusi heade ja kiirete lahenduste leidmises.

Kevin Sandre - logistik

Mina õppisin, et asjade tellimist ei tohi jätta viimasele sekundile, kuna tegin selle vea ja saime kogu firmaga valusa õppetunni. Veel õppisin klientidega suhtlema. Lisaks õppisin natukene elektritööde ja, et firmas olemine nõuab kõigilt palju järeleandmisi teiste nõudmiste suhtes.

Madis Paju - tegevjuht

Mina õppisin seda kuidas firmat paremini juhtida ja kuidas meeskonda tööle panna, kuna minu ülesandeks oli kõik kokku ajada, et töötada. See oli raske ja aeganõudev kuna kõigil oli kogu aeg midagi teha ja vaba aega nappis. Veel õppisin seda, kuidas kedagi teist õpetada midagi tegema. Pluss sain õppida kuidas suhelda erinevate inimestega ja juhtida neid nii, et vältida intriige ja lollitamist.

Sten Maripuu - tootmisjuht

Mina õppisin, kuidas taskulampi ehitada. Õppisin väikseid näputöid tegema, nt kuidas teha laadija pesa auk. Õppisin ka jootmistöid kuna teised veel ei osanud peale Madise, aga siis Madis koolitas Jani välja ja Jan võttis töö üle koos Madisega. Õppisin kuidas teiste tiimikaaslastega koostööd teha.

MIS EDASI?

Kuigi meie meeskond ei saavutanud Negavatti auhinda, **oleme otsustanud edasi liikuda ja keskenduda uuele tootearendusele**. Konkurents taskulampide turul on tugev ning meie toode ei ole saavutanud soovitud müügiedu, seega oleme otsustanud **välja töötada akupanga**, mis võimaldab inimestel laadida oma seadmeid ilma elektrivõrguga ühendust otsimata. Meie meeskond on valmis võtma väljakutseid ning panustama oma parimad jõupingutused uue toote turule toomiseks. Loodame, et meie uus toode saavutab soovitud edu ning suudab rahuldada inimeste vajadusi ja ootusi.

KOKKUVÕTE

E-Light on läbinud pika ja keerulise teekonna, et arendada välja innovaatiline toode, mis aitab lahendada päris maailma probleemi. Lisaks selgus, et laetav taskulamp e-sigarettidest ei pruugi olla kõige eetilise valik.

Me oleme tänulikud selle võimaluse eest, mis meile anti, et edu saavutamine pole kunagi lihtne E-Light on andnud palju väärtuslikke kogemusi, mis aitavad meil tulevikus veelgi paremini toime tulla isiklikus elus.

Kokkuvõtteks kõigele sellele, võib öelda, et **E-Light on pakkunud põneva ja väljakutseid teekonna, mis on andnud meile hindamatu kogemuse.**

TÄNAME

Täname kindlasti oma kõige suuremat abilist **Marko Krusbergi**, tema abiga meie toode saigi selliseks nagu see praegu on. Marko aitas meil lahendada probleeme, mida me ise ei saanud aru, et meil olid. Ta alati aitas meil näha kaks sammu ette. Tänu sellele suutsime vältida paljusid probleeme, nt kust saada toorainet jms.

Soovime tänada ka oma **kliente**, tänu nendele ei oleks olnud see võimalik, mis me teeme.

Kindlasti täname ka meie raamatupidaja **Jani vanemaid**, kes lubasid meil enda juures istuda vahel peaaegu, et terve öö selleks, et toota ja arendada meie toodet.

Kokkuvõtteks täname kogust südamest kõiki, kes meile kaasa elasid ja aitasid meil jõuda nii kaugemale.