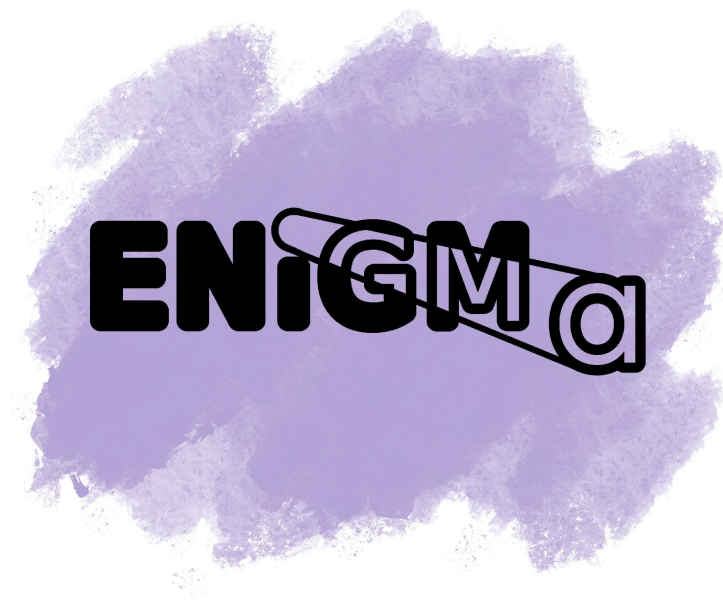




Õpilasfirma Enigma

Tegevusaruanne

Õpilasfirma liikmed:

Anna Latõševa

Viktoria Bugaeva

Maksim Djomin

Daniel Javorski

Juhendaja: Anneli Ilomets-Veevo

SISUKORD

MISSIOON	2
FINANTSKOKKUVÕTE	2
TOOTE LÜHIKIRJELDUS	2
ÜLDHINNANG FIRMA TEGEVUSELE	2
NIME SELETUS	2
KUIDAS SÜNDIS IDEE?	3
MEESKOND	3
TOODE	4
TOOTMINE	4
ÖKOLOOGIA	6
MÜÜK JA TURUNDUS	7
ANALÜÜS	9
TÄNUSÕNAD	11

MISSIOON

Õpilasfirma Enigma missioon on anda kaasaegsetele lastele võimalus huvitavalt areneda ja veeta aega oma vanematega. Meile on oluline laste füüsiline ja vaimne tervis ehk pakume neile alternatiivi e-seadmete kasutamisele ja pimedusekartuse ületamise võimalust. Praegused lapsed on meie tulevik, sest just nemad valivad, kuidas me elame edasi ja seetõttu soovime, et neil oleks unistamise oskus ning indu uurimiseks ja muidugi, et nemad ja nende vanemad oleksid õnnelikud.

FINANTSKOKKUVÕTE

Tabel 1. Finantskokkuvõte seisuga 24.04.2023

Tulud	1362,21 €
Kulud	1180,81 €
Palga kulud	447,5 €
Tootmis ja muud kulud	675,91 €
Kasum	181,4 €
Müüki ootamas	≈450 €

TOOTE LÜHIKIRJELDUS

Õpilasfirma Enigma toodab varjuteatri efektidega lasteraamatuid. Kasutades pimedas ruumis telefoni taskulampi projitseeritakse raamatu illustratsioonid seinale. Raamatule lisaks pakume ka varjuteatri mängimise komplekti. Kasutades Enigma komplekti saab laps ise meisterdada raamatu kangelasi ja mõelda välja täiesti uue loo ning etendada seda koos oma vanematega, sõpradega, õdede ja vendadega. Meie toodete põhiväärtuseks on see, et nii raamatud kui ka komplektid on tehtud meie enda poolt.

ÜLDHINNANG FIRMA TEGEVUSELE

Meie õpilasfirma on jõudnud sinna, kuhu lootsime. Alguses panime paika peamised eesmärgid:

- Luua raamat, mis jutustab lugu originaalsel viisil.
- Saada aimu, kuidas ettevõtteid Eestis töötavad ja saada kasulikke kontakte.
- Luua meie piiratud ressursside ja teadmistega, nii palju kasu kui võimalik.
- Leida kasutus koolis niisama seisvale lõikamismasinale, et luua midagi vajalikku ja eripärast.

Oma töö käigus ei saavutanud me mitte ainult neid eesmäärke vaid saime ka tohutu ja väärtusliku meeskonnatöö ja ettevõtluse kogemuse.

NIME SELETUS

Kuna meie toode on varjuteatri efektiga maagiline etendus, mis on meie jaoks midagi ime- ja salapärast, siis usume, et nimi peaks seda kõike kajastama. Enigma tähendab prantsuse keeles maagiat, mõistatust - mis peegeldab hästi meie firma toote mõtet. Firma nime valikul oli

oluline, et see kõlaks selgelt ja lihtsalt, sest Enigma toodab lastele mõeldud toodet. Seepärast peab firma nimi olema lastele esimesest korrast arusaadav ja kergesti hääldatav

KUIDAS SÜNDIS IDEE?

Aasta alguses oli Enigma liikmetel ideede pank, mis sisaldas 12 ideed firma tooteks või teenuseks. Üheks neist ideest oli varjuteatri kujukeste ja pärast varjuteatri efektidega lasteraamatute tootmine. Algusest peale soovisime valida idee:

- Mis on originaalne ja unikaalne ehk oleks esmapilgust silmatorkav ja meelde jääv
- Millel oleks globaalne mõju meie praegusele või tulevasele elule
- Millega saaksime maksimaalselt areneda oma oskusi ja loomingulisust ehk teha tööd südame ja hea meelega

Seega just meie praegune idee sobis ideaalselt kõigi nende kriteeriumitega ning kõhklemata valisimegi just selle idee.

Teadsime, et see on meie jaoks suur väljakutse, sest peab palju töötama erinevates sfäärides ja peamiselt kõike peab tegema oma kätega. Kui uurisime õpilasfirmasid, kes on tegutsenud eelmistel aastatel, saime teada, et õpilasfirmad teevad harva tooteid lastele ja nende sihtrühmaks on rohkem noored või täiskasvanud. Lõpuks võtsime vastu selle väljakutse ning hakkasime tegutsema edasi.

MEESKOND

On selline usk, et ettevõtluse sõpradega alustada ei saa. Meie õpilasfirma meeskond tõestab täpselt vastupidist. Meil tuli välja väga efektiivne meeskond. Meie tööprotsessis ei olnud suuri tülliminekuid, pigem väikesed vaidlused, aga see on

täiesti normaalne. Võib isegi öelda, et see on hästi, sest mida rohkem arvamusi, seda parem, sest seda kiiremini me jõudsime kõige õigemale otsusele. Meie rollide jaotamine oli vabatahtlik ning igaüks valis selle rolli, mida tal enda arvates tulevikus tarvis läheb.

Finantsjuht - Maksim Djomin

Tänu Maksimile on kõik meie rahaasjad kontrolli all ja meil pole vaja millegi pärast muretseda. Tema kõige olulisem ülesanne on hoolitseda meie rahaasjade eest, kuigi tegelikult teeb ta meie tööprotsessis palju rohkem, mis teeb temast väärtusliku ja asendamatu töötaja.

Firmajuht - Anna Latõševa

Anna on meie firma pea, kes koguaeg jälgib ja aitab meid tööprotsessis. Anna on väga entusiastlik ja loominguline, lisaks on ta meie raamatu illustatsioonide autor. Ülemusena teeb ta suurepäraselt tööd, sest hoiab meie tööd alati kontrolli all ja on alati valmis aitama.

Turundusjuht - Viktoria Bugaeva

Viktoria vastutab sotsiaalsete võrgustike haldamise ja reklaami eest, kuid aitab ka raamatute valmimisel. Ta teadis kohe, et tahab firmas selle rolli võtta, sest ta on alati tahtnud end selles vallas proovile panna. Viktoriale meeldib kirjutada, seega on ta meie loo autor.

Tootearendaja - Daniel Javorski

Daniel vastutab meie toote arendamise eest. Ta jälgib materjalide ja tehtud tööde kvaliteeti. Daniel aitab raamatute valmimisel ja koguaeg genereerib uusi ideid, et meie toode areneks paremaks.

Vaatamata sellele, et igaühel meist on oma kindlad kohustused, nt finantsjuhil tabelite

täitmine, oli meil kõigil veel ka tootmise kohustus. Iga liige pidi minimaalselt tootma kaheksa raamatut. Nende raamatute tootmine ei olnud tasustatud, aga see oli kohustuslik igaühele, sest kui sa toodad rohkem kui 8 raamatut, siis iga järgmise tehtud raamatu eest saad sa palka.

TOODE

Õpilasfirma Enigma toodab varjuteatri efektidega lasteraamatuid. Meie raamatu kasutamiseks peab pimedas ruumis näitama taskulambiga lehekülgede peale ja raamatu illustratsioonid projitseeritakse seinale. Kirjutasime raamatu loo ise ja kuna peame oluliseks raamatu osaks moraali, siis on meie raamat õpetlik ja kasulik. Raamatu lugu on eriline ja kaasaegne, see räägib poisist, tema kutsikast ja nende seiklustest külmkapis. Meie raamatu tekst on kättesaadav eesti, inglise ja vene keeles raamatus oleva QR-koodi kaudu. Raamatuloo saab, kas ise oma lastele ette lugeda või kuulata audiofailina. Praegu pakub meie firma kaht raamatu varianti, spiraalkõites ja volditud raamatuna. Ostjad võivad ise valida raamatu kaane või karbi värvi: lilla, tumeroheline, hele roheline, roosa, helesinine või sinine. Raamatule lisaks pakume ka varjuteatri mängimise komplekti. Kasutades Enigma komplekti saab ise meisterdada raamatu kangelasi, lisaks saab fantaasiat kasutades mõelda välja täiesti uue loo, mida koos oma perega etendada.



Foto 1. Enigma volditud ja spiraal raamatud, varjuteatri komplekt (Autor: V. Bugaeva)

TOOTMINE

ETTEVALMISTUMINE

Kui meie toote kontseptsioon sai kinnitatud, hakkasime mõtlema raamatu konstruktsioonist ja materjalidest. Paralleelselt hakkasime välja mõtlema raamatu lugu ja kujundama illustratsioone. Alguses mõtlesime, et teeme raamatu karbikujuliseks, kust saab leheküljed välja tõmmata, ja panna nutiseadme telefonihoidjasse mis on osa karpist. Tegime eskiise ja proovisime leida materjali, isegi tegime esimese prototüübi, aga karp oli liiga suur, seepärast on seda ebamugav hoida nii, et see katki ei läheks. Lisaks tekkis küsimus raamatu kasutamise mugavusega.

Materjalide otsimiseks käisime paberite ja käsitöö poodides ning tutvusime ka e-poes pakutavate paberitega. Meie jaoks oli oluline paberi paksus ja vastupidavus, kuna toodame lastele mõeldud toodet. Tegime 4 katsetust, mille seas olid ka öko paberite variandid kuid iga kord loobusime nendest variantidest, sest resultaatid ei rahuldanud meid. Viieandaks katsetuseks valisime musta paberi paksusega 360 g/m^2 ja see oli ideaalne variant. Paberil oli

ideaalne paksus ehk meie lõikamismasin sai seda läbi lõigata kahe korraga. Meie jaoks oli oluline ka see, et paber ei määriks ning laseks kasutades läbi võimalikult vähe taskulambi valgust. Karbi jaoks valisime peenema paberi selleks, et voltimise ajal see katki ei läheks. Vastavalt paberile pidime seadistama ka lõikamismasina, selleks tegime mitmeid katsetusi, mis võttis palju aega, aga lõpuks leidsime ideaalse seadistuse ja veendusime, et meie idee saabki teoks.

Paralleelselt töötasime aktiivselt tekstiga, alguses mõtlesime loo süžee ja tegime 14 loo varianti, millest valisime praeguse loo, sest meile meeldis, kuidas seda võiks varjudega mängida ja selles oli sügav ja tähtis sõnum. Seejärel mõtlesime detailselt süžee läbi ja kirjutasime loo valmis. Jagasime teksti 14-ks osaks, iga lehekülje kohta üks tekstilõik ning mõtlesime, mida kujundada lehekülgede peal.

Sellele järgnes lehekülgede joonistamine iPadis, kus kasutasime Procreate programmi ning Wacom graafilises tahvelarvutis, kus kasutasime Adobe Photoshop programmi. Lehekülje kujundamine aitas meil arendada disaini ja programmide kasutamise oskusi.

TOOTMINE

Meie raamatu tootmisprotsess jaguneb viieks etapiks.

1. Lõikame paberi giljotiiniga sobilikuks suuruseks selleks, et paber mahuks lõikamismasina alla. Selleks, et paberit mitte raisata ja kadu oleks väike, arvutasime täpselt välja, mitu lehte ühest suurest paberist saab.
2. Laadime digitaliseeritud illustratsioonid masina programmi ja käivitame masin, seejärel hakkab see lehekülgi lõikama.

3. Järgmine on meil kvaliteedikontroll, sest kahjuks ei lõika masin väikeseid detaile korrektselt, seega peame iga lehe iseseisvalt noaga üle käima.
4. Sorteerime leheküljed ja kas liimime kokku või teeme spiraalköite. Liimimisega saame ise hakkama, aga kui arendasime oma toodet ja pakume nüüd ka spiraalköites raamatut, siis selle teenuse ostame teisest ettevõttesse.
5. Lõpuks toimub pakendamine ja pakkimine, et toodet saaks müüa. Tellimusi, mis saatsime posti teel, pakkisime pappkarpidesse, mille sisse panime pakitäidise, mis oli tehtud meie tootmise jäätmetest. Kui inimesed ostsid meie toodet käest kätte või laadal, pakkisime neile raamatu paberkotti, selleks et see ikka heas seisus koju jõuaks.

AJA PLANEERIMINE

Õpilasfirmaga tegelemine võtab palju aega ning erinevaid tegevusi, mida selle üheksa kuu jooksul teha on vaja, on palju. Panime paika tootmise tähtajad, konkursside tähtajad, laadad, kuupäevad, mis ajaks peame saatma tellimusi ostjatele ja millal tuleb esitada aruanded. Õpilasfirma Enigma aja planeerimiseks kasutasime Google Sheets tabelit, kuhu kirjutasime üldise plaani ning ka sotsiaalmeedia tööplaani, mida pidevalt täiendasime. Kuna kõik neli firma liiget peavad ennast edasilükkajateks, siis arvasime, et sellest saab meie kõige suurem peavalu. Õnneks ei tekkinud firma liikmetel sellist probleemi. Muidugi meil olid tähtaegade hilinemised 1-2 päeva võrra, aga need olid tegevuste kohta, mille tähtajad ei olnud nii täpsed ja tähtsad. Aeg-ajalt muutusid meie

prioriteetid ja seetõttu otsustasime teha näiteks ühe tegevuse varem, ohverdades teise ülesande tähtsaja. Kõik tellimused saadeti õigeaegselt ja laatadeks valmis kaup samuti tähtjaks. Saame väita, et tänu õpilasfirma tegemisele oskame nüüd oma aega paremini jaotada ja oleme rohkem distsiplineeritud.

TOOTEARENDUS

Meie tootmiseks ettevalmistumise etapp oli väga põhjalik, seepärast oli lihtsam töötada tootega ja seda arendada pärast, sest kõik oli juba enne detailselt läbimõeldud. Peamiseks ressursiks tootearenduses oli klientide tagasiside. Nii saime teha esimese muudatuse meie tootes ja muutsime raamatu teksti ja audio kättesaamise linki nii, et inimesed saaksid seda kasutada ka käsitsi kirjutades, mitte ainult QR koodi skaneerides.

Teise tõuke toote arendamisel andis raamatu tootmisele kulunud aeg. Mõtlesime selle peale, kuidas võiksime tootmise lihtsamaks ja kiiremaks teha ja mõtlesime ka sellele, kuidas toode kasutaja jaoks paremaks teha. Nii tulime raamatu spiraalköitmise idee peale, tegime hinnauuringu ja saime aru, et meile on ratsionaalsem tellida köitmisteenuse firmast kui osta köitmismasin. Säästetud aeg andis meile võimalusi, et rohkem raamatuid lõigata ja arendada meie firmat teistes sfäärides. Meil on väga hea meel, et saame klientidele pakkuda raamatut, mida on neil lihtsam kasutada.

Firma tegutsemise ajal tegime pakutud tootevaliku ka laiemaks. Mõtlesime, et tahame kuidagi jätkata meie lugu ja pakkuda toodet, mis oleks odavam ja tootmise poolest kiirem.

KOOLITUSED

Selleks, et võtta õpilasfirma programmist võimalikult palju, osalesime oma tegutsemise jooksul viiel koolitusel:

- Youth Empowered ökoton Coca-Cola Plazas (13.09.2022)
- Õpilasfirmade liikmete koolitus Tallinnas (4.11.2022)
- Miks LinkedIni ettevõtte konto on oluline ja kuidas see tööle panna? - online koolitus (13.12.2022)
- Kuidas jõuda oma jätkusuutliku tootega kliendini? - online koolitus (21.01.2023)
- Müügikoolitus Tallinnas (27.01.2023)

Koolitusel proovisime esimest korda oma ideed esitleda, saime teada ja püüdsime rakendada, kuidas toimub ettevõtte juhtimine, kuidas hoida korras finantsaruanded, kuidas hallata sotsiaalmeedia platvorme ning kuidas toodet arendada ja müüa.

ÖKOLOOGIA

Meie raamat on tehtud paksust paberist, sest lasteraamatud peavad olema kõvad, aga vaatamata sellele püüab meie firma mõelda ka ökoloogiale. Näiteks kõik jäätmed, nagu klepsud (raamatu liimimisest) ja paberi jäätmed (lõikamist), kasutame, kas pakkide täitmiseks või anname meie kooli *scrapbookingu* ringile, mis kasutab erinevat paberit karpide ja muu käsitöö tegemiseks. Seega püüame tekitada nii vähe jäätmeid kui vähegi võimalik ja kui jäätmed tekivad, siis taaskasutame neid. Tänu sellele toetame ka oma kooli, tänu millele oleme saanud kasutada lõikurit ja ruumi, kus oma raamatuid toota. Lisaks transportisime kõik meie materjalid ühistranspordiga, et vähem õhku saastada. Meie firma visiitkaardid on tehtud taaskasutatud

paberist, see läks meile küll kallimaks maksma, aga seeläbi on meie firma keskkonnasõbralikum. Mitte vähem märkimisväärne saavutus ökoloogia sfääris on meie koostöö rakendusega FitSphere. See on füüsilist aktiivsust premeeriv rakendus, mille eesmärk on motiveerida inimesi olema järjepidevalt füüsiliselt aktiivne. Statistika järgi, tegi tänu meile 2413 inimest 315 593 251 sammu ja tänu sellele jäi atmosfääri paiskamata 78.3 tonni CO2.



Foto 2. Pakendi täidis jäätmetest (Autor: A. Latõševa)

MÜÜK JA TURUNDUS

MIKS TASUB MEIE TOODET OSTA?

Tegevuse alguses hakkasime kohe mõtlema, millist kasu Enigma raamat võib lastele tuua. Kaasaegsed lapsed veedavad palju aega telefonis ja internetis, neile ei meeldi enam nii väga raamatud ja nendel puudub lugemishuvi. Vaadates seda kõike saime aru, et see on suur probleem, nii et leidsime lahenduse - Enigma raamatu. Enigma raamat on suurepärane alternatiiv e-seadmetele, sest see pakub lastele huvi ja tõmbab nende tähelepanu mõneks ajaks nutiseadmelt kõrvale, mis teeb selle raamatu ainulaadseks. Meie raamatuid ei erista mitte ainult ainulaadsus, vaid ka õpetlikkus. Loo kirjutamisel oli meie jaoks oluline, et raamatul oleks moraal ja see võiks lastele kasu tuua, samuti aitaks see

arendada laste kujutlusvõimet. Paljudel lastel on hirm pimeduse ees, kuid kuna varjuteatri mängimine hõlmab ka pimedas viibimist, siis Enigma raamatu abil saavad lapsed loodetavasti sellest hirmust üle. Järgmine põhjus, miks võiks Enigma toodet osta on lastega aja veetmine. Meie jaoks on väga oluline põlvkondade vahelised suhted, seega on meie toode suurepärane võimalus lastega aja veetmiseks. Enigma raamat on kolmes keeles, mis annab hea võimaluse õppida keeli.



Foto 3. Enigma raamat tööks (Foto: A. Latõševa)

SIHTRÜHM

Õpilasfirma alguses arvasime, et meie peamised kliendid on lapsevanemad, vanad inimesed ja inimesed, kes käivad laste sünnipäevadel ja otsivad kingitust. Põhimõtteliselt oli meil õigus, kuid kogu oma tegevuse käigus saime aru, et meie toode pakub huvi mitte ainult nendele, kellel on lapsed, vaid ka nendele inimestele, kes tahab oma lapsepõlve meenutada. Meie raamatud meenutavad diafilme, mis olid populaarsed umbes 50 aastat tagasi ja see uus ja täiustatud raamat meenutab vanu aegu. See aitab luua põlvkondade vahelist sidet, kui täiskasvanud jagavad lastega seda, mis neil endal lapsepõlves oli.

TURUNDUS

Õpilasfirmal on mitu sotsiaalmeediakanalit, milles püüdsime kogu oma tegevuse jooksul aktiivsed olla. Postitame regulaarselt Instagrami @of.enigma ja Facebooki ÕF Enigma uudiseid oma tegemistest ja pilte oma toodetest. Postitustes kirjutasime sageli oma saavutustest, tootearendusest, mis aitas loodetavasti tekitada huvi, et inimesed meie raamatut ostaksid. Meil on olemas ka e-pood JA Eesti veebilehel, kus saab meie tootega lähemalt tutvuda ja esitada tellimuse raamatu ostmiseks. Klienditel on alati võimalik lisateabe saamiseks kirjutada meie e-postiaadressile ja saada sealt kiire vastus.

Ühe koostöö tegime Fitsphere rakendusega. Fitsphere rakenduse kaudu pidid osalejad meie raamatu võitmiseks läbima teatud arvu samme (150 000). Võistluse lõppedes oli meil üks võitja, kes tegi 150 000 samme ja talle saatsime väärilise auhinna. Fitsphere rakendusega oli ka võimalus saada raamatu ostmiseks 15% allahindlust. Koostöö andis meile uue kogemuse, kindlasti tuli juurde tellimusi ja koostöö jooksul näidati meid rakenduses 125 089 korda.

Külastasime kogu meeskonnaga Raadio 4, kus rääkisime õpilasfirma loomisest ja tegevusest. ETV2 Noortesaatest Nova kirjutati meile pakkumisega, et filmida lugu meie koolis, kus näidata, kuidas Enigma raamatute tootmine toimub ja seal andsime ka intervjuu oma firma kohta. Meie visiitkaartidelt saab hästi meie ideed näha, sest seal on välja lõigatud loom ning sellele taskulambiga valgust näidates, tekib vari nagu meie raamatuski.

Kõige suurem müük oli laatadel, kus müüsimine enamuse oma toodetest. Oma tegevuse jooksul võtsime osa viiest laadast. Alguses oli meie eesmärk müüa 50

raamatut, mis on peaaeguseks realiseerunud ja meil õnnestus müüa isegi rohkem kui olime plaaninud. Interneti teel saime ühelt firmalt tellimuse, kus pidime tegema kümme raamatut. Meie eesmärgiks ei olnud teenida nii palju raha vaid pigem omandada kogemusi firma loomisel, realiseerida oma originaalne idee ja teha inimesi oma tootega õnnelikuks, kuid ka reklaamida seda, et rohkem inimesi sellest teaksid.

LAADAD

Nagu teadsime juba enne ja saime kinnitust koolitustel, et esmamulje on potentsiaalse kliendi jaoks väga oluline. Kui hakkasime müügiboksist mõtlema, siis tegime eskiisi. Kõige tähtsam meie stendist peaks olema valguselemendid, sest see karakteriseerib meie firma ideed ning on võluv ja meeldejääv.

Esimesele laadale võtsime kaasa vormistamiseks kõik, mida saime kodust leida. Pärast seda püüdsime iga laadaga jõuda järjest lähemale oma ideaalsele müügiboksile. Ostsime endale laudlina, leidsime tuled, tegime enda kätega led logo, laenutasime laatadeks molberti ja tegime lõuendi peale infograafikat ja tegime näited, kuidas inimestele seletada meie raamatu tööd. Selleks, et luua tiimiga ühine stiil tegime sama masinaga, millega lõikasime välja enda raamatud, T-särkidele meie firma logod. Hiljem otsustasime, et peame tegema midagi originaalsemat selleks, et maksimaalselt silma paista ja lastele meeldida. Meil tekkis idee õmmelda võlurite keebid, nii et me kajastaksime raamatu maagilist olemust. Õpilasfirmade laadaks täiendasime veelgi oma laadaboksi kujundust ja laadal nägi kõik välja nii nagu me soovisime.

Muidugi olid ka puudused, näiteks Õpilasfirmade laadal Kristiine keskuses ei

olnud meil ligipääsu elektrile, seepärast meie üks tähtsamatest elementidest - lilla led logo, ei saanud helendada. Õpilafirmade laadal osalesime ka kõikidel konkurssidel: Reklaamivõistlus, Sotsiaalmeedia täht, Rohe-pitch, Innovatsioonivõistlus ja Meediatäht. Innovatsioonivõistlusel, kus pidime tutvustama oma toodet 2-minutilise pitchi abil, saavutasime kõrge 2. koha. Oleme selle üle uhked.



Foto 4. Enigma boks Kristiine laadal (Autor: A.Ilomets-Veevo)

SOTSIAALMEEDIA LOOMINE JA HALDAMINE

Enne oma esimese toote loomist alustasime sotsiaalmeedia arendamisega, sest see on toote reklaamimisel üsna oluline osa. Lõime kontod nii Facebooki kui ka Instagrami. Meie jaoks oli Facebook palju perspektiivsem sotsiaalmeediakanal, sest tavaliselt on seal meile sobivas vanuserühmas inimesed, kellel on lasteasjade vastu rohkem huvi. Alguses otsisime oma stiili ja mõtlesime millest peame kirjutada ja postitada. Kuid aeg läks edasi ja saime selgeks sotsiaalmeedia haldamise, millele aitas kaasa ka JA Eesti kursus ja õpilafirmale brändiraamatu loomine. Üsna varsti panime paika ka oma sotsiaalmeedia värvid ja stiili, mis annaks edasi just meie nägemust enda firmast ja tootest.

Kirjutasime vajalikud ja kasulikud postitused, mis ei jäta lugejat ükskõikseks ning panevad loodetavasti raamatut ostma. Kirjutasime postitusi eesti ja vene keeles ning püüdsime teha lühikesed, kuid mitte vähem huvitavad, tekstid ja videod. Kogu sotsiaalmeedia haldamise aja jooksul saime aru, et inimestele meeldivad Reels videod, kuna neil on kõige rohkem vaatamisi ja saime aru, et pole vaja palju teksti kirjutada.

KONKURENTS

Eestis samasugust toodet nagu meil müüvaid firmasid pole, aga on sarnase teemaga õpilafirmasid. Meid ühendavad vaid see, et tooted on käsitööna valminud ja toode on arendav mänguasi lastele. Teised potentsiaalsed konkurendid on laste multifilmid, lasteraamatud ja mänguasjad, kuid usume, et meie toode on parem ja ainulaadsem. Seda märkasid laatadel ka meie kliendid, öeldes, et see on midagi originaalset ja nad pole midagi sellist enne näinud. Konkurentsi puudumine kergendab oluliselt, aga samas ka raskendab ülesannet, sest inimesed ei ole meie tootega tuttavad ja võivad uudsuse tõttu kahelda ostu sooritamises.

ANALÜÜS

FINANTS ÜLEVAADE

Meie õpilafirma plaanis alguses teha 50 raamatut. Kuna aktsiakapital osutus liiga väikeseks, siis pidime laenama raha, aga õnneks saime juba esimese kuu jooksul need laenu tagasi makstud ja jäime isegi kasumisse. Esimesel kuul müüsimise 32 raamatut ning see oli meie kõige edukam kuu. See oli detsember ja me oletasime, et see tuleb meie kõige kasutoovam kuu, sest kõik otsivad kingitusi ja meie toode oli väga hea ja originaalne variant. Sellepärast hakkasime juba kaks kuud enne

valmistuma, et meil oleks piisav varu raamatuid. Siiani oleme müünud 49 raamatut ja veel 16 on juba valmis ja ootavad oma ostjat. Kõige rohkem osteti meie raamatuid interneti kauda, täpsemalt 35/49 raamatust müüsimine just nii. Siia võib ainult lisada Bill Gates tsitaadi: *"If your business is not on the internet then your business will be out of business"*.

MIS LÄKS HÄSTI?

Meie tegevuses oli tõuse ja mõõnu, kuid rääkides heast tuleks eelkõige esile tõsta oma idee realiseerimist. Oleme selle üle väga uhked, sest ilma meie tooteta poleks me saavutanud kõike, mis meil täna on. Alguses polnud töö tootmises just kõige produktiivsem, sest sobivate materjalide otsimine võttis päris palju aega. Aga kui esimene valmis raamat oli käes, saime aru, miks me seda teeme ja saime rohkem motivatsiooni. Me ei oodanud oma esimeselt laadalt Liipa talus (11.12) suurt müüki ja külastajaid, lisaks puudus ka müügikogemus. Aga meie üllatuseks müüsimine sel laadal kõik raamatud, mis meil oli. Olime rõõmsad ja väga motiveeritud. Kõige tähtsamal õpilasfirmade laadal võtsime osa ka innovatsioonivõistlusest ja saavutasime 2. koha. Hiljem kutsuti võitjad WISE kontorisse, mis oli meie jaoks huvitav kogemus. Lisaks esinesime nii raadios kui televisioonis. Paljudele meist oli see esimene kogemus, aga saime hakkama ja nüüd teavad meie firmast palju rohkem inimesi. Kõik meie saavutused on väga väärtuslikud ja vajalikud, kuid kõige olulisem on ikkagi meie tiim. Enne õpilasfirma loomist olime lihtsad koolisõbrad, kuid nüüd nägime üksteise tugevaid ja nõrku külgi tööl ning see aitas meil olla meeskond, isegi siis, kui vahel olime üksteisega eriarvamusel.

Meeskonnatöö on väga oluline, ilma selleta oleks raskem tööd teha ning usume, et edaspidi tulevad sellised meeskonnatöö oskused palju kasuks.

MIS TEKITAS RASKUSI?

Raamatu loomise protsess vajab teadmisi paljudest sfääridest, mis olid meile uued. See tekitas alguses palju raskusi, sest meie soovime, et meie raamat oleks väga hea kvaliteediga, aga meie firmas puudusid selliseid teadmised. Need raskused aitasid meil areneda paljudes sfäärides, saada kasulikke kogemusi ja teha raamatut, mille üle saame uhked olla. Samuti tekitas raskusi meie raamatu idee esitlemine klientidele. Alguses ei saanud kliendid lihtsalt aru, mida me pakume, sest meie toode on ebatavaline ja poodides ei ole niisuguseid raamatuid. Tänu laatade kogemusele leidis meie firma sellised reklaamlaused, mis seletavad meie toote ideed arusaadavalt ja mõistsime, et kui klient näeb varjuprojektsiooni näidist, siis on raamatu idee seletamine lihtsam. Veel üks raskus, mis meie firmal tekkis, on töö meie sihtrühmaga. Enigma toodab raamatuid lastele ja nende vanematele. Üldiselt on väga vähe õpilasfirmasid, kes otsustavad tööta selle sihtrühmaga, sest see on väga raske, et tekitada lapses millegi vastu huvi või veenda vanemat, et raamat on tõesti kasulik. Aga meie kogemus suhtlemisest klientidega aitas meil töötada nii laste kui ka vanematega.

REALISEERIMIST OOTAVAD IDEED

Tegevuse alguses oli meie esialgne plaan luua mitu erineva looga raamatut. Hakkasime isegi uut lugu kirjutama, kuid kahjuks ei saanud see mõte kunagi reaalsuseks. Kogu raamatu loomise tööprotsess võtab palju aega, tööd ja raha. Võtsime arvesse, kui kaua esimese

raamatu loomine aega võttis ja otsustasime idee teise raamatuga riiulisse jätta. Kuid nii jõudsime selleni, et luua komplekt, kuhu kuuluvad meie tegelased, kellega on võimalik ise luua varjuteatri efektiga etendus. Uus raamat on muidugi midagi enamat ja huvitavamat, aga meie komplekti saab kasutada nii raamatu lisana kui ka ilma selleta.

MIDA VÕIKS TEHA PAREMINI?

Vaatamata sellele, et oleme oma tööga rahul, on alati arenguruumi. Arvame, et võiksime oma tööaega paremini planeerida. Oleme kõik väga hõivatud, seetõttu oli kõigil sageli raske kokku saada, et koos töötada või arutada. Seda kõike analüüsid saime enda jaoks aru, et edaspidi tasub nendele arengukohtadele rohkem tähelepanu pöörata.

TULEVIK

Igale tiimiliikmele õpetas õpilasfirma tegemine väga palju. Alustades raamatu liimimisega ja masinaga töötamisega lõpetades tabelite täitmise ning Instagrami haldamisega. Nüüd on meil kogemus ja mingid teadmised ettevõtluse valdkonnast. Kuna meil kõigil jäi firma loomisest ja sellega seotud tööst positiivne mulje, siis mõtlevad kõik tiimiliikmed tulevikus oma firma loomisele. Õpilasfirma saatust arutasime mitu korda ning meie seisukoht on see, et meil on suur soov tegeleda meie firmaga ka tulevikus, aga kuna see on väga raske, võtab palju aega ning inimlikku ressursi, ei saa me veel täpselt öelda, kas jätkame või pigem mitte. Loodame, et kõik tuleb välja ja me leiame võimaluse ja aja firmaga tegemiseks. Kuna meil on veel alles palju raamatuid, siis on meie eesmärk juuni lõpuni müüa võimalikult palju tooteid.

TÄNUSÕNAD

Enigma tänab:

Tallinna Õismäe Vene Lütseumi kooliperet teadmiste, varustuse ja moraalse toetuse eest.

Oma juhendaja Anneli Ilomets-Veevot, kes andis alati meile soovitusi ja uskus meie ideesse.

Ja Eesti õpilasfirma programmi, koolituste ja laatade eest.

Wise tiimi kasuliku külastuse ja vestluse eest.

Radio 4 ja ETV2, et nad kutsusid meid enda saatesse ning tänu sellele said rohkemad inimesed meiega tuttavaks.

FitSphere koostöö ehk võistluse korraldamise eest.

Ostjaid, kes usaldasid meid ja toetasid meie arengut.

Ja igäüht, kes naeratas meie firmat nähes või kuulates meid, kas laatadel, TV-s, raadios või sotsiaalmeedias.

