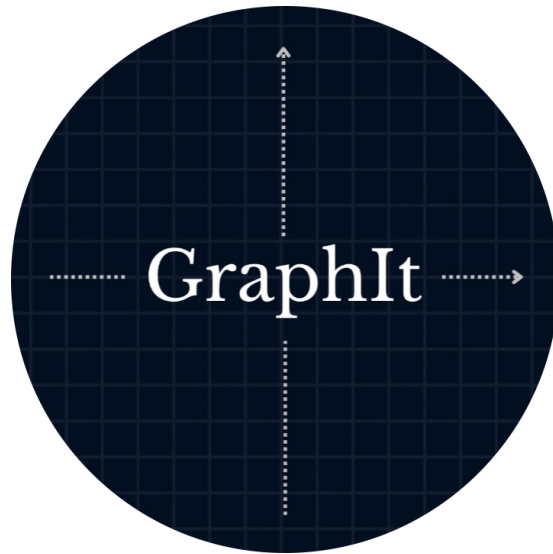


Gustav Adolfi Gümnaasium



ÕPILASFIRMA GRAPHIT

Aruanne

Liikmed: Gertrud Kattago, Katarina Ojari, Tiina Talisoo

Juhendaja: Kristel Rannaääre

Mentorid: Kristjan Kaer, Liisa Maria Kull

Tallinn 2022/2023

SISUKORD

LAHENDITA VÕRRAND	2
KOORDINAATTELJESTIKU KLEEPSUD	2
FINANTSKOKKUVÕTE	2
TEGEVUSE ÜLDHINNANG	2
KÕIK ALGAB NULLIST	3
3/3 - GRAPHITI TERVIK	3
TEEKOND NAGU SIINUSGRAAFIK	4
MATEMAATIKA KUI FINANTSMAAILMA ALUS	6
TOOTMINE	7
TURUNDUS	7
MÜÜK	8
TEGEVUSE KOKKUVÕTLIK ANALÜÜS	9
TIIMI ARENG	9
VÕIMALUSI ON LÕPUTULT $(-\infty; \infty)$	10

LAHENDITA VÕRRAND

Tundes tüdimust matemaatikatundides koordinaatteljestike joonestamisest ning nähes seda ka kaasõpilaste silmis, tundsiime ühel suvepäeval, et järgmisel õppeaastal teeme meie oma õpingud sellevõrra lihtsamaks. Seega saigi meie missiooniks **mugavdada matemaatika õppimist koolides ühe koordinaatteljestiku haaval.**

KOORDINAATTELJESTIKU KLEEPSUD

“Koordinaatteljestiku kleeps – mis see on?” – GraphIti toode võimaldab õpilasel rebida plokist **koordinaatteljestiku põhjaga klepsu** ning kleepida see vihikusse, seejärel joonestades sellele ükskõik millise vajaliku graafiku. Üks plokk sisaldab **40 kleepsulehte** ning et toode oleks eriti

kasulik, oleme koostanud selle kõrvale ka **kokkuvõtva teooriaosa** kõikidest graafikutest gümnaasiumi õppekavas.

Oleme mõelnud kõigele – kleepsudele saab ka harilikuga joonestada ehk kleepsude pind on **pliiatsisõbralik**. Samuti võime uhkusega öelda, et tegu on **täiesti nullist valminud originaalse ideega**, mis on tänaseks leidnud kasutust koolides üle Eesti.

FINANTSKOKKUVÕTE

Tulud	€1136.45
Kulud	€976.61
Kasum	€159.74
Tootevaru	€106.722

Tabel 1. Finantstulemused 24.04.2023 seisuga

TEGEVUSE ÜLDHINNANG

Kuigi õpilasfirma algus oli raske, eelkõige just idee leidmise protsess, oli meil alati kindel siht silme ees – luua midagi praktilist ja innovaatilist. Täna saame julgusega öelda, et **suutsime selle unistuse täide viia.**

Meie tegevustele on suuresti hoogu andnud kiidusõnad tarbijatelt, inspireerivad mõtted mentoritelt ning tunnustus ja võidetud auhinnad oma ala ekspertidelt. Lisaks sellele, on meil tiimisiselt välja kujunenud **mõnus õhkkond**, kus tööle lähenetakse huumoriga ning tülisid näeb harvemini kui kuuvarjutust.

Õpilasfirma protsess on meid palju arnendanud nii isiksuselt kui ka oskustelt ja **oleme oma saavutustega enam kui rahul.**

KÕIK ALGAB NULLIST

GraphIti teekond algas 2022. aasta kevadel, kui saime kokku oma tiimi. Siiski polnud me veel kindlad, millist toodet luua tahame, **mõtteid oli palju ja seinast seinast** koerarihmast kuni sädelevate kokteilipommideni, kuid mitte ükski neist ei tundunud see õige.

Oma praeguse toote ideeni jõudsime suvevaheaja lõpus, kui olime juba kooli lainel ning tegime uueks õppeaastaks plaane. Juhuslikult leidsime end ühel pärastlõunal arutlemas tulevase õppeaasta matemaatikatundide üle, mille käigus jäi jutt keerlema koordinaatteljestike joonestamisest – **kui tüütu, kui aeganõudev...**

Viisime ka oma koolis läbi **туру-uuringu**, millest selgus, et **76% õpilastest on tüdinenud** tundides koordinaatteljestike joonestamisest.

Nii leidsime probleemi, mis vajas lahendust. Meie esimeseks ideeks olid templid, millel on koordinaatteljestiku põhi, kuid peagi mõistsime, et see oleks liiga kohmakas ning ruudulise pinna peale raske paigutada nii, et jooned ühtiks ja teljestik välja paistaks. Seejärel jõudsime kleepsudeni, kuid praeguse tooteni oli veel pikk tee minna.

3/3 - GRAPHITI TERVIK

Õpilasfirma GraphIti tiim koosneb kolmest ambitsioonikast noorest. Pürgides unistustega aina kõrgemale, oleme alati toetunud üksteisele ning viimase aasta jooksul on just seeläbi saanud meist lahutamatu kolmik (vt *Pilt 1*). Kolmekesi oleme jõudnud arusaamani, et ei eksisteeri probleemi, on vaid lahendused.

Gertrud Kattago - tegevjuht, tootmisjuht

Gertrudil on meie tiimis keskne koht. Tema roll on jälgida, et iga detail sobiks tervikusse ning mahuks ajagraafikusse. Gertrudis on sihikindlust, julgust otsustada ning usku, et meie tootel on potentsiaali jõuda võimalikult paljude õpetajate ja õpilaste lauale. Ta hoiab meie motivatsiooni ning tuju laes ja on alati valmis aitama.

Tootmisjuhina valmis Gertrudi käte all ka meie esimene prototüüp, mis on tänu järjepidevale tööle nüüdseks täiesti uue kuju saanud.

Tiina Talisoo - turundusjuht, müügijuht

Tiina on kõikide meie õpilasfirma sotsiaalmeediakanalite võtmeisik – tema käe läbi valmivad meie omanäolised postitused ning nutikad turunduslahendused. Olles meeletult sihikindel inimene, võib ta vahel oma visiooni elluviimiseks istuda kasvõi pool päeva arvuti taga, nokitsedes erinevates kujundusprogrammides ja viimistledes iga pisidetali. Lisaks postitustele on tema hallata ka meie veebileht ning laatadel nähtud lauakujundused. Vaatamata oma kiirele elutempole on Tiina alati naerusuine ja töökas neiu, kes on valmis oma loomingust eest minema läbi tule ja vee.

Katarina Ojari - finantsjuht

Katarina kannab hoolt meie firma finantspoole eest ning tegeleb nii toodete ladustamise kui ka tellijatele saatmisega. Ühesõnaga seisab hea selle eest, et numbrid klapiksid, raha ei oleks puudu ega üle ning et kõik tellijad oleks rahul! Loomulikult oskab Katarina hästi arvutada

ning tal on piisavalt oskusi ja kannatlikkust, et Exceli tabel ehk pearaamat oleks veatu. Tema meelest peitub numbrites ilu!

Meie õpilasfirmale on tublisti kaasa aidanud ka juhendaja Kristel Rannaääre, õpilasmentor Liisa Maria Kull ning meie ärimentor ja Valemivihiku tegevjuht Kristjan Kaer.



Pilt 1. ÕF GraphIti tiim. Pilt: Paul Poderat

TEEKOND NAGU SIINUSGRAAFIK

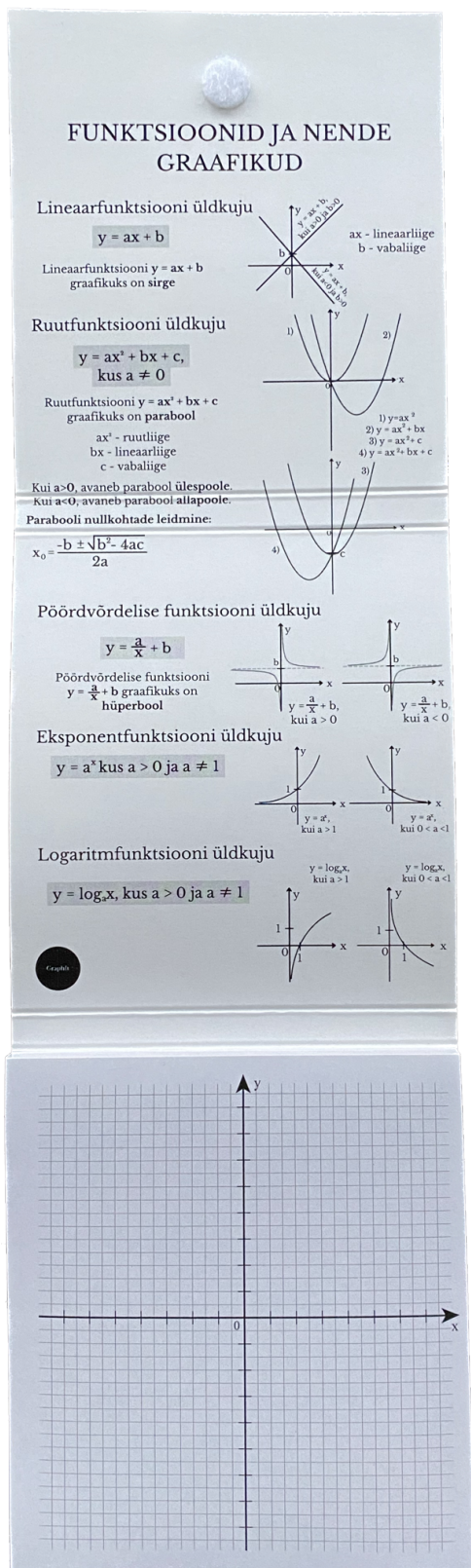
Kui olime kleepsude ideeni jõudnud, oli vaja hakata praktiliselt mõtlema – äkki teha üks suur A4 leht teljestikega? Aga sellest ju ei piisa üheks koolitunniks... Niisiis tuleb kleepsuvihik teha? Teeme siis tavalise A5 formaadis vihiku, kus erinevatel lehekülgedel on eri suuruses teljestikud. Pöördusime sellise jutuga tervelt **nelja trükikoja poole** ning kahega neist jäime tihedamalt suhtlema. Teistelt trükikodadelt saime vastuseks, et nende juures pole sellist asja isegi võimalik toota. Pärast mõlema trükikojaga kohtumist **saime parima pakkumise Digiprint OÜ-st**. Tänu neile on meie tootel selline formaat nagu täna –

90 x 99 mm. Trükikojaga suheldes selgus, et algselt kavandatud A5 formaat ei ole kõige praktilisem: igale lehele saab ainult ühele küljele printida ning jääb palju vaba ruumi, mis oleks olnud raiskamine. Uurisime erinevaid variante ning leidsime, et ristkülikukujuline märkmik oleks ideaalne. Kaks klepsu lehe kohta ning kui leht on ära kasutatud, saab selle tänu liimkõitele lihtsalt välja rebida. Kuid siis tuli hinnapakkumine – kuna kahe klepsu ühele lehele mahutamise oli tehniliselt keerukas, tuli hind kallis. Õnneks olid Digiprinti töötajad äärmiselt mõistvad ja vastutulelikud ning pärast mitmeid kohtumisi ja pikki arutelusid **jõudsime koos tänase tooteni ning seda mõistliku hinna eest!** Läbi arutelude sünnib tõde (ja toode).

M⁴ EHK MAGASIME

MAGUSAIMA MÜÜGIAJA MAHA

Ideeni jõudnud, saime aga ruttu aru, et **koolitarvete parim müügihooaeg on ammu möödas** ning õppeaasta kulgedes läheb meie toote müümine aina keerukamaks. Sellegipoolest olime valmis andma endast kõik, et see takistus meile suuremat peavalu ei tekitaks ning lähtusime printsibist, et parema homse ehitamist tuleb alustada täna. Neid augustikuiseid *Back to School* kampaaniaid toimub ju iga aasta, seega teadsime, et **alustades õpilasfirmaga juba täna, loome omale hea baasi järgmiseks koolialguse mõlluks**, mille keskel saame müüginumbritega tõeliselt särada.



Pilt 2. Toote sisu.

ERIPÄRA

Meie toode pakub lihtsat lahendust lihtsale probleemile, mille peale enne pole tulnud. Idee tekkis meie **enda vajadusest lähtuvalt**, millega matemaatika tunnis kokku puutusime. **Kujundatud nii praktilisena kui võimalik, on taskukohase hinna ja mugava suurusega** klepsuplokk koolis heaks abiliseks. Seda isegi nende jaoks, kellele matemaatika ei meeldi. Lisaks koondab toode **kõiki graafikutega seotud olulisemaid valemeid**, mis on trükitud käepäraselt vihiku sisekaanele (vt Pilt 2).

Taolist toodet veel turul ei eksisteeri, seega võime lugeda oma kõige lähedasemaks konkurendiks tavalise ruudulise vihiku, kuid siiski pakub meie idee palju enam.

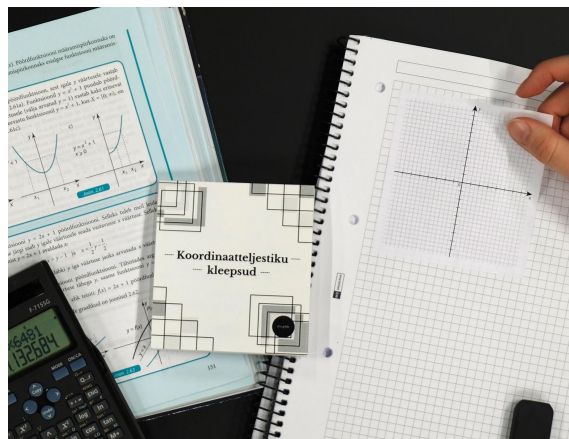
MATEMAATIKA (MITTE)-HUVILISTE VAATEST

Laatadel käies oleme saanud hulgaliselt tagasisidet meie toote erinevate omaduste kohta. On kõlanud positiivseid hinnanguid nagu näiteks: "Tõesti kasulik asi, poleks ise selle peale tulnudki!", või: "Miks te minu ajal juba ei eksisteerinud?" Samas on ka kritiseeritud: kõik ei kiida meie ideed kaugeltki heaks, väites, et õpilased peavad ikka ise oskama x- ja y-telgesid joonestada ning klepsudega kaob see oskus ära. Arvame, et **meie sihtgrupp on eelkõige 8.-12. klassi õpilased**, kes on graafikute joonestamise juba omandanud ning kelle jaoks seda iga kord vihikusse uuesti teha on tüütu kohustus. Samuti on arvatud, et toote **kaanekujundus võiks olla pilkupüüdvam** (vt Pilt 3) ning toote sisu paremini edasi andev. Samas teeks neljavärvitrükk

tükihinna kõrgemaks. See aga ei tähenda, et graafilise kujunduse osas poleks arenguruumi.

Omal algatusel oleme välja vahetanud kinnitused – algselt lõikasime kinnitusi ise välja krõpsuribast selle odavuse tõttu, kuid kuna ise lõigates puudus toodetel ühtlane kvaliteet, vahetasime need välja kettakujuliste vastu. Kuigi kettad olid kallim valik, oleme saanud positiivset tagasisidet selle vahetuse kohta ning usume, et see oli õige otsus.

Hea meel on mitmete auhindade üle: detsembris 2022 Rapla õpilasfirmade laadal pälvitud **kõige hariduskesksema toote** auhind, samuti detsembris 2022 toimunud Tartu õpilasfirmade jõululaada **parim toode** ja veebruaris 2023 saadud **innovatsioonipreemia** Eesti õpilasfirmade laadalt Tallinnas. Innovatsioonipreemia pani välja üks Eesti edukamaid ettevõtteid Wise, kes kutsus meid oma kontorisse Tallinnas ning jagas näpunäiteid parema turunduse ja kommunikatsiooni osas.



Pilt 3. Reklaamfoto.

MATEMAATIKA KUI FINANTSMAAILMA ALUS

Algkapitaliks sai **300€** ehk **iga liige panustas 100€**. See oli piisav summa, et toode trükki saata ning jättis ka pisut jääki, millega valida erinevate kinnitusvariantide vahel. Enamiku oma tulust oleme teeninud müügist laatadel ning hulgimüügist õpetajatele. Samuti müüme tooteid oma hiljuti valminud [veebilehel](#).

BILANSS

AKTIVA	€	PASSIVA	€
1.Raha	459.74	1.Võlad	0
2.Materjal ja varud	0	2.Aksia-kapital	300
3.Põhivara	0	3.Kasum	159.74
Kokku	459.74	Kokku	459.74

Tabel 2. Bilanss 24.04.2023 seisuga

KASUMIARUANNE (€)

12.10.2022 - 24.04.2023

1. TULUD	1136.45
2. KULUD	
2.2. Tootmiskulud	715,95
2.3. Turundus	63,01
2.4. Muud kulud	197,65
KULUD KOKKU	976,61
3. Aruandeperioodi kasum	159,74

Tabel 3. Kasumiaruanne 24.04.2023 seisuga.

TOOTMINE

Selleks, et meie idee reaalsuseks muuta, oli meil enne toodete trükki saatmist vaja **koostada trükifail**. Kuna soovisime raha säästa, siis otsustasime selle algusest lõpuni ise teha. See osutus parajaks katsumuseks, sest mitte keegi meist polnud varem millegi sarnasega kokku puutunud. Arutasime selle üle ka trükikodadega, kes soovitasid meil kasutada keskkondi **Canva ja Adobe Illustrator**. Teooriaosa ning kaanekujundus valmis Canvas ning teljestiku põhi Illustrators. Enne kui toote trükki saatsime, toimus veel tihe kirjavahetus trükikojaga, kes aitas meil iga väiksemagi vea veel parandada.

Tellimuse tegime kahes jaos – **novembris 100tk ning jaanuaris 200tk**. Algselt oli meil plaanis kokku toota vaid 200 toodet, kuid pärast esimest laata otsustasime selle 300le tõsta.

Kui roheline tuli esimese partii toodete trükki saatmiseks oli antud, kulus veel nädal kuni need ka kätte saime. Kõik tooted on valminud meie koolist kõigest kümnenutilise trammisõidu kaugusel Koplis. Kui ühel pärastlõunal kõik koos esimesele partiile järgi läksime, oli raske sõnadesse panna seda rõõmu, mis tundsim. Suure töö tulemus oli lõpuks meie ees!

TURUNDUS

Nädal pärast ideeotsingute lõppemist oli aeg õpilasfirmal maailma ette astuda ning seega avasime 13. septembril 2022 oma **[Instagrami](#) konto, mis on siiani meie peamine turunduskanal**. Seda just seepärast, et enamik **koolialaseid noori**,

kelleni tahtsime jõuda, kasutab just Instagrami peamise sotsiaalmeediakanalina. Paar nädalat hiljem aga tuli meil suurepärane idee, kuidas jõuda oma sihtgrupini veel hõlpsamalt. Selleks, saime aru, peame turundama oma toodet ka **lapsevanematele ning matemaatikaõpetajatele**, kelleni on kõige lihtsam jõuda Facebooki kaudu. Mõeldud-tehtud, sündis ka meie **[Facebooki](#) leht**.

Alustades võtsime oma eesmärgiks **luua oma brändile ühtne kuvand**, mille järgi oleks tarbijatel võimalik meie postitusi ja reklaame alati ära tunda ja mis jääksid kergesti meelde. Selleks hakkasime kasutama 6 erinevat tooni sinist ning tegema Instagrami postitusi kasutades **puzzle temaatikat** (st. et kõik instagramis tehtud eraldiseisvad postitused sulanduvad üksteisega, luues kontovaates ühtlase pildi), et iga uus konto külastaja saaks juba üldvaatest aru, millega tegeleme.

Väga hea turunduskanalina avastasime Facebooki grupid: tehes reklaampostitusi gruppi Matemaatikaõpetajad, jõudsime ligi 2000 inimeseni üle Eesti, kes, nii meie üllatuseks kui ka rõõmuks, jagasid meie brändi edasi oma suhtlusringis. **Nüüdseks jõuavad meie postitused igakuiselt ligi 4000 inimeseni**. Samamoodi oleme kogenud jagamist ka Instagramis, kus rahulolevad tarbijad on meid oma *story*'des kiitnud.

2023. aasta veebruaris sai valmis ka meie **veebileht**, millele aitas kaasa veebiehitusplatvorm Voog. Veebileht on muutnud turundamist oluliselt mugavamaks, sest seeläbi on tarbijale leitav kõik vajalik – toote kirjeldus, pildid,

kontakt ja ka tellimisvõimalus. Kuna meie koordinaatteljestiku kleepsud on nii uudne ja omapärane toode, **ei saa väita, et nende turundamine on olnud konkurentide puuduse tõttu märksa lihtsam. Pigem on olnud vaja teha tarbijale just rohkem selgitustööd ja vajadusel vastata igasugustele keerulistele küsimustele.** Seepärast ongi veebilehe olemasolu meile nii oluline.

Peale sotsiaalmeediakanalites turundamise leidsime, et tõhus viis noorteni jõudmiseks on käia ka reklaami tegemas **näost näkku koolides.** Selleks käisime oma tootest rääkimas oma enda vanades koolides ning müüsimis tooteid ka aktiivselt vahetundides. Just kooli seinte vahel tehtud reklaam oli see, mis tõeliselt töötas, kinnitades ka meile, et probleem, mida lahendame on päriselt olemas. Samuti jõudis laatal meieni noori, kes tulid entusiastlikult toodet ostma jutuga, et sõber oli matemaatikatunnis kasutanud ning nüüd tahab tema ka osta – asi, mis meie südamed tõesti rõõmust hüppama pani.

Märtsis kutsuti meid ka Wise'i turunduskoolitusele, mis andis meile palju inspiratsiooni ja mõtteid edaspidisteks turunduslahendusteks. Lisaks sellele läks aga meile hinge, et meie püüdlusi õpilasfirmana on märgatud ning meile tahetakse pakkuda võimalusi end veelgi arendada. **Täna usume, et parimad turundustaktikad tulevadki just inspireerudes teistest ning uskudes endasse.**

MÜÜK

Esialgseks eesmärgiks seadsime müüa õppeaasta lõpuks (e 05.05.23) **200 toodet.** Kuid siis oli elul meile varuks üks suur üllatus – vaid ühe kuuga peale esimese partii valmimist müüsimis oma laovarust nulli ning see tähendas, et olime täitnud juba poole oma lõppeesmärgist. Selline edu, ühes julgustusega sõpradelt ja mentoritelt, innustas meid seadma oma eesmärgid veel kõrgemale ning **uueks müügieesmärgiks sai seeläbi müüa 270 toodet.**

Alustades polnud me kindlad, mis hind võiks olla keskmisele Eesti õpilasele taskukohane, kuid samas meile piisavalt tulus, niisiis lähtusime taktikast alustada kõrgemast hinnast ja liikuda vajadusel allapoole. Katsetamise huvides müüsimis oma esimesel laatal tooteid hinnaga €6,50, kuid saades palju tagasisidet toote hinna kohta saime aru, et seda tuleb ikkagi langetada. Täna on meie toote tükihinnaks €5,99.

Aasta jooksul oleme osalenud **8 laatal** üle Eesti, millest kõige paremad müügitulemused saavutasime alati Tallinnas, müües laata kohta keskmiselt 25 toodet. Lisaks jõudsimis järeltusele, et parim on müüa meie tooteid just koolides, sest vaid kahe tunniga koolis müües suutsime müüa üle 20 eksemplari – saavutus, mida ükski kabanduskeskuses toimunud laata ei suutnud ületada. Just laadad moodustavadki meie müüginumbritest suurima osa, sest seal saame turundada oma toodet personaalsemalt.

Lähenedes õpilastele õpetajate kaudu oli meil vaja aga mõnda head müüginippi – **hulgemüük!** Müües õpetajatele oma tooteid

hulgi, on meil võimalus pakkuda oma mugavat lahendust korraga kogu klassile. Tänaoleme jõudnud lahenduseni, kus tükihind varieerub vastavalt ostes üle 10 või üle 20 toote korraga. **Hulgemüügiga on jõudnud meie tooted pea igasse Eesti maakonda.**

Kuigi oleme juba algusest müünud oma tooteid ka internetis, alustades Google Formsist, on suuresti müügitegevusele kaasa aidanud ka meie 2023. aasta alguses valminud e-pood, mis teeb tellimisprotsessi lihtsamaks nii meile kui ka tarbijale.

TEGEVUSE KOKKUVÕTLIK ANALÜÜS

Viimase kaheksa kuu jooksul oleme kogunud tohutult palju uusi kogemusi ning teadmisi. **Oleme enam kui rahul loodud tootega ning kõigega, mida saavutasime.** Tunneme uhkust selle üle, et **suutsime turule tuua innovaatilise, praktilise ning enneolematu toote**, mis muudab paljude õpilaste matemaatikatunnid tunduvalt mugavamaks.

Algas oli küll raske, kuid ühtse tiimina oleme võõrastes vetes kohanenud ning ületanud kõik takistused. Sellele on kaasa aidanud ka erinevad harivad koolitused, mis on muutnud meid kõigis oma ideedes enesekindlamaks kui kunagi varem ning andnud inspiratsiooni edaspidisteks tegudeks.

Õpilasfirma tegemine on suuresti aidanud kaasa ka meie tiimi omavahelistele suhetele, sest oskame nüüd üksteist usaldada ja tunneme üksteise tugevamaid ja nõrgemaid külgi. Viimase aastaga oleme õppinud armastama oma toodet ning tunne,

et ka meie tavaliste gümnaasiumiõpilastena oleme võimelised pakkuma maailmale midagi vajalikku ei unune vist kunagi.

Meie motivatsiooni on suuresti üleval hoidnud ka **positiivne tagasiside ning auhinnad tehtud töö eest.** Kogemus, mille seni saanud oleme, on olnud hindamatu ning **jääme põnevusega tulevikku ootama!**

TIIMI ARENG

Gertrud Kattago

Lisaks lugematule hulga mälestustele, mis õpilasfirma mulle andnud on, olen selle käigus ka palju arenenud. Olen omandanud palju uusi teadmisi ettevõtlusest ning meeskonnatööst, näiteks kuidas tiimiliikmeid motiveerida ning kompromisse leida. Kindlasti olen nüüd ka palju julgem – avalikud esinemised ei tundu enam nii hirmsad ning müügikõne muutub iga korraga aina paremaks. Samuti mõistsin ma ka kui oluline on tegelikult kommunikatsioon. Õpilasfirma teekonnast on palju, mida edaspidisesse ellu kaasa võtta.

Tiina Talisoo

Õpilasfirma käigus olen turundusjuhi ametis arenenud kõige rohkem erinevate kujundus- ja fototöötlusprogrammide kasutamises. Tunnen rõõmu, et olen saanud eelnevate kuude jooksul panustada õpilasfirma tegevusse just loomingulisel viisil ning saanud oma oskusi arendada just selles valdkonnas.

Lisaks muule, tunnen end palju kindlamalt ärialastes suhtlustes ning meilide kirjutamine ei tekita enam pooltki nii suurt peavalu kui varem. Õpilasfirma programm

on äratanud minus ettevõtluspisiku ning olen enam kui kindel, et praegune õpilasfirma ei jää minu elu viimaseks ettevõtteks.

Arvan tõsimeeli, et kogutud oskused ei voola mööda külge maha ning aitavad mul toime tulla kõiksuguste probleemidega ka edaspidises elus.

Katarina Ojari

Finantsjuhi roll on võimaldanud mul õppida tundma maailma, millest mul eelnevad teadmised puudusid. Numbritest on saanud minu suurimad sõbrad ning minus on ärganud uus huvi matemaatika vastu. Olen arenenud erinevate tabelite koostamises, rida rea haaval numbrite kontrollimises ja arvete mõistmises. Olen tänulik, et mulle selline roll anti, kuna tänu sellele olen muutunud täpsemaks inimeseks, kellel on suur austus raamatupidajate vastu.

VÕIMALUSI ON LÕPUTULT

$(-\infty; \infty)$

Õpilasfirma GraphIti järgmise suure sammuna näeme võimalust müüa oma toodet jaekaubanduses mõnes kontoritarvete poes. Kuna meie toode on niivõrd innovaatiline, soovime tulevikus oma idee ja toote kaitsta Patendiametis intellektuaalse omandina. Pärast pikka ja tegevusterohket aastat ning hüppelist arengut oma oskustes ei sulge me veel ühtki ust ja tegutseme täie rauaga edasi, sest tunneme, et praegune edu on vaid algus millekski palju suuremaks. Näeme OÜ'na!

TÄNAME!

Kristel Rannaääre, Liisa-Maria Kull,
Kristjan Kaer, Teele Pärna

