

RAHAT★HED

Õpilasfirma Rahatähed

Tartu Rakenduslik Kolledž

Kermo Nurmeoja, Mirja
Pärnpuu, Markus Tellmann, Raul
Tamm

Juhendaja Mariin Alatsei
Mentor Liisi Kirch

2022/23

ÕF Rahatähed

Sisukord

Üldinfo	2
Tootearendus	3
Müük ja laadad	6
Turundus	8
Meeskond, kogemus ja tööjaotus	9
Finantstulemused	11

Muudame maailma

Õpilasfirma Rahatähted missiooniks on **tuua õpilasteni rahatarkus**. Õpilastena ihkame ise juhtida oma raha, mitte lasta rahal juhtida ennast – selleks soovime, et noored vestleksid rahast vabalt ja avatult, et see poleks järgmise põlvkonna jaoks tabu teema. Meie alaeesmärgiks on **soov edendada kutsehariduse mainet** ning näidata, et ka kutsekoolidest tulevad ettevõtlikud ja rahatargad noored.

Vesteldes rahatargaks

Meie tooteks on **vestlus- ja tegevuskaardid Rahatarkus**. Kaardid jagunevad nelja eri kategooriasse, mis soodustavad jagama üksteisega kogemusi, hirme ja õnnestumisi. **Kaardid annavad mõista, et rahast rääkimine võib olla põnev ja huvitav**. Mängu loomisesse kaasati Eesti investorite, ettevõtjate, lapsevanemate, ettevõtlusõpetajate ja noorte poolt esitatud küsimusi. Mängust võib leida näiteks **Kristjan Liivamäe, Jaak Roosaare** ja **Miljonineiu** poolt esitatud küsimusi.

Finantstulemused

Tulud	3193.56 €
Kulud	1725.34 €
Kasum	1468.22 €
Laoseis	65 pk

Finantstulemused 21.04.2023 seisuga

Kiire seiklusterohke teekond

Tänaseks oleme laatadel müünud 29 pakki, e-poes 63 pk, hulgitellimusena 91 pk ja 1 pk poes ligi 74 eri kliendile. **Oleme kokku müünud 184 toodet** ja 1 toote sponsorlusega.

Mäng valmis vaid kolme nädalaga. Esmalt kontakteerusime Eesti investoritega, kuna soovisime kindlasti mängu valmimisse kaasata professionaale. **Seejärel alustasime koostööd Rahandusministeeriumi ja SEB panaga**, et tagada maksimaalne kvaliteet.

Esimesel laadal käisime ilma tooteta, teiseks laadaks jõudsid pakid kohale päev enne laata. **Oleme käinud kuuel laadal**. Rahatähti on valitud Tartu õpilasfirmade laada **parimaks haridustooteks** ja Tartu VOCO jõululaada **parimaks õpilasfirmaks**.

Olime vahepeal ka ajakriisis: **tegeleme õpilasfirmaga riigieksamiks kordamise perioodil**. See on olnud väljakutseks leidmaks aega õpilasfirmaga tegelemiseks ja õppetööks. Oleme sellest õppinud enda distsiplineerimist. Meil on rõõm tõdeda, et oleme selle saanud ka veelgi rahatargemateks!

lahendamiseks tegime sisendi küsitluse, mida jagasime Finantsvabaduse Facebooki grupis, kus on üle **57 000** liikme – saime 21 vastust ning loosisime vastanute vahel välja jätkusuutlikke toidukarpe. Selle kõrvalt hakkasime kirjutama ka Eesti investoritele, küsides neilt küsimusi mängu. Oli investoreid, kes saatsid 1-3 küsimust, aga oli ka neid, kes saatsid koguni A4 täis küsimusi – lõpuks oli meil kokku üle **200** küsimuse. Pidime saama küsimuste arvu 100 peale ja selleks võtsime ühendust Rahandusministeeriumist rahatarkuse koordinaatori Liisi Kirchi, kellest sai ka meie mentor, ja SEB Pangast SEB koolisaadikute programmi juhi Victoria Tkatsiga, kes aitasid küsimused läbi töötleda, sorteerida, neid ühendada ja täpsustada. Nad küsisid aktiivselt meilt küsimusi, kuidas meie vastaksime ja saime selle põhjalt ka ise järeldusi teha. Olles küsimuste protsessiga lõpusirgel, jagasime küsimused nelja kategooriasse: **soojendus-, arvamus- ja situatsiooniküsimused ning tegevuskaardid**. Vestluskaardid avavad vestlust ja loovad mugava ruumi, et vestelda rahateemadest. On küsimusi, kus peab avaldama arvamust, jagama oma seisukohta, langetama valiku ja mõtlema, mida mina sellises olukorras teeksin. **Tegevuskaardid aitavad teha ära esimese sammu, mis on tavaliselt kõige raskem.**

Mängu teemad on laiemalt rahatarkusest – leidub nii kogumise, säästmise, investeerimise, ettevõtluse, finantsvabaduse ja laenude teemasid.

“Rahatarkuse kaardid on väärt abimees, kui võõras seltskonnas vaja avada rahatarkuse teemat – olen katsetanud nii 7. klassi kui 10. klassi noortega ning jää saab ruttu murtud. Meeldib, et küsimused ei ole ainult investeerimise kohta, vaid kaetud on rahatarkus laiemalt.” Liisi Kirch, investor

Päriselt toimibki?

Küsimuste töötlusprotsessi ajal testisime kaarte noortega, kel pole finantskirjaoskuse alaseid teadmisi: grupp koosnes 3. kursuse kokkadest. Pärast mängu nad **tõdesid, et peaksid rohkem uurima rahatarkuse teemadel, et elus toime tulla**. Saime kinnitust, et mängida saab ka nendega, kes on alles rahatarkuse teekonna alguses. Meie õpilasfirma juhendaja on kasutanud kaarte ka **erivajadustega õppijate grupis**, võttes ära nende jaoks keerulisemad küsimused ning jättes alles just üldist rahatarkust puudutavad teemad. Samuti on kaardimängu mängitud **Ukraina õpilastega, kellele see väga meeldis ja neil tekkis toote vastu suur huvi** (viidi läbi paralleeltõlkega ukraina keelde).

Kahe nädalaga kaks konkurenti

Kui alustasime idee teostamisega, polnud turul ühtki konkurenti.

Tänaseks on turul juba kolme sorti **rahatarkuse** **mänge**: olles välja-töötamise protsessi keskel, tuli samal ajal välja ka Mikroinvestori rahatarkuse vestluskaardid ja Rahabutiigi Rahatark seltskonnamäng. Meie toode võrreldes konkurentidega on **suunatud otseselt noortele, kaasasime hulk investoreid**, et mäng oleks koostatud professionaalselt, ja **tegime koostööd Rahandusministeeriumi ja SEB pangaga** kvaliteedi tagamiseks. Mängu vaatas omakorda veel üle rahatarkuse treener Jekaterina Tint.

“”Rahatarkuse” omad [kaardid] jäävad silma sellega, et küsimuste väljamõtlemise juurde on kaasatud suur hulk inimesi ning küsimuste autoritele viitab kaardi allservas asuv investori nimi või Instagrami konto. Samuti suunavad just need kaardid mängijaid aktiivsele tegutsemisele.”
”Vestluskaartide buum”, Investor Toomase ajakiri Investor, nr 21.

Rahast ju ei räägita!

SEB 2021. a rahatarkuse uuringu järgi kuuendik Eesti noortest ei säästa raha üldse, vaid kulutab selle tarbimisele. Näeme, et koolides võiks õpetada rahatarkust, et noored oleksid tulevikus rahatargemad – tänu mitmekülgsetele teemadele saab meie mängu kasutada ettevõtlustundides õppe lõimimiseks.

Toome välja mõned boonused, miks on rahast rääkimine kasulik.

Esiteks **motiveerib teistega rahast rääkimine finantseesmärkide**

saavutamist, sest saab üksteise arengul silma peal hoida, üksteisele lubadusi anda ning liikuda koos edasi.

Teiseks **saab omandada uusi teadmisi ning õppida teiste kogemustest ja õppetundidest** – see aitab vältida samasuguseid ämbreid, millesse teised on astunud. Samuti mõista rohkem finantsmaailmas toimuvast.

Kolmandaks on rahast rääkimine üheks abinõuks, et **vähendada Eestis palgalõhet**. Jagades üksteisega palkasid, võib mõista, kas minu saadav palk on õiglane.



*Pilt 2. Vestlus- ja tegevuskaardid.
Autor: ÕF Rahatähed.*

Oleme arvestanud, et **eestlased ei soovi eriti vestelda rahast**, seetõttu on kaardid üles ehitatud põhimõttel, et **kellegi rahakotti ei piiluta ega pole õige-vale vastuseid** – tegemist on kogemuste jagamisega, nii et igaüks saab haarata kinni mõtetest, mis teda kõnetavad, ja arutleda kaasa.

MÜÜK JA LAADAD

20 või 100 pakki?

Kui saime hinnapakumise trükiks, nägime, et 20 paki tellimise korral tuleks müügihind kolossaalne – 100 pakki tundus hinna poolest sobiv ning lootsime, et oleme võimelised 100 pk tegevusperioodi jooksul maha müüma.

Esimene laat ilma pakita

Pakk läks trükki 2. detsembril, kuid esimene laat oli juba kahe päeva pärast – otsustasime, et **pakkide puudumise tõttu me minemata ei jäta** ja kogume huviliste kontakti, et neid teavitada toote müüki tulekust. **Me ei teadnud müügist mitte midagi, meil kellelgi polnud kogemust laadal müümisega.** Üritasime suhelda kõigi inimestega, seda tulutult. Nüüd, perioodi lõpus järeldades oli **Pärnu laat meile kõige kasulik, sest Pärnust ja Pärnumaalt on tulnud kõige rohkem tellimusi.**

Küll aga oli peale Pärnu laata nädala pärast järgmine laat Tartus: pakid jõudsid täpselt päev enne laata kohale. **See tundus sürrealistlik, et me oleme valmis disaininud mängu, mida võiks vabalt müüa.** See oli kõigest aga teekonna algus.

Müügitööd alustades pisut **kõhklesime, kas üldse keegi tahab sellist asja?** Kartsime negatiivset tagasisidet, et miks peaks üldse inimesest rahast rääkima jms, kuid üldkokkuvõttes tuli negatiivset kriitikat väga vähe.

“Tegu on hästi läbimõeldud ja arendatud tootega, mis toetab nii noortel kui ka õpetajatel/noorsootöötajatel rahatarkuse teemadel vestluste algatamist, avamist, arendamist ning samuti motiveerivad küsimused kaartidel olevate teemade kohta lisainfot ja -teadmisi otsima.” Rasmus, noorteprojektide koordinaator.

Sihtrühm pole kliendiks

Sihtrühmaks kujunesid välja gümnaasiumieas noored, kes on huvitatud raha targasti kasutamisest või investimisest.

Müüginumbrid noortele on olnud kõige kesisemad – on olnud vaid noori, keda pole olnud vaja pikalt veenda, nad olid ostus väga kindlad. **Kliendiks kujunesid rahatarkuse vahendajad:**

ettevõtlusõpetajad, noorsootöötajad ja klassijuhatajad. Seega muutsime oma müügistrateegiat ning hakkasime edaspidi rääkima, kuidas õige-vale vastuste puudumine aitab luua mitmekülgsemaid ja avatumaid vestlusi. Iga müügiga nägime, et meil on **väga teadlik klient**, kes on oma rahaasjade juhtimisest huvitatud. Teisalt oli kliendiks majandusõpetaja, kes nägi enamasti head võimalust seda tunnis kasutamiseks.

Riskantne otsus

Olime jaanuari lõpuks peaaegu 100 pakki maha müünud – oli valik, kas lõpetame või tellime juurde. Tegime

spontaanse otsuse ilma väga kriitilise analüüsita: **tellida 150 pakki juurde teadmata, kas suudame ka need maha müüa.** Tagantjärele vaadates on üle poolte pakkidest tänaseks ära müüdud, nii et oli igati õige otsus usaldada sisetunnet.

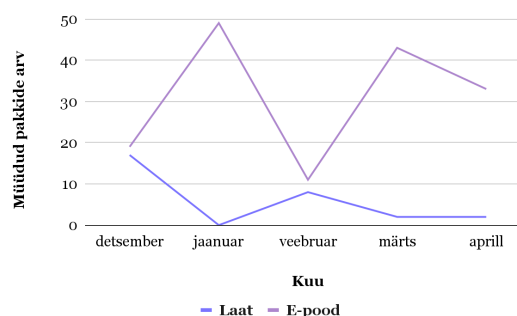
6 pakki per laad

Tegevusperioodi jooksul oleme käinud kuuel laadal: Pärnus, Tartus, VOCO jõululaadal, Eesti õpilafirmade laadal, Tartu rahvusvahelisel laadal ja õpilafirmade müügipäeval Tartus. **Kõige edukamaks laadaks oli Tartu VOCO jõululaad, kus müüsimise 11 pakki.** Kõige kehvemaks müügitulemuseks oli rahvusvaheline õpilafirmade laad, kus müüsimise 2 pakki, kuid seda seetõttu, et müük toimus neljapäeval päevasel ajal, kui kaubanduskeskuses polnud meie sihtrühma. **Laatadel müüsimise kokku 29 pakki, keskmiselt müüsimise 6 pk ühel laadal.** Tegime kõigile laatadel eridiili: ostes kaks või enam pakki, saab soodustust 11%. Seda on kasutanud 3 klienti.

Kasutusmugavusega teenindus

Ehitasime ise omale e-poe, kuhu saime nii makse- kui ka tarnemoodulid. Kui muidu õpilafirmade e-poodides makselingiga maksta ei saa, **siis meie e-poes oli võimalik mugavalt makselingiga tasuda.** Samuti sai koheselt valida Omniva, DPD või Smartpost pakiautomaadi paki

kättesaamiseks. Juriidilised asutused said valida makseviisi, mis genereeris PDF arve. **Lubasime klientidele, et pakk on käes 3 tööpäevaga.** Automatiseerisime kõik võimalikud protsessid, et ostmine oleks võimalikult kiire ja mugav.



Joonis 1. Müügiaruanne perioodil detsember 2022 – aprill 2023.

Juriidiline isik on põhiklient

Vaadates müügiaruannet (Joonis 1), on näha, et e-poes müük on olnud kõige edukam (e-poe müüki on lisatud hulgitellimused ja Loomakas müük). Kokku on e-poest otnud 27 füüsilist isikut ja 22 juriidilist klienti (arvestamata kordustellimusi).

Peamiseks kliendiks on kujunenud juriidilised isikud (sh avalikust sektorist), sest nad on enamasti tellinud hulgi. Veebruarikuu müük on olnud kõige kehvem, kuna ootasime tellitud pakke ning ei tegelenud turundamisega.

Toode jõudis poodi

Veebruarikuus oli toode müügis Tartus asuvas **disainipoes Loomakas**, kus müüsimise maha ühe paki – kuna poes

oli kõrgem hind kui muidu, siis võis seetõttu olla müügitulemus kehvem. Samuti pidasime läbirääkimisi Rahva Raamatuga, kuid diil jäi katki, sest **müüsimine ise tundubalt kiiremini** ning meie pakid oleksid lihtsalt poodi n-ö kinni jäänud.



*Pilt 3. Tartu õpilasfirmade laadal.
Autor: Tartu Ärinõuandla.*

TURUNDUS

Sihtrühmani jõudmiseks oli kaks viisi: kirjutada otse või teha reklaami laadal. Küll aga alustasime sotsiaalmeediaga, **Facebooki** ja **Instagramiga**. Samuti kirjutasime e-kirju, kus pakkusime otse oma toodet.

Põhiliselt kanaliks sai Instagram, kasutasime peamiselt Story'sid. Näiteks ühele laadale tuli klient tänu *Instagrami* Story'ile. Postitustena jagasime laatadel käimist. Loobusime üsna pea Facebookist, sest **parimaks müügiallikaks jäid siiski laadad ja otseturundus**, seega panustasime rohkem neile kui sotsiaalmeediale.

Oleksime võinud teha visiitkaardid, sest seda korduvalt küsiti – kuid lahendasime selle nii, et meil oli laadal väljas sotsiaalmeedia kontodele

viitavad infograafikad, mida nad hea meelega üles pildistasid. **Tänu laatadele saime kõige enam Instagrami jälgijaid.**

Pakke telliti ka kingitusteks ja auhindadeks, näiteks meie tooteid kasutatakse **“Pärnumaa parim õpilasfirma 2023”** auhindadena. Mida rohkem inimesi meilt tellib, seda rohkem inimesi meist räägib ning motiveerib ka teisi olema rahatargad. **Tänu sellele saime teha passiivset turundust, meie toode levib ise edasi.**

Eesti investorite postkastis

Andsime oma tootest intervjuu Äripäeva Investor Toomase ajakirjale Investor. Tegemist on väljaandega, mis on pühendatud raha kasvatamise teemadele ning seda tellivad Eesti investeerimishuvilised. **See oli meie esimene intervjuu andmise kogemus** ning kui artikkel ilmus, olime väga vaimustuses, et meie tiimipilt oli pandud suurelt üle kahe lehekülje.

5000 õpilase silme ees

Meile avanes võimalus osaleda **üle-eestilisel rahatarkuse veebikonverentsil õpilasfirmade paneelis**, mida vaatas ligi 5000 kooliõpilast. Paneelis käis Rahatähti esindamas tegevjuht Kermo Nurmeoja, kes jagasid koos mulluste edukate õpilasfirmade vedajatega oma kogemust. Saime samal päeval 3 tellimust ning märtsikuu on olnud tellimuste poolest teine edukas kuu.

MEESKOND

IT-spetsialistidest meeskond

Tiimi moodustavad IT-spetsialistid Tartu Rakenduslikust Kolledžist. Meil pole veel olnud isegi ettevõtlustunde, kuid ometi võtsime selle teekonna ette – rahatarkus peab jõudma kõigi noorteni!

Esimesel koosolekul, kui nimi sai valitud, kirjutasime tabelisse kõik võimalikud ülesanded, millega meil tegeleda tuleb. Vastavalt sellele sai igauks märkida, millest ta oleks huvitatud ja millest mitte. Nii kujunesid kõigile ametid välja.

Mirja Pärnpuu, kommunikatsiooni-juht: *”See amet tuli osaliselt minu vastutustundest. Minu amet muutus kiiresti müügijuhiks: olin igal tegevusel kohal ja valmis esindama meid ning toodet. Elan õpilaskodus ning pakkide käsitsemine on kõige vähem aeganõudev.”*

Raul Tamm, turundusjuht: *“Varasem kogemus sotsiaalmeediaga andis kindlust, et võtta turunduses ohjad enda kätte. Nägin, et saaksin oma teadmised proovile panna ja veelgi areneda.”*

Vigadest kogemusteni

Kermo Nurmeoja, tegevjuht: *“Tegelesin tiimijuhtimisega, motiveerimisega ning aitasin kõiki, kui oli vaja abi. Minu põhiliseks vastutusalaks oli tootearendus ning veebileht. Korraldasin erinevatele koolitusele ja laatadele minekut.*

Oleksime võinud perioodi käigus korraldada rohkem meeskonnasiseseid üritusi (tegime vaid ühe). Hästi läks kindlasti tootearenduse protsess, kus saime kolme nädalaga valmis käes hoitava ja müüdava toote! Otsisin samamoodi erinevaid võimalusi – näiteks tegime koostööd Inspiratsioon.ee rendiga, kust saime tasuta tehnika tootefotode tegemiseks.”

Raul: *“Koosolekutel käisin ideid välja ning olin abis kõiges, millega oskasin. Suurimaks väljakutse oli mõelda postitustele tekste välja, mis oleksid huvitavad, kaasahaaravad ja samas mõistetav lugejatele. Samuti kadus vahepeal motivatsioon ning sellega toimetulek tekitas pingeid, kuid sain tänu tiimile end fookusesse tagasi tuua.”*

Mirja: *“Minu ülesandeks oli tagada kiire ostuprotsess: tellimusest kohaletoimetamiseni. Kuna õppimisega on tihe, tuleb tegeleda ootamatustega: tegelesin Loomekaga, kuid info saabus hilja ning läksin olukorda lahendama. Õppisin sellest seda, et alati tuleb erinevate pooltega suhelda ning arvestada erinevate vaatepunktidega.”*

Markus Tellmann, finantsjuht: *“Raamatupidamine läks sujuvalt, enamasti ilma kõrvalepõigeteta, kuid vahel tuli numbrid omavahel klappima saada, sest kuskilt oli mõni rida puudu. Võtsime kasutusse arvete e-posti, kuhu edastasime kõik arved, et neid paremini hallata. Oleksin võinud rohkem suhelda teiste osapooltega raamatupidamisest,*

sest tekkisid mõned erimeelsused sõnastuses ja täpsuses, kuid saime lõppkokkuvõttes kõiges kokkuleppele.”



Pilt 4. Tartu rahvusvahelisel õpilasfirmade kohtumisel müümas. Autor: Evelin Virnas.

Mida võtame kaasa?

Mirja: “Minu jaoks on senisest kogemusest olnud suurim väljakutse inimestega suhtlemine ja iseseisvalt kaalukate otsuse tegemine. Olen kogu protsessi jooksul muutunud enesekindlamaks suhtlejaks: suhtlesin laadal ostjatega, õpilasfirma partneritega ja tiimisiseselt.”

Markus: “Raamatupidamine nõuab süvenemist ja väga palju täpsust. Minu jaoks suurim väljakutse oli pearaamatu pidev täitmine ja korra hoidmine, ent ületasin teadmisega, kui teen seda pidevalt, siis lõpus on lihtsam. Ja nii see on!”

Raul: “Võtan kaasa selle, et tegevused tasuks planeerida kalendrisse. Näiteks oleks võinud luua turundusplaani, kuhu oleks saanud välja tuua, mida ja kunas teha. See oleks aidanud järjekindlamalt postitusi teha ja planeerida.”

Kermo: “Kui on mõni idee, tiim ja piisavalt soovi luua miskit, mis alguses tundub keeruline, on kõik võimalik. Ka võõraste inimestega suhtlemises olen julgem – inimesed on ka väga abivalmid, me poleks muidu kunagi õpilasfirma toodet valmis saanud!”

Laatadele ei saanud alati kõik koos minna ning seetõttu oli müügitöö laadal kurnav, sest ei saanud vahetustega teha. Vaatame nüüdsest müügitööd täiesti teise pilguga: selle taga on palju ettevalmistust, need müügimehed poes peavad tegelikkuses palju pingutama, et müüa, ning tuleb püsida alati rõõmus.

Õppisime parimatelt

Õpilasfirmade liikmete koolitus andis meile **motivatsiooni tegutsemiseks ning ka teadmisi**, kuidas edukalt firmaga toimetada. Osalesime **Produktiivsuskubi ajaplaneerimise koolitusel**, kust saime paremaid nippe oma ajakasutuseks ja fookuse hoidmiseks. Pärnu laadal, kus olime ilma pakkideta, saime **olulise kontakti, kes võimaldas meil tasuta osaleda müügikoolitustel**. Käisime ka kogu protsessi vältel **Tartu õpilasfirmade mentorklubis**, kus saime koolitusi nii esinemise, müügi kui ka turunduse teemadel. Laadamüügi teemalisel koolitusel loetleti teemasid, millest rääkida ei tohiks – **öeldi, et rahast ei tohi rääkida!** See ajas meid natuke naerma, kuid me ei otsustanud sellest mõttest kinni haarata ja vestlesime iga külastajaga rahast.

FINANTSTULEMUSED

Algkapitaliks panustasime 500 €. Summast osa kulus asutamiseks, veebilehe majutamiseks, tootmiseks ja pangalinkide teenuse sisseostuks. Õpilasfirmale anti laenu summas 185 €, et tellida pakke algselt planeeritud hulgast rohkem. Jaanuarikuus oli õpilasfirma kasumis, kuid pakkide tellimise tõttu oli veebruarikuu miinuses. Kasum taastus märtsiks. Otsustasime, et palka õpilasfirma ei maksa ja jaotame kasumi vastavalt aktsiate omamisele protsentuaalselt. Turunduskulud jätsime nulli, sest teadsime, et odavamaks ja toimivaks lahenduseks on otseturundus ning laadal nähtavus. **Põhieesmärgiks oli lõpetada kasumiga, mis meil ka õnnestus.**

Bilanss 21.04.23 seisuga:

Aktiva	€	Passiva	€
Raha	2153.22 €	Võlad	185 €
Materjal	0 €	Omakapital	500 €
Põhivara	0 €	Kasum	1468.22€
Kokku	2153.22 €	Kokku	2153.22 €

Kasumiaruanne 01.11.2022- 21.04.2023:

Tulud	3193.56 €
Kulud	1725.34 €
1.1 Tootmine	1573.2 €
1.2 Halduskulud	51.59 €
1.3 Transport	100.55 €
Kasum	1468.22 €

Tulevikuplaanid

Tegutseme veel kuni juuni keskpaigani õpilasfirmana. Plaanime minna ühele laadale ning saata haridusasutustele tootest müügikirju. Oleme saanud tagasisidet, et võiksime luua **inglisekeelse versiooni**: rahvusvahelisel laadal olid tootest väga huvitatud soomlased. Tegevusperioodi jooksul oleme saanud pakkumisi, et teha kogenenud investoritele eraldi vestluskaardid ja luua ettevõtlusest lauamäng. **Võib-olla saavadki meist mängudisainerid?**

Tõdesime, et kuigi edu ei tule vaevata, siis alati ei pea olema valmis ainult halvima ja ennustama ainult halba: igale olukorrale on olemas lahendus.

Vesteldes rahatargaks!

Suur tänu

Juhendaja Mariin Alatsei
Mentor Liisi Kirch
Goldmerk OÜ – Meelis Looveer
Rahandusministeerium
SEB pank – Victoria Tkats
Tartu Ärinõuandla – Janeli Virnas,
Marek Mekk
Tartu Rakenduslik Kolledž – Aile Laats, Liis Karilaid, turundusosakond
Inspiratsioon.ee – Harald Lepisk
Disainipood Loomakas – Kristel Just Print – Kristi Seppel



RAHANDUSMINISTEERIUM

