



ÕPILASFIRMA RUF

Hugo Treffneri Gümnaasium

Juhendaja: Ülle Seevri

Õpilasfirma liikmed: Lisethe Kruus, Lucas Lausing, Joonas Teder

2022/2023

SISUKORD

MIKS?	2
TOOTED	2
MÕTTEST TEOSTUSENI	3
TOOTMISPROTSESS	4
MEESKOND	4
TOOTEARENDUS	5
TURUNDUS JA MÜÜK	6
RAHAASJAD	8
TULEVIKUPLAANID	9
SUURED TÄNUD!	10

MIKS?

Õpilasfirma RUF missiooniks on luua **mugavad koera kaela- ja jalutusrihmad ning traksid**, hoides toodet **keskkonnasõbralikuna**.

TOOTED

RUF teeb **taaskasutatud auto turvavöödest** koerte kaela- ja jalutusrihmasid ning trakse. RUFi tooted on täispikkuses kaetud **helkurribaga**. Lisaks on kaela- ja jalutusrihmade karabiinid, d-aasad ja pandlad tehtud tugevast **metallist**, mis lisab meie toodetele veelgi **vastupidavust**. Meie jalutusrihmadel on küljes väike **veekindel kotike**, mis on mõeldud kilekottide ja maiustuste hoiustamiseks, ning rihmadel on **aasasüsteem**, et omanikul oleks oma koera üle parem kontroll. Meie toodetud kaelarihmal on väike **kiletasku**, kuhu saab koera omanik oma telefoninumbri panna, samuti on numbrit võimalik graveerida ka pandla peale.

FINANTSKOKKUVÕTE

Tulud	1550,96
Kulud	1151,57
Kasum	399,39



RUF kaela- ja jalutusrihm. L. Kruus

ÕNNESTUMISED

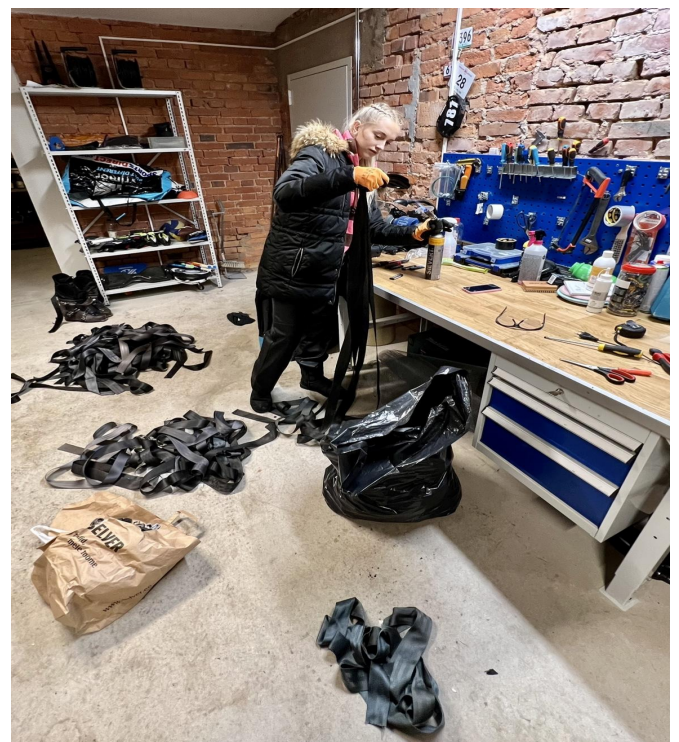
- **64** õnnelikku tooteomanikku
- müügikogemus **PetCitys** ja disainipoes **Loomekas**
- **Annetus** Tartu Koduta Loomade Varjupaigale 62,27 eurot
- Pärnu õpilasfirmade laadal kõige originaalsema toote ja suurima käibe auhind
- Tartu õpilasfirmade laadal potentsiaalikaima õpilasfirma ja parima toote auhind
- Eesti Õpilasfirmade laadal 2023 innovatsioonipreemia
- Tallinn Euroopa roheline pealinn eripreemia
- International Student Company Meetupil Tartus parima müügitiimi auhind
- Osalemine International Student Company Festivalil 2023 Riias
- toimiv **e-pood**
- kajastused “**Õhtu!**” saates ja Delfi uudisteportaal

MÕTTEST TEOSTUSENI

Koerad on meile kõigile kolmele olnud alati **südamelähedased** ning lisaks sellele on Lisethe tegelenud üle kolme aasta koerahoidja ja -jalutajana. Lisethe kliendid küsisid temalt tihti soovitusi jalutusrihmade kohta, aga ta ei osanud midagi konkreetset soovitada, sest igal rihmal oli mingi puudus. Lisethe tahtis, et jalutusrihm oleks praktiline, erinevate lisadega ja stiilne, aga samas ka taskukohase hinnaga. Nii tuligi tal 2022. aasta suvel mõte proovida ise tulla turule uue tootega. Lisethe jagas ideed oma hea sõbra Lucasega, kellele mõte kohe meeldis. Otsustatigi teha kooli praktilise tööna õpilasfirma. Kuna selgus, et minimaalne õpilaste arv õpilasfirmas on kolm, küsiti mitmelt klassikaaslaselt ja isegi tuttavatelt teistest koolidest, kas nad tahaksid õpilasfirmat teha, aga kõigil olid juba plaanid tehtud. Kolmanda liikme otsingu aitas lõpetada juhendaja Ülle Seevri, kes viis Lisethe ja Lucase kokku Joonasega, kellel oli samuti soov teha õpilasfirmat. Alguses tundus veider teha õpilasfirmat kellegagi, kellega poldud kooliaasta jooksul sõnagi vahetatud, kuid juba esimesel koosolekul saadi aru, et Joonas on motiveeritud ja asjalik. Joonas ja Lucas pakkusid mõned õpilasfirma ideed lisaks, kuid lõpuks jäadi ikkagi algse idee juurde. Otsustati, et tahetakse **eristuda konkurentidest ja luua tõeliselt äge toode**.

Esimene asi, mille me enda toote juures kindlaks määrasime, oli **taaskasutatud materjalide kasutamine**. Materjali leidmisega oli alguses raskusi. Esimeses Tartu õpilasfirmade mentorklubis käis esineja, kes kasutas oma riiete disainis auto turvapatjasid. See idee tundus meile väga huvitav ja teistsugune. Hakkasime

mõtleva, mida veel saaks autost taaskasutada ning lõpuks tuli Lucasel mõte teha koerte jalutusrihm **auto turvavöödest**. Esiteks on auto turvavööd väga **vastupidavad** ning teiseks **eristuks** me **teistest** koerte jalutusrihmasid tootvatest firmadest. Samuti sobib see idee hästi meie algse taaskasutatud materjalide kasutamise plaaniga. Helistasime kõikidesse Tartu autolammutustöökodadesse ja õnneks nõustus üks nendest meiega lahkelt koostööd tegema. Olime nii õnnelikud, et samal õhtul õmblesime esimese prototüübi Lucase vanavanaema õmblusmasinaga Singer, mida pidime jalaga väntama, et sellega saaks õmmelda. See oli juba omaette kogemus ja koomiline uus oskus. Võime öelda, et esimese prototüübi saime valmis 50 sendiga ja kõik, mis me selle jalutusrihma tegemisel kasutasime, oli saadud taaskasutuspoest ja autolammutustöökojast.



Tootmisprotsessis turvaelementide eemaldamine. L. Lausing

ALGUSEST LÕPUNI ehk TOOTMISPROTSESS

Tootmisprotsess algab materjalide saamisega. Turvavööde jaoks käime **lammutuskodades**, kus võtame need ise autodelt maha. Seejärel eemaldame kodus turvaelemendid, põletame otsad kokku, et turvavööd hargnema ei hakkaks, ning peseme pesumasinas puhtaks. Väikese koera kaela- ja jalutusrihma jaoks vajamineva turvarihma materjali saame saapavabrikust Samelin, kus see on kaitseväge vestide tegemisel **jääkidena** üle jäänud. **Metallosad** on ainuke materjal meie toodete juures, mis pole taaskasutatud, ning need tellime Eesti firmalt **Rivet OÜ**. Alguses olid nende hinnad päris krõbedad, aga kui neile kirjutasime ja oma loo ära rääkisime, olid nad meile nõus tegema 20% soodustust igalt tellimuselt. Edasi liiguvad materjalid kahte kohta. Suurte koerte kaela- ja jalutusrihmade ning trakside materjalid viime **õmbleja Maila Logina** kätte, sest turvavöö tegemiseks on vaja tööstuslikku õmblusmasinat ning trakse on keeruline õmmelda. Väikeste koerte tooteid õmbleb aga **Lisethe ise kodus**, sest turvarihm on palju õhem materjal ja sobib tavaõmblusmasinale ning nii kiirendame ka tootmisprotsessi.

INIMESED RUFi TAGA ehk MEESKOND

Meie meeskond koosneb kolmest **Hugo Treffneri Gümnaasiumi** õpilasest. Meie meeskonna moodustavad tegevjuht, tootearendus- ja turundusjuht ning finantsjuht.

Firma **tegevjuhi** kohale hääletasime **Joonase**. Tema hoiab firma üldisel tegevusel silma peal, planeerib koosolekuid ning hoolitseb üldise

kommunikatsiooni eest. Lisaks hoiab ta silma peal meie e-poel ja teeb seal vajaduse korral muudatusi.

Tootearenduse ja firma väljapaistmise eest sotsiaalmeedias vastutab **Lisethe**. Oma kolmeaastase koertehoidmiskogemusega sobis ta sellesse ametisse hästi. Kuna firma idee tuli temalt, siis algsed ideed toodete disainimiseks olid tal juba varem olemas ja ta soovis vastutada tootearenduse eest. Lisaks aitab Lisethe õmmelda tooteid väikestele koertele.

Meie **rahaasjadel** hoiab kullipilguga silma peal **Lucas**. Tema jälgib, et iga ostuga kaasnenud tšekk saaks arvepidamisse kirja. Samuti on tema ülesanne suhelda lammutuskodadega ning kanda hoolt selle eest, et turvavööd jõuaksid õigeaegselt õmbleja kätte.

Jagasime küll õpilasfirma töö alguses ülesanded ära, kuid siiski oleme kõik üksteisele suureks abiks ja **teeme päris palju koos** kas videokõnede teel või kuskil mõnuses kohas koosolekut pidades.



RUFi tiim, teisisõnu kuldne trio. M. Mägi

Mugavus

RUFi toodete disainimisel oli meile väga oluline **kasutajamugavus**. Selleks pöördusime **Eesti koeraomanike Facebooki gruppi** ning tegime seal postituse küsimusega “Mis puudusi ja probleeme olete täheldanud olemasolevatel rihmadel?”. Saime üle 50 vastuse ning nendest valisime välja kõige olulisemad puudused, mis viisid lisadeni meie toodetel. Me kutsume neid praktilisteks lisadeks:

- RUFi tooteid katab täispikkuses **helkurriba**
- jalutusrihma küljes on väike **veekindel kotike** maiustuste ja kilekottide jaoks
- jalutusrihmale on **aasasüsteem** koera erinevatelt kaugustelt kinni hoidmiseks ja paremaks kontrolliks koera üle
- väike **kiletasku** kaelarihma küljes telefoninumbri ja nime jaoks

Osa nendest lisadest olid juba esimestel prototüüpidel, osa lisandus vastvalt klientide soovitudele laadelt. Kokkuvõttes üritame muuta tooteid kasutajale nii **mugavamaks** kui ka **turvalisemaks**, et inimese neljajalgse sõbraga midagi ei juhtuks.

Käsitöö

Eelis teiste koeratoodete ees tuleneb sellest, et valmistame oma tooteid Eestis **käsitööna**. Sellel on kaks plussi. Esiteks saame valmistada toote **koera täpsete mõõtude ja kliendi soovide järgi**. Koer saab endale parajad ja mugavad traksid ning inimene temale meeldivas pikkuses jalutusrihma ja praktiliste lisadega toote. Teiseks **oskame kohalikena arvestada koeraomanike vajadusi** paremini kui välismaa tootjad. Üheks heaks näiteks on

helkur; paljud jalutusrihmad valmivad lõuna pool ja need eksporditakse Eestisse. Kuna lõunas on aga minimaalselt pimedat aega, ei ole nad helkurile erilist tähelepanu pööranud, kuid Eesti on see sügisel ja talvel äärmiselt vajalik.

Käsitöö ning kliendi täpsete soovide järgi tegemise miinuseks on aga see, et **masstoodangut me teha ei saa**. Meil on abiks hetkel ainult üks õmbleja ja Lisethe ei jõua ka väga palju kooli kõrvalt õmmelda. See teeb meie tooted mõnevõrra kallimaks ning valmistamisprotsessi aeglasemaks. Kuid üritame siiski hoida iga toote hinna inimesele taskukohase ning kohaletoimetamise aja võimalikult väikse.

KLIENT ON KUNINGAS ehk TOOTEARENDEUS

Kõige enam oleme oma tooteid arendanud **laadadel klientidega suheldes**. Algselt oli meie koerte jalutusrihmale ainult üks aas koera enda lähedal hoidmiseks, kuid Tartu õpilasfirmade jõululaadal tuli üks koeraomanik, kes oli RUFi tooteid Facebooki koertegrupis näinud, meiega rääkima ja talle väga meeldisid meie praktilised lahendused, aga ta soovitas meil teha terve rihma ulatuses aasad. Tegime prototüübi valmis, Lisethe katsetas seda oma hoius käivate koerte peal ja talle väga meeldis see lahendus ning uue jalutusrihma disain läks õmblemisse. Lisaks saime katsetades aru, et meie algne karabiin väga tugevat koera kinni ei hoia, sellepärast otsisime uue karabiini. Meie uus karabiin peab vastu 190 kg tõmbetugevusele ehk ka kõige suuremal jalutusrihma tõmbajal pole võimalust rihmast plehku panna. Pärnu laadal räägiti meile, et tihti kukuvad kaelarihmade küljest graveeritud metallplaadid ära. Pidime mõtlema uue lahenduse.

Õmblesime kaelarihma külge kiletasku, kuhu omanik saab oma telefoninumbri kirjutada. Ka see lisa meeldib paljudele omanikele, kuna kui koer peaks ära jooksuma, on andmed kenasti kaelarihma peal olemas.

TURUNDUS JA MÜÜK

Kohe alguses teadsime, et firma reklaam internetis peab välja paistma ja olema järjepidev, sest üha enam ostavad inimesed asju veebist. Meil polnud ühtegi toodet isegi valmis, kui meie turundusjuht Lisethe hakkas juba kontosid looma erinevatel sotsiaalmeedia platvormidel: **Facebookis**, **Instagramis**, **Tik-Tokis** ja **Yagas**. Lisaks jagas neid kontosid ka enda koertehoiu lehel **Liska Koertehoid** kui ka Facebookis erinevates **koerainimeste gruppides**. Sotsiaalmeedias üritame olla järjepidevad ning postitada vähemalt iga nädal pilte ja videoid. Ka **kliendid** jagavad meile toredaid klõpse oma neljajalgsetest sõpradest RUFi toodetega, mida on meil omakorda hea jagada sotsiaalmeedias. Tegime ka ühe **loosi**, sest soovisime, et meie õpilasfirma jõuaks läbi jälgijate ka nende sõpradeni. Loos oli edukas, sest kasvasime sellega enda jälgijaskonda. Kui meil **veebipood** valmis sai, ostime ka ühele Facebooki postitusele reklaami, kus avalikustasime meie veebilehe olemasolu. Perioodil 20.03–16.04.2023 on meie Facebooki postitused jõudnud **12 738** inimeseni, meie Facebooki kontot jälgib 298 inimest, kellest 89% on naised. Instagramis on meil 155 jälgijat ja meie TikTok'id saavad enamasti umbes 2000 ringis vaatamisi. Lisaks käis Lisethe meie firmat tutvustamas Eesti ühes populaarsemas saates “**Õhtu!**” ning samuti on meie õpilasfirmat kajastatud **Delfi Lemmiklooma rubriigis**.

Oleme saatnud oma tooteid katsetada ka **koortekooli OÜ Hea Koer treenerile** Kristina Mäele, kes on meile jaganud väga head tagasisidet ja saanud soovitada seda ka oma koortekoolis. Plaanis on saata oma tooteid ka Kelly Sildarule ja tema koerale Kirale. Kira on väga aktiivne koer: ta suusatab, jookseb, veab kelku ja läbib erinevaid maratone, see oleks hea võimalus meie tooted proovile panna ka aktiivsemates olukordades. Lisaks on Kellyl palju koeraomanikest tuttavaid, kellele meie toodet soovitada.

rufof.ee

Juba firmat alustades teadsime, et soovime teha endale **veebilehe koos e-poe**ga, sest varem meil kellelgi e-poe tegemise kogemust polnud ning õpilasfirma tegevuste raames oli **hea võimalus sellise kogemuse saamiseks**. Tegemise juurde jõudsimme siis, kui meile pakuti osalemisvõimalust veebipoe loomise koolitusel. Sealt saime üldise pildi, kuidas veebileht ja selle loomine välja peaks nägema. Üritasime alguses ise Youtube'i videote ja õpetuste abil, kuid peagi avastasime, et see on keerulisem, kui arvata oskasime, sest keegi meist ei olnud arvutiga otseselt sina peal. Sellepärast **otsustasime kaasata meie koolikaaslased** Robert Nirgi ja Kristjan Tiido, kes olid juba varem meile pakkunud, et võivad oma kogemus jagada. Tegime Robertiga mitmeid koosolekuid ning saime koos valmis veebilehe disaini. Edasi tuli mängu Kristjan, kes hakkas veebipoe programmeerimise poolt tegema. E-poe loomine läks meil siit alates üle kivide ja kändude ning hakkas venima. Veebilehe valmimisele lähemale jõudes soovis Kristjan saada ikkagi väikest tasu, millega me nõustusime, kuid ei leppinud kokku

kindlat summat. Kui veebileht valmis sai, mõistsime, et olime teinud suure vea, sest ei olnud teinud mingit lepingut ja väikesest tasust sai 15% iga müügi pealt, millega me nõus ei olnud. Mõlemad osapooled tulid lõpuks üksteisele vastu ja leppisime kokku summas ning tegime lepingu. Sellest olukorrast **õppisime, kui oluline on lepingute tegemine enne tegutsema hakkamist.** Tasuprobleemid lahendatud, saime lõpuks avada oma veebipoe. Meie veebilehelt **rufof.ee saab tellida nii kõiki meie tooteid kui ka lugeda meie firma ning toodete kohta.** Ajavahemikus 30.03–23.04 oleme müünud **219 euro väärtuses tooteid.**

PetCity

Saime oma tooted müügile panna **Baltikumi kõige suuremasse loomatoodete poodi.** Esimesel korral küll öeldi meile EI, aga kuna olime järjepidevad ja näitasime omalt poolt suurt soovi just nende lemmikloomapoodi müügile saamiseks, otsustati meile võimalus anda. Meile anti selleks võimalus **roheline käpajälje kampaaniaga** seoses, mis oli peagi algamas. Müüki saamine oli palju raskem kui disainipoodi Loomekas, sest pidime tegema tootekaardi, lepingu, saatelehe ja **väga palju rohkem tooteid vähese aja jooksul.**

Meil polnud palju aega ja see tegi meie olukorra stressirohkeks, kuna info liikus aeglaselt, sest suhtlesime Lõunakeskuse poe juhatajaga, kes küsis omakorda kelleltki tähtsamalt Tallinnast kõik üle. Kuid sellegi poolest oleme PetCitys vähem kui kuu ajaga (28.03–21.04) müünud **250 euro** eest tooteid, mis ületas meie ootusi, sest laadal saame me klientidega suhelda ja aktiivselt ise oma tooteid müüa, kuid poes on nii palju teisi tooteid ja seal peab

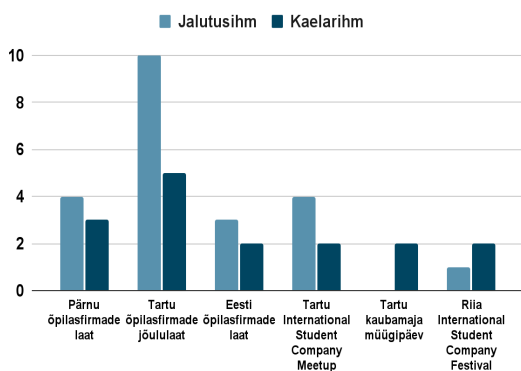
toode ennast ise müüma. Kindlasti õppisime sellest kogemusest palju, eriti seda, et ei tohi kohe esimesel korral alla anda, kui EI öeldakse. Positiivne on veel see, et saime oma tooted ka peale nende kampaania lõppu Lõunakeskuse PetCitysse müügile jätta.

Õpilasfirma laadad

Üheks oluliseks tegevuseks õpilasfirmal on laatadel käimine. Varem ei olnud meil kellelgi laadal müümise kogemust, sellepärast olime esimesel korral üsna elevil. Esimene laat, millest võtsime osa, oli 3. detsembril 2022 **Pärnu õpilasfirmade laat.** Loosiga saadud müügilaua asukoht hirmutas meid alguses, kuna olime üsna kitsas kohas, kus klientidel oli raske liikuda õpilasfirmade laudade vahel. Meie üllatuseks müüsimise esimesel laadal üle ootuste hästi ning saime selle eest ka premeeritud. Võitsime suurima käibega õpilasfirma ja kõige originaalsema toote auhinna. Selline esimene kogemus andis meile järgnevaks laadaks palju julgust juurde, milleks oli **Tartu õpilasfirmade jõululaat**, kus jätkasime oma tähelendu ning võitsime parima toote ja potentsiaalikaim õpilasfirma auhinna.

Varasematelt laatadelt saadud kogemused ja teadmised kulmineerusid **Eesti Õpilasfirmade 2023 laadal.** Võrreldes eelnevatega oli see laat osalejate poolest juba palju suurem ning konkurents palju kõvem. Samuti saime seal esmakordselt esitada oma firmat *pitching*’u võistlusel. Kokkuvõttes oli üks tähtsamaid õpilasfirma laatasid meile väga meeldejääv kogemus ning oma müügi- ja kõnepidamisoskuse eest saime ka tunnustatud. Võitsime Euroopa Rohelise Pealinna eripreemia ning

innovatsioonipreemia. Hea esinimine Tartu laadal andis meile kaks uut rahvusvahelise kogemuse võimalust. Meid kutsuti osalema Tartus esmakordselt toimunud rahvusvahelisele õpilasfirmade üritusele **International Student Company Meetup 2023**. Üritusel toimunud töötubadest saime palju uusi teadmisi. Samuti lihvisime oma oskust toodet tutvustada ja müüa inglise keeles. Väga suur kogemus oli inglise keeles suurel laval publikule ja žüriile esinimine, mis läks meil hästi. Jäime žüriile silma ja saime parima müügitiimi auhinna. Teiseks rahvusvaheliseks ürituseks, kus saime osaleda, oli Riias toimunud **International Student Company Festival 2023**. Sealt saime samuti palju inglise keele praktikat juurde ning kogusime uusi teadmisi internetis müümise kohta. Rahvusvahelised müügikogemused, uued teadmised ja sidemed toredate inimestega tegid sellel festivalil käimise meile kasulikuks.



Joonis 1. Laatadel müüdud tooted.

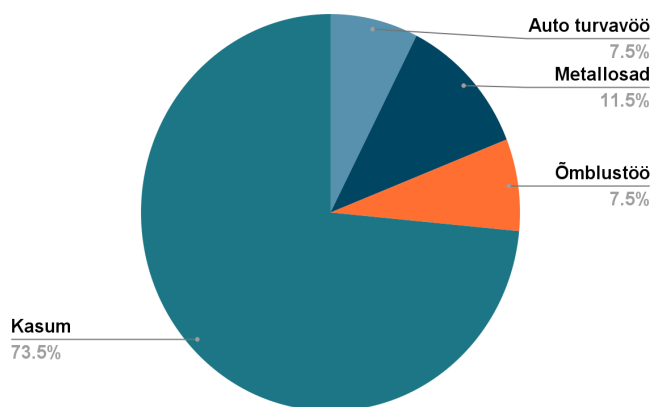


Tartu jõululaad. Ü. Seevri

RAHAASJAD

Panime enda firma **algkapitaliks 180 eurot**. See osutus ideaalseks summaks, sest me ei pidanud firmasse rohkem investeerima. Otsustasime kohe alguses, et palka me üksteisele maksma ei hakka, vaid **jagame tegevusaasta lõpus kasumi ära**, sest soovisime, et meil oleks alati piisavalt rahalisi ressursse firma edasiarendamiseks. Andsime ainult Lisethele 40-eurose preemia, sest Pärnu laadal oli näha, et ta oli teinud väga head turundustööd, kuna inimesed olid meist juba sotsiaalmeediast kuulnud. Kõige rohkem on kulunud raha tootmisele, lisaks sellele on üsna palju raha läinud ka tootearendusele, et meie klientideni jõuaks parimad tooted. Joonisel 2 on näha, et meie jalutusrihmale on 73,5% toote hinnast kasum ja kaelarihmale on 53,1% toote hinnast kasum. Saime alandada hindasid, sest tegime RIVET

OÜ-ga diili, kus saime igalt tellimuselt allahindluse ja seetõttu langes väga palju meie toodete omahind. Tänu sellele saime oma tooted teha inimestele ka taskukohasemaks. Jõuluperiood on andmise aeg ja me otsustasime, et **annetame** Tartu jõululaadal 10% igalt müüdud tootelt **Tartu Koduta Loomade Varjupaigale**, saime **62,27** eurot annetuse jaoks.



Joonis 2. Jalutusrihma hinna kujunemine.

KASUMIARUANDE TABEL (€)

30.11.2022 – 23.04.2023

Tulud	1730,96
Kulud	1151,57
Tootmiskulud	871,67
Töötasu	40
Turunduskulud	93,35
Muud kulud	146,55
Kulud kokku	1151,57
Aruandeperioodi kasum	399,39

BILANSI TABEL

23.04.2023

Aktiva	€	Passiva	€
Raha	579,39	Võlad	0
Materjal	0	Aktsia-kapital	180
Põhivara	0	Kasum	399,39
Kokku	579,39	Kokku	579,39

TULEVIKUPLAANID

Peagi on läbi saamas õpilasfirmade tegevusaeg, kuid see ei tähenda firma RUF lõppu. Oleme saavutanud selle lühikese ajaga väga palju, kuid siiski jäi võistlusi ja kogemusi, millest me osa ei saanud. Üheks nendest on roheideede konkurss **Negavatt**, kuhu sellel aastal me kandideerida ei saanud firma liikmete vanuse tõttu, kuid järgmine aasta soovime sellest kindlasti osa võtta. Soovime tulevikus tegutseda osauhinguna. Jätkame kindlasti tootearenduse ja olemasolevate toodete täiustamisega ning plaanis on **tuua turule ka uusi tooteid**, mille osas juba käivad arutelud meie õmblejaga. Soovime tuua turule ka mingid suvisemad variandid meie toodetest ning teha jalutusrihma, mida saaks kergelt teha “*hands free*” (käte vabaks)

Müügi poole pealt soovime laiendada rohkematesse PetCity poodidesse ning kaugemas tulevikus oleks meie unistuseks **müüa oma tooteid ka väljaspool Eestit**. Osalemine kahel rahvusvahelisel õpilasfirmade kohtumisel on meid selle unistuse täitumisele juba lähemale viinud, sest oleme nendel üritustel saanud mitmeid välismaiseid tutvusi ning teadmisi rahvusvahelise müügi kohta.

SUURED TÄNUD!

Soovime südamest tänada Teid kõiki, kes
olid meile suureks abiks sellel teekonnal!
Siit ainult edasi!

Juhendaja: Ülle Seevri

Kulda väärt mõtted: Janeli Virnas, Marek
Mekk, Age Salo

Meie firma n-ö neljas aju ja suurim
abikäsi: Maila Logina



Member of
JA Worldwide

