



ÕF Ränet

Tallinna Lilleküla Gümnaasium

Liikmed:

Oliver Polli, Kadri Vildek, Albert Lapsanit, Karl Ühtid

Juhendajad:

Lagle Matto ja Marko Krusberg

2022/23

SISUKORD

ÕPILASFIRMA LOOMINE	3
MEIE	4
ÄRIIDEE	5
KONKURENDID	5
MEIE SEIKLUSED JA SAAVUTUSED	5
TAGASILÖÖGID	6
FINANTSKOKKUVÕTE	7
TOOTMINE	8
INDIVIDUAALNE ARENG	9
ARENG MEESKONNANA	10
TULEVIK	11
TÄNUSÕNAD	11

MISSIOON

ÕF Ränet missioon on **muuta inimeste elu mugavamaks, ajasäästlikumaks ning muretumaks**. Eesmärgi saavutamiseks oleme loonud innovaatilise magnetkinnitusega sauna- ja pearätiku, mille magnetfunktsioon muudab toodete kasutamise imelihtsaks, andes seejuures kliendile stiilse ja elegantse väljanägemise.

TOOTEKIRJELDUS

ÕF Ränet toodab **magnetkinnitusega** pea- ja keharätikuid, mis valmistatakse käsitööna mõnusalt **pehmet ja stiilset** ning 100% puuvillasest vahvelkangast. Rätiku unikaalsus tuleneb rätiku külge õmmeldud magnetkinnitusest, mis teeb rätiku kinnitamise **kiiremaks, muretumaks ja mugavamaks**. Rätikud valmivad standardmõõdus 150 cm x 80 cm ning tänu **universaalsele** kinnitusele sobituvad ümber igas suuruses inimestele.

Magnetkinnitusega pearätik on disainitud spetsiaalselt pea kuivatamiseks ning kinnitus tagab hea püsivuse.

FINANTSTULEMUSED

Tulud	9084,09
Kulud	6947,44
Kasum	2136,65

Tabel 1. Finantstulemused (12.04.2023)

TEGEVUSE ÜLDHINNANG

Firma tegevusega alustades ei osatud me ette kujutada, kui võrd magnetkinnitusega rätikud inimestele üldse huvi võiksid pakkuda. Esimesel laadal suutsime klientidele maha müüa kogu algse toodangu - 29 rätikut. Üllatav ja positiivne müügitulemus, mis **andis hea aimduse meie toote potentsiaal**ist ning innustas meie tiimi varasemast veelgi suurema hooga tööle. Veebruaris üllatasime läheneva sõbrapäeva puhul oma kliente uue tootega, milleks sai suurepärase disaini ja magnetkinnitusega pearätik. Osalesime kokku 9 laadal ning igal laadal, kus jagati auhindu, suutsime pälvida vähemalt ühe auhinna (**Parim õpilasfirma, suurim käive, Innovatsiooni auhind, Parim meeskonnatöö jt**). 2023. aasta 04. aprilli seisuga oleme oma klientidele kokku müünud 246 magnetkinnitusega rätikut ja 19 pearätikut.

Tiimina oleme samuti läbi teinud suure arengu, sest erinevad takistused, katsumused, võidud ja kaotused on olnud soodsaks pinnaseks suurepärase sõprus- ja töösuhete loomisel.

ÕPILASFIRMA LOOMINE

Õpilasfirma loomisega alustasime juba 2022. aasta kevadel, mil hakkasime genereerima erinevaid ideid, millega meie firma võiks turule tulla. Ideid oli palju ja eri valdkondadest. Ühed esimestest ideedest olid seotud käsitööga - *longboardid* ja *hangboardid*. Olgugi, et idee tundus hea, loobusime sellest mõttest üsna ruttu. Mõistsime, et *longboardide* ja *hangboardide* tootmine eeldab pisut rohkem teadmisi, oskusi ja ka erinevaid tootmisvahendeid, mida meil paraku kellelgi ei olnud. Ideedena käisid meil läbi ka loodussäästlikud tooted: biolagunevad kakakotid, helkurvestidest toodetud rinnahoidjad ning lapiteki stiilis rinnahoidjad. Ka neid ideid ei hakanud me edasi arendama, kuna biolagunevad kakakotid on juba olemas ja rinnahoidjate tootmine erinevate suuruste tõttu ajakulukas ja keeruline.

Pärast pisikest ideedekriisi tuli meil ühel firma koosolekul jutuks saunatamine ning rätikute pidev maha kukkumine. Teema arenedes sündis ka toote idee - **magnetkinnitusega rätik**. Kui algselt mõtlesime rätikud valmistada mikrofiiber kangast, siis pärast turu-uuringu läbiviimist loobusime sellest mõttest. Hakkasime koheselt uurima erinevaid võimalusi, kuni lõpuks jõudsime luksusliku välimusega vahvelkangaste juurde, mis on omadustelt hästi vett imavad, kiiresti kuivavad ja pehmed. Kangas vastas igati turu-uuringus osalenute poolt eelistatud tingimustele. Esimesed kangad said soetatud Abakhan AS-ist, kus kanga meetri hind ei olnud kõige odavam. Mõistsime üsna ruttu, et peame leidma soodsamate kangastega edasimüüja.

Pika otsingu tulemusel leidsimegi meie ideest vaimustunud kangaste edasimüüja ja ühtlasi ka meie koostööpartneri - Kangapood.ee. Oleme nüüdseks nende käest ostnud sadu meetreid kangast, millest meie **mugavad ja stiilsed rätikud** valmivad.

MEIE



Pilt 1. ÕF laot Tartu Kaubamajas. ÕF Ränest liikmed vasakult: Oliver Polli, Kadri Vildek, Karl Ühtid, Albert Lapsanit. Autor: Paul Poderat

Oliver Polli - Tegevjuht

Oliveri ülesanne on silma peal hoida firma tegemisel ning jälgida, et kõik saaks õigeaegselt tehtud. Valisime Oliveri tegevjuhiks, sest tal olid olemas kõik vajalikud iseloomujooned - range,

kohusetundlik, järjepidev ja hea motiveerimise oskus. Oliveril küll puudus varasem juhtimiskogemus, aga sellest hoolimata on ta sellega imeliselt hakkama saanud ja väga palju arenenud.

Albert Lapsanit - müügijuht

Alberti ülesanne on leida võimalikult häid viise, kuidas suurendada toodete müüki ka väljaspool laata ning otsida firmale potentsiaalseid koostööpartnereid. Lisaks vastutab Albert firma e-poe toimimise eest ja tegeleb tellimustega, mis sealt kaudu tulevad. Valisime Alberti müügijuhiks tema võluva ja veenva iseloomu pärast. Albert omab imelist müügioskust ja on väga leidlik sõnade ja lausetega, millega kliente võluda.

Kadri Vildek - finants- ja tootmisjuht

Kadri ülesanne finantsjuhina on hoida silma peal firma rahaasjadel. Kadri vastutada on, et kõik arved saaksid õigeaegselt makstud ja kõik sissetulekud ning väljaminekud kajastatud vastavalt aruandele. Täpsus ja korrektsus on sellel puhul ülimalt olulised ning Kadri on just see, kellele sobivad numbrid ja kes ajab alati näpuga järke, et kõik klappiks.

Tootmisjuhina tuleb Kadril tagada õigeaegne materjalidega varustatus ning töötada välja võimalikult efektiivne tootmisprotsess. Lisaks on Kadri vastutada ka kogu tootmine, kuna ta omab varasemat kogemust õmblemises.

Karl Ühtid - turundusjuht

Karli ülesanne on teostada turundust, et meie toode jõuaks võimalikult paljude inimesteni. Karl haldab meie

turunduskanaleid - Instagram ja Facebook. Valisime Karli enda turundusjuhiks, sest tal on varasem kogemus turundusega - teostas 2021. aastal KOV valimistel Isamaa partei jaoks välistelkides kampaaniat. Samuti on Karl väga hea müügioskusega, ehk klientidega suhtlemine pole mingi probleem.

Erialased koolitused

Iga firma liige läbis 2022. aasta novembris JA poolt korraldatud koolitused, kus õppisid, kuidas efektiivsemalt enda tööülesandeid läbi viia. Lisaks osalesid kaks firma liiget Karl Ühtid ja Oliver Polli novembris ka müügikoolitusel, kus õppisid väga palju ja jagasid ka hiljem oma tarkusi teiste liikmetega. Oleme veendunud, et suur osa meie müügiedust peitub sellelt koolituselt saadud teadmistes. Märtsikuus osalesime ka Viinis JA Austria poolt korraldatud töötubades, mis olid fokuseeritud müügile ja suhtlemisele.

ÄRIIDEE

Tulles lõpliku idee peale, leidsime, et enamus inimesed kasutavad kuivatamiseks rätikuid. Peale kuivatamise kasutatakse rätikuid ka, näiteks saunast tulles, keha intiimpiirkonna katmiseks ning sellisel puhul tuleb mängu üks probleem - **tavalised rätikud ei püsi alati keha ümber**. Saunarahvana oleme meiegi selle probleemiga tuttavad. Meie esimene toode on just lahendus probleemile, mis on põhjustanud traumasid ja piinlikke olukordi läbi aegade. Osad inimesed kasutavad kas nõöbi või takjapaela kinnitusega rätikuid, kuid nõöpide puhul pole kinnitus täielikult universaalne ning takjapael on kuivatades kare ning kulub ajaga. Magnetkinnitus meie

rätikutel on üks mugavamaid ja universaalsemaid viise kuidas rätikut keha ümber fikseerida. Teiseks töötasime välja magnetkinnitusega pearätiku, mis on turul hetkel ainuke ja omalaadne. Tavalist saunalina pearätikuna kasutada on küll võimalik, aga taaskord tuleb ette sarnane probleem - **tavaline rätik ei püsi hästi peas**. Ka pearätik pole fundamentaalselt midagi uut, kuid meie magnetkinnitus muudab kasutamise täpselt parasjagu mugavamaks.

KONKURENDID

Konkurentide suhtes on meil enda tootega väga vedanud. Magnetkinnitusega rätikuid ei leidu hetkel Eesti turul üldse, kuigi neid on varem valmistatud. Samuti puuduvad otsesed konkurendid ka meie pearätikule, sest meie teada ei leidu mitte kusagil maailmas pearätikud, millel oleks magnetkinnitus. Kaudseid konkurente on meil selle eest väga palju. Sellest hoolimata, pole kaudsed konkurendid õnneks meie müüki liialt mõjutanud. Oleme suutnud laatadel inimesi ümber veenda takja- ja nõõpkinnituste suhtes. Kliendid, kes on hakanud meie toodet kasutama, ei taha enam kuidagi kinnituseta rätiku peale tagasi minna.

TOOTMINE

Iga meie rätik valmib käsitööna ja **kõik firma liikmed annavad rohkemal või vähemal määral oma panuse tootmisesse**. Kadri on välja töötanud tootmisprotsessi, kus on määratud igaühe panus vastavalt oskustele ja võimalustele.



Joonis 1. Tootmisprotsess

Tootmise juures on meie suurimaks mentoriks Kadri vanaema, kes on elukutseline õmbleja ja toetab meie ettevõtmist nii nõu kui ka jõuga. Tema juhendamisel ja kontrollil on valminud meie suurepäraseid tooted.

Tootmine on aeganõudev ja koosneb erinevatest etappidest.

Esimese etapina lõigatakse kangartullidest välja õiges mõõdus õmblusvaruga rätikud ja seejärel magnetklappide jaoks eraldi õiges suuruses tükid. Üksi rätikute õigesse mõõtu lõikamine võib võtta aega tunde, kuna kogused on suhteliselt suured. Peale rätikute väljalõikamist äärestatakse kõik väljalõigatud jupid overlokkõmblusega, et

välistada kanga hargnemine. Peale äärestustöid valmistatakse ette rätikute nurgad. Rätikute nurgad lõigatakse 45 kraadise nurga all ära, et hiljem servad kokku voltida ja õmmelda. Tehnika on küll keerulisem ja aeganõudvam, kuid visuaalselt on tegemist kindalsti kordadest esinduslikuma ja luksuslikuma välimusega. Nurgad tehtud, õmmeldakse rätikud kätteõmbluse abil kokku. Nii jääb rätikule väga ilus ja esinduslik välimus.

Kui rätikud on valmis saadud, hakatakse ette valmistama magnetkinnitusi, mis oma olemuselt toimub samamoodi kui rätikutel. Magnetkinnituse valmistamine on keerulisem, kuna magnetid õmmeldakse eraldi spetsiaalsesse taskusse, mis omakorda hiljem klapi sisse õmmeldakse. Magnetitega töö on keeruline, kuna magnet rebib kangast erinevate õmblusmasina metalldetailide poole. Samuti on vigastuste tekkimise oht suur, kuna sõrm magnetite kokkutõmbumise hetkel ootamatult vahele jääda.

Magnetkinnitused valmis saadud, õmbleme kinnitustele peale firma logoga embleemid ja seejärel kinnitame kiirkinnituse rätiku külge.

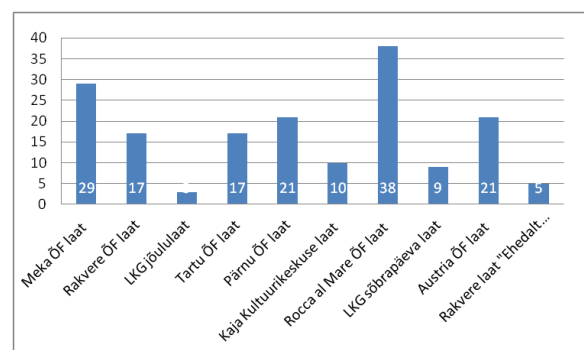
Pearätiku valmistamiseks kasutame samu töövõtteid mis rätikutel, kuid tootmisprotsess erineb osaliselt. Pearätikuid valmistame järelejäänud kangatükkidest, millest täismõõdus rätikut enam välja ei tule. Seega suudame ära kasutada kangast maksimumi ja viia jääkide tekke nullilähedale. Pearätikute tootmise teeb ajakulukamaks detailide rohkus ja erikujulisus. Detailid peavad olema välja lõigatud täpselt ja sobituma teineteisega kokku ideaalselt.



*Pilt 2. Magnetkinnitusega rätik.
Foto: Arthur Sepp, 2023*

MEIE MÜÜGITÖÖ JA SAAVUTUSED

Meie õpilasfirma põhitulu on saadud müügist erinevatelt laadadelt. Täna on õpilasfirmas müügitulu teenitud 9 084,09 eurot, sest oleme haaranud kinni igast võimalikust laadapakumisest. Esimene laad, millel osalesime, oli **Ülemiste MEKA laad**. Laadal osalemine läks meil üle ootuste hästi. Müüdud said kõik laadapäevaks toodetud 29 magnetkinnitusega rätikut.



Joonis 2. Toodete müük laadal

Järgmisena osalesime **Õpilasfirmade laadal Rakvere Põhjakeskuses**. Müük oli pisut tagasihoidlikum kui esimesel laadal,

kuid sellest hoolimata märgati meid ning autasustati meie firmat **“Parima firma” tiitliga**.

Kaks päeva hiljem võtsime osa **oma kooli koolilaadast**, kus põhilisteks klientideks olid meie kooli õpetajad.

Tartu Kaubamajas toimunud õpilasfirmade laadal tõstsime esmakordselt oma toote hinda 40 euroni, kuna nõudlus toodete vastu oli suur. Meie üllatuseks hinnatõus toote müüki ei mõjutanud. Tartu laadal **premeeriti meid tiitliga “Parim meeskonnatöö”**.

Kohe peale Tartu õpilasfirmade laata suundusime **Pärnu Kaubamajakas** toimuva laadale. Müüki jätkasime Tartu laada lainel ehk müüsimise tooteid edasi hinnaga 40 eurot rätik. Esimesel tunnil tundus, et müük ei tule kõige parem ning pidasime plaani hinda alandada. Õnneks ei läinud selle mõttega kaasa meie tegevjuht, kes otsustas, et müüme oma tooteid edasi 40 euroga. Poolteist tundi enne laada lõppu olime maha müünud kõik tooted. Müük oli edukas ja pälvisime Pärnu laadalt **kaks tiitlit: “Parim õpilasfirma” ja “Suurima käibega firma”**. Väga meeleolukad ja edukad laadad said seljataha jäetud.

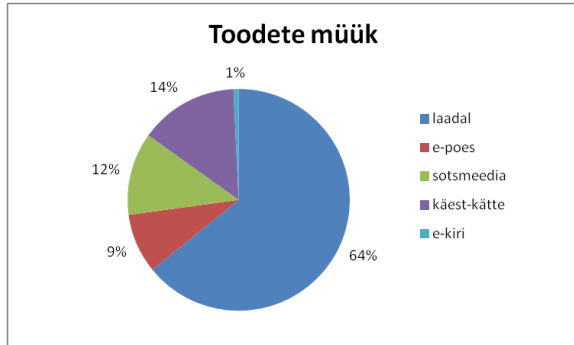
Kuna arvestatav osa meie toodetest osteti jõulukinkideks, siis käisime vahetult enne jõule ka **Kaja Kultuurikeskuse** laadal. Selle laada puhul tõdesime, et pidanuks eelnevalt rohkem uurima laada kohta. Paraku juhtus nii et klientuur oli valdavalt vanemapoolne, mistõttu meie innovaatilist toodet müüa oli keerulisem. Müüdud said pooled kaasas olnud toodetest

Eesti Õpilasfirmade laat Rocca al Mares oli kindlasti meie jaoks üks olulisemaid, kuna tulime välja uue tootega -

magnetkinnitusega pearätik. Tegemist oli ühe edukaima laadaga meie senistest laatadest. Koguseliselt me küll ei ületanud MEKA laada 29 rätiku müüki, kuid see eest purustasime oma senise müügikäibe rekordi ning uueks rekordiks sai 1219 eurot ja 55 senti.

Lisaks **pälvisime auhinnad: “Suurim käive”, “Innovatsioonipreemia” ning “EBS-i eripreemia”**. Kolm päeva hiljem osalesime **oma kooli sõbrapäevalaadal**, kus valdava osa meie klientidest moodustasid jällegist õpetajad.

JA Eesti kodulehel surfates avastasime, et on võimalus end näidata ka rahvusvahelisel õpilasfirmade laadal Austrias. Kuna eelnevad kuud olid olnud väga edukad, siis **otsustasime enda firmat tutvustada rahvusvahelisel õpilasfirmade laadal Austrias**. Eesti riiki olime esindamas ainsa firma, mille üle tunneme siirast heameelt. Reisikulud said kaetud firma vahenditest. Reisi kogumaksumuseks oli 1649 eurot, laadal müüsimise rätikuid oodatust vähem, vaid 789,77 euro eest. Olgugi, et me laada korraldusliku poole ja müügiga väga rahule ei jäänud, saime siiski väga hea rahvusvahelise laada kogemuse. Veelgi enam, saime meeleoluka ja meelde jääva reisi. Kokkuvõttes jäime siiski väga rahule, sest andsime endast maksimumi ja liigume vaatamata pisikestele tagasilöökidele ikka edasi. Saadud kogemust ei vahetaks me millegi vastu ning **edaspidi haarama kindlasti sellistest võimalustest kinni**. Lisaks laatadele on müük toimunud ka e-poes, sotsiaalmeedias, e-kirja teel ja käest kätte.



Joonis 3. Toodete müük (%-des)

Kõige rohkem tooteid (64%) on müüdnud erinevatel laadadel. Kindlasti võib rahule jääda käest-kätte müügiga (14%) ja müügiga sotsiaalmeedia vahendusel (12%). Tagasihoidlikum müük on olnud e-poe kaudu, jäädes hetkel 9%-di juurde. E-poe müügi tulemust mõjutab suure tõenäosusega see, et e-pood on olnud aktiivne alles paar kuud. Kõige vähem on tooteid ostetud e-kirja teel, jäädes 1% juurde.

TURUNDUS

Turundust teostasime läbi sotsiaalmeedia kanalite (Facebook ja Instagram) ning läbi telekanalite. Facebooki ja Instagrami oleme postitanud stabiilselt iga paari päeva tagant, et hoida ennast klientide uudisvoos ülevaalt. Avades õpilafirma e-poe (<https://ofranet.com/>) kasutasime Facebookis ja Instagramis tasuta reklaame. E-poe kaudu oleme saanud väga palju tellimusi. Suur hüpe tellimustes tuli peale seda, kui olime 20. veebruaril Studio saates ja 22. veebruaril Õhtu! saates. Samuti reklaamisime enda e-poodi erinevates Facebooki käsitöö gruppides. Oleme teostanud enda turundust väga edukalt, sest igal laadal, kus oleme käinud on meile öeldud, et meid on märganud juba sotsiaalmeedias või telekas ja läbi

sotsiaalmeedia kanalite ja e-poe tuleb tihti tellimusi.

Kogu turundusega tegeles Karl Ühtid, kes planeeris mida ja millal postitada.

TAGASILÖÖGID

Suures plaanis on meie tegevus olnud võrdlemisi paindlik ja sujuv, kuid ilma tagasilöökideta on siiski pea võimatu midagi suurt korda saata. Meie ettevõtte on saanud ka tagasilööke. Näiteks osutus suureks väljakutseks piisavalt tugevate ja vastupidavate magnetite soetamine. Sai soetatud erinevaid magneteid ning nende testimise tulemusel leiti lõpuks sobiva tõmbetugevusega magnet, mis vastas meie toote vajadusele.

Nädal enne Ülemiste MEKA laata polnud me kindlad, kas meil on üldse tooteid mida müüa, sest logode tellimisega läks oodatust kauem. Laadale me siiski lõpuks läksime, kohvris 29 rätikut, millest viimased olid valminud mõned tunnid enne laata. Plaanides minna Tartusse ja Pärnusse laadale, tegime suure kanga tellimuse kuna enamus värvid olid otsas. Kangad jõudsid kohale alles päev enne Tartusse minekut, seega rätikuid tuli valmistada unetundide arvelt.

Olles oma tooteid mõnda aega juba müünud ja ka klientidelt positiivset tagasisidet saanud, olime veendunud, et kõik sujub kui valatult, kuniks üks meie firma liikmetest teavitas, et tema pereliikme rätikult on peale paari pesukorda hakanud embleemilt logo maha kuluma. Selline teade tegi meid väga murelikuks ja hakkasime koheselt põhjust otsima. Meie jaoks oli tegemist arusaamatu probleemiga, sest olime oma toodet korduvalt testinud ja pesnud. Toote

kasutusjuhendi koostasime vastavalt testi tulemustele ja märkisime vastavad juhised ka toote etiketile. Uurisime kliendilt täpsemalt, et kuidas ta on meie tootega ümber käinud, mis kuumusel on toodet pestud ja missuguseid pesemisvahendeid kasutatud. Selgus tõsiasi, et klient oli toodet kuivatanud pesukuivatis, kus kuumus tõuseb olulisemalt kõrgemale kui 30 kraadi, mis on oluliselt kõrgem temperatuur kui tooteetiketil lubatud maksimaalne pesemise temperatuur. Koheselt reageerisime juhtunule ja teavitasime tekkinud ohust oma kliente sotsiaalmeedia vahendusel. Samuti tegime aktiivsemat teavitustööd laatadel ja uued tooteetiketid tellisime juba täiendatud hoiatusega pesukuivati osas.

FINANTSKOKKUVÕTE

ÕF Ränet alustas oma tegevust 525 euro suuruse aktsiakapitaliga, milles iga liige omab võrdset osa aktsiaid. Firma osanikele igakuiselt palka ei maksta, kuna soovitakse võimalikult palju ressursse reinvesteerida toote arendusse ja tootmisesse.

Tegevusperioodi jooksul toodeti 301 magnetkinnitusega rätikut ja 47 magnetkinnitusega pearätikut, millest on maha müüdud 246 rätikut ja 19 pearätikut. Põhilise osa firma kuludest moodustavad tootmiskulud. Kõige suurema kulu moodustab tootmiskuludest kangas, sejärel magnet ja riidest toote embleem. Magnetkinnitusega rätiku omahind on 13,44 eurot ja pearätiku omahind 8,20 eurot.

Ettevõtte turunduskulude all kajastuvad kulutused reklaamtrükistele ja reklaamile veebis.

Kasumiaruandest (Tabel nr 2) nähtub, et ettevõtte on oma tegevusperioodi jooksul jäänud tublisti kasumisse. Ühe rätiku müügi pealt teenib ettevõtte 21,4 eurot ning pearätiku müügilt 20,74 eurot kasumit. Ettevõtte teenis aruande esitamise hetkeks 2136,65 eurot puhaskasumit.

Ettevõtte kasumit vähendasid olulisel määral muud kulud, millest enamuse moodustasid kulutused Austria õpilasfirmade laadale. Ettevõtte omavahenditest kaeti kõik sõidu-, majutus- ja osalustasud kokku summas 1649,09 eurot. Muude kuludena kajastuvad lisaks ka postiteenused klientidele ja transpordikulud laatadele.

	eurot
1. TULUD	9084,09
2. KULUD	
2.1 Palk, töötasu, tasu müügist	0,00
2.2 Materjal, varustus, tootmiskulud	4799,27
2.3 Turundus	106,19
2.4 Muud kulud	2041,98
KULUD KOKKU	6947,44
3. Aruandeperioodi kasum (-kahjum)	2136,65

Tabel nr 2. Kasumiaruanne (seisuga 12.04.2023)

Firma likvideerimise hetkeks saavutatud kasum jagatakse võrdselt kõigi firma osanike vahel.

ARENG MEESKONNANA

Õpilasfirma loomise hetkel olime me lihtsalt klassikaaslased, kuid pärast kõiki selle teekonna vältel kogetud äpardusi ja võite on täiesti võimatu mitte tunda ennast nagu pisikese perekonnana, kus kõik hoiavad kokku ning arvestavad teistega. Oleme õppinud tundma kõigi liikmete nõrkuseid ja tugevusi ning nendest lähtuvalt jagame omavahel ära ka erinevad ülesanded. **Tiimina oleme me justkui murdmatud.** Mistahes tagasilöök või halb uudis meile osaks saab, suudame me pöörata selle alati positiivseks õppetunniks, mida edaspidi meeles peame.

INDIVIDUAALNE ARENG

Karl Ühtid - Turundusjuht

Juba gümnaasiumisse astudes olin täiesti kindel, et tahan teha õpilasfirmat. Nii et, kui 10. klassis hakati moodustama õpilasfirmasid olin kohe valmis alustama. Firma tegevuse ajal olen väga palju arenenud. Olen õppinud paremini inimestega suhtlema ning tiimiga koos töötama. Samuti **avastasin turundusjuhina eriala, mida tahan peale gümnaasiumi lõppu edasi õppida** - filmikunst ja monteerimine. Turundusjuhina sain parema ülevaate, mis sisu inimestele peale läheb ning kuidas ennast sotsiaalmeedias nähtavaks teha. Lisaks õppisin kujundamist, piltide ja videote monteerimist ning kaamera kasutust. Olen ülimalt rahul, et valisin õpilasfirma ning meeletult rõõmus ja uhke enda arengu üle.

Oliver Polli - Tegevjuht

Vaadates mingit firmat, toodet või teenust kõrvalt, ei pruugi need tunduda eriti keerulised. Olen õppinud õpilasfirmat tehes, et oma firma ja oma toote loomise protsess on nii palju komplitseeritum, kui see pealtvaadates tundub. Sellega kaasneb nii palju väikseid nüansse, mida tuleb silmas pidada ning mida on kaugelt raske või isegi võimatu märgata. Õpilasfirma tegemise jooksul olen kõvasti arendanud oma esinemisoskust ning nüüd suudan jääda rahulikuks võõraste ees esinedes. Olen õppinud paremini analüüsima ennast kui ka teisi, sest tegevjuhina olen pidanud välja jagama ülesandeid, ning et ülesanded saaksid tehtud kõige efektiivsemalt, tuleb need jagada õigete oskustega liikmetele. Olen õppinud olema palju organiseeritum ning tähtpäevadest paremini kinni pidama. Praeguseks olen saanud tõestust oma hüpoteesile, et **naudin väga oma firmaga pingutamist ning nüüd tean, et tahan ka tulevikus ettevõtlusega tegeleda.**

Albert Lapsanit - Müügijuht

Õpilasfirmaga liitusin puhtalt sellepärast, et see tundus unikaalsema kogemusena kui uurimis- või praktilise töö kirjutamine, kuid mida aeg edasi, seda põnevamaks asi läks ning kirk firma vastu kasvas. Olen saanud paremaks nii meeskonnatöös kui suhtlemises. Arvan, et mul ei oleks praegu mingit probleemi üritada suvalisele inimesele tänaval rätikut maha müüa. Tänu firmale olen kindlasti ka organiseeritum ja kohusetundlikum. Lisaks tegin firmale e-poe, mis võib olla üks kasulikumaid asju, mida ma selle aja jooksul õppisin, kuna näen tulevikus ennast samuti infotehnoloogia valdkonnas.

Kadri Vildek - Finants- ja tootmisjuht

Õpilasfirma loomine ja selles tegutsemine andis mulle väärtusliku kogemuse. Mõistsin, et hästi toimivaks meeskonnatööks on väga oluline paindlikkus ja meeskonna liikmete soovide ja oskustega arvestamine. Erimeelsusi tuleb lahendada rahulikult ja analüüsida erinevate osapoolte ideid.

Lisaks õppisin, et edu saavutamiseks on oluline julgus proovida, katsetada ja olla valmis erinevateks väljakutseteks. Aega tuleb osata planeerida, et seda kasutada sihipäraselt ja võimalikult efektiivselt.

Finantsjuhi roll arendas minus analüütilist mõtlemist. Numbrid, andmete töötlemine ja seoste loomine ning nende põhjal järelduste tegemine on väga väärtuslik oskus, mis aitab analüüsida ja prognoosida ettevõtte jätkusuutlikkust. Samuti mõistsin, et finantsjuhi roll on väga vastutusrikas, kuna eeldab järjekindlust, põhjalikkust, korrektsust ja täpsust.

TULEVIK

Vaadates meie praegust müüki ja edu, on näha, et klientidel on nõudlus meie rätikute järele. Hetkel on plaan jätkata kuni suve lõpuni pideva müügi ja tootmisega. Plaanime suvel külastada võimalikult palju laatasid, ka välismaal ja leida koostööpartnereid, kellele enda toodet edasi müüa. Samuti kavatseme otsida suvejooksul endale õmbleja, sest **sügisel soovime edasi minna OÜ-na.**

TÄNUSÕNAD

Lõpetuseks sooviksime tänada kõiki, kes on meie firmat toetanud ja meid rasketel aegadel aidanud.

Kõige suuremad tänud lähevad meie juhendajatele - **Marko Krusberg ja Lagle Matto**. Tänu neile oleme jõudnud siia, kus me hetkel oleme. Nende toetavad, motiveerivad, inspireerivad ja vahel ka teravad märkused, on meid viinud täna firmaga kaugemale, kui seda eales arvata oleksime osanud.

Suured tänusõnad lähevad ka **Kangapood OÜ-le**. Tänu neile saime hea kvaliteedi ja hinnaga kangad.

Sooviksime tänada **kõiki enda pereliikmeid**, kes toetasid meid rasketel aegadel, pakkusid transpordi teenust laatadele ja toetasid meid sotsiaalse meedias.

Ilma tänusõnadeta ei saa ka jääda **meie kooli õpetajad**, kes soetasid meie tooteid ja polnud meiega liialt kurjad, kui tundi hilinesime või koolist puudusime laatade tõttu.

Sooviksime tänada ka ühte meie klienti, kes meile hiljem ka fotograafia teenust pakkus - **Arthur Sepp**. Tänu Arthurile saime imeilusad tootepildid.

Tänu neile ei saa jääda meie kooli huvijuht - **Marje Nurk**. Tänu Marjele saime kasutada kooli kaamerat, mille tulemusel valmisid meie fotod ja videod.

Viimasena peame tänama ja tegema suure kummarduse kogu **JA Eesti Kollektiivile**. Tänu neile on meile antud selline imeline võimalus arendada ennast, harjutada tiimitööd ja koguda teadmisi majandus- ja ettevõtlusvaldkonnas.

Aitäh! Aitäh! Aitäh!