



Õpilasfirma Sailshop

Vanalinna Hariduskolleegium

2022/2023

Liikmed: Oskar Altrov, Henry Valickis ja Raoul Aleksander Hellrand

Juhendajad: Kersti Loor ja Andrus Altrov

SISUKORD

FIRMA LOOMINE 2

TURU ANALÜÜS 3

ARENDUS 5

TURUNDUS JA MÜÜK 5

OSAVÕTT MESSIDEST 5

ÜLEVAADE MÜÜGITULEMUSTEST 6

KASUMIARUANNE JA BILANSS 7

MEIE LUGU EILSEST TÄNAPÄEVANI 8

ÕPPETUNNID 9

SAILSHOPI TULEVIK 10

MISSION

Õpilafirma Sailshop missioon on aidata purjespordi varustustuse taaskasutamist.

TEENUS

Pakume kasutatud purjespordi varustuse ostumüügi vahendusteenust sailshop.ee veebilehel.

FINANTSTULEMUSED

TULUD KOKKU: 1747,74€

Toodete laovaru: 0

KULUD KOKKU: 1678,45€

KASUM 69,29€

ÜLDHINNANG ÕPILASFIRMA TEGEVUSELE

Kogu protsess oli väga kasulik ning andis palju õppetunde.

Veniv algus, meeskonnasisesed ebakõlad, edukas, kuid kiire, tihe ja spurtidega veebilehe arendus – need märksõnad jäävad meiega koos Sailshopi eluloo sisse.

FIRMA LOOMINE

Kui tavaliselt oleme harjunud, et on olemas idee ja meeskonda ei ole, siis meil oli ka idee ja meeskonda ei olnud. Natuke otsimist ja leidsime meeskonna, kuid mis ikkagi muutus.

Idee

Meie idee on seotud Oskari ja Raouli suure kirega purjetamise vastu, olles tegelenud võistluspurjetamisega kahepeale kokku pea 22 aastat. Oleme sõitnud nii suuremate ja ka väiksemate võistluspurjekatega. Nende aastate jooksul oleme müünud paar paati, lugematul hulgal purjeid ja muud purjetamisriietust. Selle aja jooksul oleme aru saanud, et väga ebamugav on müüa oma purjetamisvarustust, sest sotsiaalmeedias on palju sellised müügigruppe ja need on üle interneti laiali, meie idee on tuua kogu Eesti purjetamise kasutatud varustus (paadid, purjed, riided jne) kõik ühte portaali nõ „ühe katuse alla”. Siis mõtlesime, et ehk teistel purjetajatel ja lapsevanematel on sarnane probleem. Uurisime ning üllatuseks selguski, et ongi sarnane probleem. Kokkuvõtteks saime kaks kärbest ühe hoobiga - oma probleemile

lahenduse ja ka teiste probleemi lahendatud.

Sailshopi meeskond

Meie meeskond koosneb müügijuhist, tiimijuhist ja peainsenerist/ raamatupidajast. Henry peamine ülesanne on olla „peainsener”, teha raamatupidamist ja mõelda välja hinnastusmeetodeid. Oskar on Tiimijuht ja asjaajaja. Tema ülesanne on leida õige turg ning suhelda klientidega ja kamandada kui peaks fookus paigast minema. Raoul on meie meeskonnas müügijuht, tema hallata jäävad kõik õpilasfirma sotsiaalmeedia kontod, vastutada turunduse eest ja müüa tooteid. Kuigi meil on rollid jaotatud, siis vajadusel aitame teineteist ülesannetes, igaüks teeb vajadusel kõik



(Vasakult: Henry, Oskar, Raoul, pilt tehtud Õpilasfirmade laadal Kristiine keskuses)

TURU ANALÜÜS

Firmaga tegeledes saime aru, et meie käest ostavad inimesed, kes ei pea oluliseks osta poest kohe kõige uuem toode, lähtuvad sellest, et kasutatud asja näol saab ka väga hea lahenduse. Müüja on see, kellel on varustus seisma jäänud ning soovib sellest lahti saada. Huvi on selle äri vastu suur, kui tegime õpilasfirmade laada esimesel päeval *launchi*, siis oli kohe portaalil üle 400 külastaja.

Tulevikus soovime, et sellest saaks müügikanal nii Eestis kui ka välismaal, kus saab osta ja müüa kasutatud varustust.

Sihtgrupp

Meie sihtgrupp on kõik Eesti purjetajad, kes soovivad oma varustusest lahti saada, kuid peamiselt sihime svertpaadi turgu, sest seal ostetakse ja müüakse varustust kõige rohkem. Mudelostjaks on meil Optimist paadiklassi lapsevanemad. Miks just see turg?

Põhjus on lihtne, igal aastal vahetab vähemalt 20 sportlast paadiklassi, mille tulemusel jääb üle vana paat ja ka muud

riietust, mis tavaliselt jääb seisma või suure pingutuse abil müüakse edasi.

Konkurents

Peamised konkurendid on meil erinevad Facebooki grupid ja Facebook Marketplace. Meie eelis on see, et müüja ei pea ise müüma, vaid Sailshop teeb kogu müümise ise ära, sest protsessi käigus nägime, et inimest takistab asju müüki panemast selle keerulisus. Meie tegime müügi protsessi väga lihtsaks ja mugavaks.

Müügi protsess

Müügi protsess näeb välja selline:

1. Tuleb täita „Alusta müümist” vorm.
2. Päeva jooksul paneme kuulutuse ülesse oma veebilehele. Saadame selle kohta kinnituse.
3. Kui Ostja on kandnud raha Sailshopi kontole, saadame emailile juhised kauba postitamiseks või üleandmiseks.
4. Kui Ostja on kinnitanud kauba kättesaamist, kanname raha kontole.

Ostuprotsess

Ostuprotsessi on Sailshopis ka murevaba:

1. Kui sa leiad sobiva toote, siis tee makse Sailshopi kontole.

2. Tellimuse kinnitus saadetakse emailile. Tellimus täidetakse peale makse laekumist.

3. Müüjale saadetakse kiri peale makse laekumist, et ta võib tellimuse Smartposti panna või ostjale üle anda.

4. Ostja peab kindlasti kinnitama tellimuse kättesaamist emailiga storesailshop@gmail.com.

5. Müüjale makstakse tasu kauba eest peale ostja kinnitust tellimuse kättesaamise kohta.

Paadi ostmisel on protokoll lihtne:

1. Koos Sailshopi esindajaga minnakse paati vaatama.
2. Kui ostjale kaup sobib, siis kantakse raha Sailshopi kontole.
3. Ostja viib paadi ära.
4. Vajadusel Sailshop aitab juriidilistes küsimustes.,

Meie plussid ja miinused:

Plussid:

1. Lihtsus- müümiseks tuleb täita ainult vorm.
2. Kogu müügirotsessi teeb Sailshop ise ära (turundus, kliendisuhtlus jne.).

Miinused:

1. Kui tellitakse mitu erinevat toodet, siis võib tarneaeg venida, kuid tavaliselt on olnud tarneaeg 2-3 tööpäeva.

ARENDUS

Selleks, et pakkuda purjetamisvarustuse müügi vahendusteenust pidime looma oma portaali. Teenuse ülesehitus on meil lihtne, pakume veebilehel sailshop.ee müügivahendusteenust, veebilehe tööpõhimõtte sarnaneb Yaga või Auto24 portaalile. Oma idee täideviimiseks kasutasime Voog platvormi. Voogis on palju piiranguid veebilehe ehitamiseks, kuid ülesehitus oli lihtne teostada Voogi sisse ehitatud tööriistadega.

Meie ostmisprotsess oli juba Voog platvormi sisse ehitatud, lihtsalt oli vaja lisada vajalikud makse ja info edastus viisid ostu kinnituste ja tellimuste edastamiseks.

Veebilehe üles seadmisel tuli appi Raouli ja Oskari suur purjetamisteadmiste pagas ning ka Henry visioon veebidisainist.

Arendusega saime enam-vähem valmis Eesti suurimaks Õpilasfirmade laadaks, kuid mitte lõpuni valmis. Uue versiooni tegime märtsi keskpaigaks, Meremessiks. Hetkel plaanime veebilehte veel edasi arendada. Tööde nimekiri on pikk, näiteks on vaja leht inglise keelseks teha. Veebileht on nagu Tallinna linn, see ei saa mitte kunagi valmis, alati on midagi teha.

TURUNDUS JA MÜÜK

Turunduse plaan on meil väga lihtne- kasutame oma teenuse ja toodete näitamiseks erinevaid sotsiaalmeedia kanaleid. Peamiselt Facebook ja Instagrami, lisaks mõtleme veel ka Google Adside peale, kuid mõtleme, kuidas on mõistlik seda korraldada.

Lisaks oleme teavitanud Sailshopi olemasolust ka erinevaid Eesti purjespordikoole ja ka Eesti purjetamise katusorganisatsiooni, Eesti jahtklubide liitu. Viimaseks oleme suhelnud ka oma isiklike kontaktidega purjetamise maailmast, mis on ka palju turundusele kaasa aidanud.

Lisaks plaanime ühendust võtta erinevate mereteemaliste väljaannetega, et osta reklaamipinda ajakirjades.

MESSID JA AKTIIVNE OSAVÕTT

Kokku oleme osalenud 2 üritusel- aasta suurimal Õpilasfirmade laadal Kristiine keskuses ja Meremessil, mis on Eesti merenduse tippsündmusi.

Põhjus, miks oleme jõudnud ainult kahel üritusel käia peitub selles, et jääme firma käivitamisega hiljaks ning veebiarendus

võttis eeldatust kauem aega. Rolli mängis ka fakt, et ei pidanud algul õpilasfirmade laatasid peamiseks turundusallikaks, arvasime, et piisab kui oleme rohkem pildis sotsiaalmeedias.

Õpilasfirmade laat meile 400 külastajat veebi lehele. Saime žüriilt näpunäiteid kuidas oma teenust veel paremini turundada ja veel rohkem massidesse viia. Peamine müük toimus Meremessil, kus saime juurde palju kliente. Meremessil ettevõtetega suheldes tuntud paatide maaletoojatega leidsime uue tulusa müügisuuna juurde. Kui maaletooja toob maale uued paadid, siis maale tuuakse need nõ „full option” pakettis, enne ostjale üleandmist võetakse need lisad maha, mida klient ei soovi.

Maaletooja juriidilistel põhjustel ei saa maha võetud lisasid müüa. Siit tulekski mängu Sailshop, kes saaks need ise maha müüa

Meremessilt tuli meile müüki mitu riideeset ning ka üks sportpaat Optimist, viimane õnnestus meil väga edukalt ära müüa.

ÜLEVAADE MÜÜGITULEMUSTEST

Müügiulu oli 1747 eurot, müüsimise 10 eset, sellest kaks eset olime saanud annetuseks, millest tuli meile tulu 45 eurot.

Kuludeks olid peamiselt Voogi keskkonna tasud ja domeeni sailshop.ee domeeni tasu. Osa kulusid saime kaetud annetustena, mis aruandes ei sisaldu (Meremessi osalemiseks). Lisaks tegi Voog meile allahindluse portaali ülalhoidmistasust.

Kasum aruande koostamise ajal oli 69,29 eurot.

KASUMIARUANNE 10.11.2022 - 24.04.2023	
	eurod
1. TULUD (veerg K)	1747,74
2. KULUD	
2.1. Palk, töötasu, tasu müügist (veerg N)	0
2.2. Makstud toodete eest	1542,65
2.3. Turundus	0
2.4 . Muud kulud	135,8
KULUD KOKKU	1678,45
3. Aruandeperioodi kasum (-kahjum)	69,29

BILANSS

24.04.2023

AKTIVA		PASSIVA	
	euro		euro
1. Raha	219,29	1. Võlad	0,00
2. Materjal ja varud	0,00	2. Aktsiakapital	150,00
3. Põhivara	0,00	3. Kasum	69,29
KOKKU	219,29	KOKKU	219,29

MEIE LUGU EILSEST TÄNAPÄEVANI

Kõik sai alguse ideest. Idee viimine paberilt reaalsusesse oli meie jaoks üpriski künklik. Esimene probleem oli juhendaja leidmine, sest VHKs ei ole juhendajat, juhendaja leidsime JA Eestist Kersti Loori, järgmine probleem oli, et kust me leiame mentori, kes hoiaks meil kätt pulsil ning aitaks meid nõu ja jõuga. Appi tuli meile tarkvara ettevõtte Industry 62 OÜ direktor Andrus Altrov. Suurim komistuskivi oli seotud Voogi veebilehe majutuse eest maksmisel. Voog keskkonnas tuleb maksta veebilehe üleval hoidmise eest kuupõhiselt, see

maksab päris palju. Andruse abil tuli meile appi Voog, kes tegi meile sooduskoodi, mis aitas vähendada meie maksekoormust.

Peale neid kahte üritusi hakkas meie ettevõtmine elu sisse võtma – toimusid esimesed tehingud ja saime uusi kontakte ja eelkõige uusi mõtteid, kuidas peaks oma ettevõtmist veel rohkem edasi arendama.

Meile andis palju juurde Meremessil osalemine, seda saame nimetada üheks tähtsamaks verstapostiks, sest selle nimel me töötasime.

Arvestades, et jäime oma firma käivitamisega hiljaks ning jõudsime tegutseda ainult ühes kvartalis, sellel oleme teinud väga ilusa käibe.

ÕPPETUNNID

Õppetunde oli palju, kuid toome neist tähtsamad välja:

1. Selleks, et ettevõtet toimima saada, on vaja head tiimitööd ja palju julget pealehakkamist.
2. Suhtle probleemide korral kliendiga palju, sest see aitab kliendisuhet päästa.
3. Kontrolli, kontrolli, kontrolli ja veelkord kontrolli.

Antud õppetunnid väljendusid pisikestes asjades. Firmat alustades tekkis probleem ühe liikmega, kes ei olnud huvitatud koos töötamisest, pidurdades nii arendustööd, kui ka juriidilisi tegevusi, näiteks pangakonto tegemist, andes seda oma hoiakuga märku. Lahendus oli koostöö lõpetada ja ta asendada uue liikmega, kelleks osutus Raoul.

Kliendisuhtluse õppetunni saime kätte protsessi käigus. Toimus kalipso müük. Kui klient esitas tellimuse, siis me ei saanud makset kätte, hakkasime uurima, tuli välja, et ostja oli pannud saaja andmed valesti, siis kaup ei jõudnud kohale. Meid aitas sellest olukorrast välja ainult Raouli kiire ja asjalik suhtlemine kliendiga.

Viimaseks saime aru, et kõik tehnilised tegevused tuleb mitu korda üle kontrollida, sest vastasel juhul jääb kliendile halb mulje meie ettevõtmisest, kas siis firma üldmulje või siis tehniline pool

SAILSHOP TULEVIKUS

Kui on eesmärk jõuda kaugele tuleb unistada suurelt, sama on ka Sailshopiga. Meie väike eesmärk on Eestis turul läbi lüüa ning oma äritegevus suunata välismaa turgudele, sest me näeme, et sellel ärimudelil on palju potentsiaali ning loodetavasti kasvada oma turu suurimaks tegijaks.

Selleks tahame õpilasfirma programmi lõppedes registreerida firma ümber ning jätkata tegevust täieõigusliku ettevõttena ning veel õppida ja veel areneda.

Lõpuks sooviks tänada kõiki, kes on meid toetanud sellel teekonnal: Voogi, JA Eestit, Vanalinna Hariduskolleegiumi, Industry 62 OÜ ja Meremessi



Member of
JA Worldwide

