

Tallinna 32. Keskkool

ÕPILASFIRMA TEEKOND

Mia-Ly Minkovski, Kaisa Lotte Retsä, Meeri Rästas, Riinu Tiidrus

Juhendaja: Tiina Saar

Mentor: Maarit Põllu

2022/2023

SISUKORD

ÕPILASFIRMA ÄRIIDEE
STRUKTUUR JA LIIKMESKOND
ÜLEVAADE TEGEVUSTEST
ÕNNESTUMISED JA RASKUSED
KASUMI- JA BILANSIARUANNE
KRIITILINE ANALÜÜS
ISIKLIK JA MEESKONDLIK
ANALÜÜS
MAJANDUSTEGEVUSE ANALÜÜS

ÕF TEEKOND ÜLDANDMED

MISSIOON

Meie missiooniks on luua peredele ja sõpradele häid ja uusi meeldejäävaid mälestusi. Selleks mõtlesime välja erakordse tegevusraamatu nimega Seiklklushimuliste raamat, mille raamatu eesmärk on need võimalused inimesteni luua.

MEIE TOOTEST

Õpilasfirma Teekond toodab tegevusteraamatuid, kus on 16 erinevat tegevust. Raamat ise näeb välja selline, et esimesel lehel on lahti seletatud vihjete emotikonid, mis annavad vihjeid, milline tegevus tuleb. Sisulehtedel on kraabitav

osa, mille all on peidus tegevus. Kraabitava osa kõrval on vihjete emotikonid. Samuti on seal koht, kuhu saab pärast tegevuse tegemist pildi panna ning lõpuks tuleb raamatust tore mälestuste album.

FINANTSÜLEVAADE

Laos on meil 5 raamatut ehk 115 € väärtuses tooteid

Algkapital	160 €
Tulud	1638.99 €
Kulud	1337.75 €
Kasum	301.24 €

Finantsülevaade 24.04.2023 seisuga.

ÜLDHINNANG

Õpilasfirmat alustades arvasime, et meil ei lähe müük nii hästi kui praegu on läinud. Käies esimesel Ülemiste MEKA laadal, saime teada, et inimestele meie raamat meeldib ning suutsime kõik raamatud klientidele müüa. Sellest ajast peale oleme müünud nii e-poes kui ka laatal kokku 75 raamatut. Kõige uhkemad oleme Eesti õpilasfirmade laadal saadud “Rahva lemmiku” tiitli üle. Arvame, et firma loomine on meil igati õnnestunud.

ÕPILASFIRMA ÄRIIDEE

Õpilasfirma Teekonna äriideeks on tegevusraamat. Raamatus on 16 erinevat tegevust, mida pere või sõpradega koos teha. Tegevused on kaetud kraabitava alaga, et veidi põnevust luua. Et teada saada, mis tegevusega tegu on, aitavad tegevuse kõrval olevad vihjed aimdust saada tehtavast teost. Soovitame oma klientidel teha tegevuse ajal pilti ning hiljem pilt välja trükkida ning raamatusse spetsiaalsele kohale kinnitada. Samuti saab tegevuse alla oma märkmeid kirjutada tehtud toimingutest.



Foto 1. Raamatu esikaas.

STRUKTUUR JA LIIKMESKOND

Igas ettevõttes tuleb ära jaotada olulised juhtkonna tööametid. Meil tuli jagada nelja liikme vahel viis ametit: tegevjuht, turundusjuht, tootmisjuht, finantsjuht ja müügijuht. Turundusjuhiks sai Mia-Ly Minkovski, tegevjuhiks ja finantsjuhiks Kaisa Lotte Retsä, tootmisjuhiks Meeri Rästas ning müügijuhiks Riinu Tiidrus. Rollide ära jaotumisel said kõik asuda oma ametitööd tegema.

Turundusjuht - Mia-Ly Minkovski

Miale on meie tubli ja tegus turundusjuht ja tänu temale on meie aktiivne turundus läinud aina ülesmäge. Ta hoiab silma peal meie sotsiaalmeediaga Instagramis kui ka Facebookis ja postitab tihedalt meie tegevustest ja kust laudadelt meid võib leida. Lisaks ka tegi firmale e-poe, et saaksime laiendada oma turgu. E-poes ja kogu sotsiaalmeedia on ta väga maitsekalt ja atraktiivselt disaininud. Mia on teinud palju fotosessioone ja reklaamvideo meie peamoodelli Seiklushimuliste raamtuga, et ikka kursis hoida oma jälgijaid.

Tegevus- ja finantsjuht - Kaisa Lotte Retsä

Kaisa niinimetatud rahade ja tähtaegade jälgija ja meie õpilasfirma süda ja aju. Tema jälgib, et me kõik oma tööülesanded õigeaks ajaks valmis saame. Hoiab silma peal müüginumbritel ja vaatab, et me miinustesse ei jääks.

Tootmisjuht - Meeri Rästas

Meeri töö on suhelda erinevate tootmisfirmadega ja skeemitada just kõige paremaid pakkumisi. Alustas algul sellega, et kammis läbi kõik Tallinna trükkimiskohad, et jõuda just selleni, mis teeb kvaliteetseid ja hea hinnaga raamatuid. Siis aga hakkas otsing kraapidavate kleepsudele, mis osutus keeruliseks. Nüüd on leitud õiged firmad kellelt saame kõik oma vajalikud tooted kätte.

Müügijuht - Riinu Tiidrus

Riinu on meie tiimi särasilmne ja rõõmsameelne kaaslane. Tema töö eesmärgiks on meie raamatuid maha müüa. Laatadegaga on ta tõestanud, et ta on lausa sündinud selleks ametiks. Ta on ka meeletult hea suhtleja klientidega.

ÜLEVAADE TEGEVUSTEST

Oleme õpilasfirmaga käinud kokku viiel erineval laadal: Ülemiste MEKA laat, Laagri Hortese laat, Rapla Rappeli keskuse laat, Eesti õpilasfirmade laat Rocca al Mare keskuses ning Risti taluturu laat.

Tegutsemisaja alguses tegime oma firmale ka Facebooki ja Instagrami kasutajad, et oma tegemisi kajastada ja tulevatest laatadest teada anda. Lõime ka omale kodulehe, kust meie kliendid raamatuid kiiresti ja lihtsalt osta saavad kas käest kätte või pakiautomaati.

Meie peamine turustuskanal on Instagram. Seal oleme praegu olnud kõige aktiivsemad. Oleme teinud palju fotosessioone, et saada oma Instagrami konto meie jaoks heaks ja kliendile meeldivaks. Samuti postitame sinna oma laatade melust ja toimetamistest. Hoiame oma jälgijaid kursis ka muude tegevustega, mis on meie õpilasfirmaga seotud.

ÕNNESTUMISTE JA RASKUSTE ÜLETAMISED

Üheks suurimaks õnnestumiseks loeme Eesti õpilasfirmade laadal Rocca al Mare keskuses saanud rahva lemmiku tunnustuse saamise. Arvame, et saime tunnustuse klientidelt teistsuguse toote puhul ning avameelse suhtluse poolest. Avameelse suhtluse poolest tooksime ka välja erinevate firmadega koostöö. Saime raamatu trükikojaga alati läbi räägitud ning saime tooted vajalikuks kuupäevaks kätte. Meil oli hea meel, et saime võimalus olla loominguline ning tulla välja uute ja ainulaadsete ideedega, mis meid teistest ettevõtetest eristas.

Raskusteks tooksime välja raamatu loomise- ja tootmisprotsessi. Kuna raamatu koostamine oli mahukas, siis oli meil raskusi selle disainiga ja raamatu enda koostamine. Tootmisprotsessis oli kõige raskemaks väljakutseks kraabitavate alade leidmine. Esimesele kümnele raamatule saime kraabitavad alad Amazoni kaudu Saksamaalt, kuid hiljem nende müüja otsustas müügi lõpetada. Kuna lähenemas oli uus laad ja meil oli vaja kraabitavaid alu, siis ostime teistsuguse kujuga kraabitavad alad ja lõikasime need sobivaks. Kuna meile selle suurus ja stiil ei sobinud, otsustasime otsida esialgse kujundusega kleepse edasi. Peale pikka otsimist leidsime Eestist ühe tootja, kellelt oleme siiani ülejäänud meile sobivad kraabitavad alad soetanud.

Tihti peale tuli raskusteks ressursside puudus nagu raha, aja ning tööjõu. Meil kõikidel on väljaspool palju aktiivseid tegevusi, mis tõttu mõndadel päevadel ei jätkunud energiat, et raamatutele kleepse lisada või koosolekuid teha.

Laatadel aga tihti juhtus, et inimesed ei soovi rääkida ning jätkavad edasi kõndimist. Nendes olukordades tuli edasi minna ja uutele klientidele suure entusiasmiga uuesti müüma hakata.

KASUMI- JA BILANSIARUANNE

BILANSS	
VARAD(Aktiva)	461,24
<i>KÄIBEVARAD</i>	<i>461,24</i>
Raha ja pangad	461,24
KOHUSTUSED JA OMAKAPITAL (Passiva)	461,24
<i>KOHUSTUSED</i>	<i>0,00</i>
Laen	0,00
<i>OMAKAPITAL</i>	<i>461,24</i>
Aktsiakapita	160,00
Perioodi kasum-kahtjum	301,24
Bilansi kontroll	1,00

Tabel 1. Bilansiaruanne

KASUMIARUANNE	
TULUD	1 638,99
KULUD	1 337,75
Tootmiskulud	1208,07
Töötasu	0,00
Turundus	73,99
Muud kulud	56,69
KASUM-KAHJUM	301,24

Tabel 2. Kasumiaruanne

Kasumi- ja bilansiaruanne on koostatud 24.04.2023 seisuga.

KRIITILINE ANALÜÜS

Tiimis oli meil sujuv meeskonnatöö, mis oli meil algusest peale oluline aspekt.

Selgete eesmärkide seadmine oli meie meeskonna edu saavutamiseks oluline. Kui kõik meeskonnaliikmed töötavad ühise eesmärgi nimel, oli meil lihtsam saavutada oma müügieesmäärke.

Potentsiaalse koostöö ettevõtte nägemine on iga ettevõtte jaoks positiivne märk, kuna see näitab, et teised usuvad ettevõtte edusse ja kasvamisse. Firma SEIK tundis, et meil suur toote nõudlus ja tugev finantsiline seis ning pakkus meile koostööd.

Algusest peale oli meil ka plaanis tootearendust tihedalt teha. Lisada raamatule tegevusi juurde panna ja lisaks erinevaid versioone teha (paarikeste või pereversioon). Kahjuks aga meil nii palju energiat ei jätkunud selleks ja need ideed jäid poolikuks.

Uute raamatute tellimisel pidasime silmas seda, et suudaksime kõik raamatud ära müüa, et meil jääki ei oleks. Selleks uurisime palju laate meil tulemas on ja kontrollisime kuidas e-poes müük toimib. Trükikojaga suheldes jälgisime samamoodi, et millal laat on selleks et ikka tooted õigel ajal kätte saaksime. Muidu oleksime lihtsalt tühjade kätega kohale läinud.

ISIKLIK JA MEESKONDLIK ANALÜÜS

Meie tiimiliikmed õppisid kahes eri klassis, seega pidi heaks ja pidevaks suhtlemiseks rohkem vaeva nägema. Saime sellega siiski väga hästi hakkama. Pidasime õpilasfirma koosolekuid koolis söögitundides, väljaspool kooli ning kodus Zoomis videokõnega. See tagas soovimatute konfliktide tekke liikmete vahel. Püsisime kõik ilusti sama järje peal ja arutasime iga firmaga seotud detaili üksteisega läbi.

Samuti oli meie tiimi suur pluss laatadel kooskõlastatud käitumine. Jagasime üksteise vahel täpsed ülesanded ära, kes mida tegema peab ning pidasime neist kinni. Kõik said neile antud ülesandega väga hästi hakkama, mis kinnitas fakti, et oleme kokkuhoidev tiim ka siis, kui peame eraldi tegelema oma valdkonnaga.

Siit tooksime ka kohe välja, et kõige paremini kirjeldabki meie tiimi sõna kokkuhoidvus. Oleme üksteise jaoks igal vajadusel olemas, kui keegi seda vajab ning aitame teineteist alati probleemide lahendamisega. See on ka meile kõige olulisemal kohal heas tiimitöös.

Kuid meie tiimil oli ka miinuseid. Oleme kõik väljaspool kooli väga aktiivsed ning käime trennides ja huviringides. Seega oli meil väga keeruline käia kõik koos erinevatel koolitustel, mis oleks olnud väga vajalikud. Samuti oli raske ka väljaspool kooli kokkusaamine terve tiimiga. Mõtlesime pikalt, kuidas neid probleeme lahendada, kuid lõpuks jõudsime ikkagi järeldusele, et koolitustel käivad ainult need, kellel antud hetkel on aega ja koosolekuid peame Zoomi vahendusel. Lahendasime need probleemid ilusti ära.

Oleme kõik õppinud firma loomisest saati kuidas aega planeerida, võõrastega suhelda, meeskonnatööd ning kuidas rahaga ümber käia.



Foto 2. Meeskond.

MAJANDUSTEGEVUSE ANALÜÜS

Meie algkapital oli 160 eurot, mille jagasime neljaks ehk igaüks panustas 40 eurot meie firmasse. Algkapitaliga saime ilusti oma 10 raamatut tellitud ning ka kraabitavad kleepsud.

Alguses tundus, et tegevusraamatute müümine võib olla pisut miinusprojekt, kuid peale esimest laata ning edukaid müüke, saime korraliku tulu alla, millega saime isegi rohkem raamatuid lubada. Müük läks väga hästi ka järgnevatel laatadel, samuti e-poes.

JA Eesti raamatupidamise tabel osutus meile väga kasulikuks. Seal saime ilusti jälgida, mille peale suurema osa raha kulutasime ning üldiselt kulusid, tulusid ja käivet. 24.04.23 seisuga olime teeninud 1638 eurot ja 99 senti tulu ja 1337 eurot ja 75 senti kulu. Tulu tuleb meie raamatumüügist ning kulu tuleb tootekuludest, turunduskuludest ning muudest kuludest nagu laadamaksud. Tootekulusid on 24.04.23 seisuga 1208 eurot ja 7 senti, turunduskulusid 73 eurot ja 99 senti ja muid kulusid 55 eurot ja 69 senti.