

Läänemaa Ühisgümnaasium



Õpilasfirma Toolik

Tegevusaruanne

Liikmed: Ada Lovise Silmpärg
Krisse-Liisa Mastakov
Marie Linda Nerman
Kristella Ase
Juhendaja: Imbi Raudkivi
Mentor: Daire Kaup

2022-2023

SISUKORD

TOODE	2
MISSIOON	2
FINANTSTULEMUSTE KOKKUVÕTE	2
ÜLDHINNANG ÕPILASFIRMA	
TEGEVUSELE	2
KELLEST KOOSNEB TOOLIK?	3
MIS ON TOOLIK?	3
MIKS JUST TOOLIK?	3
EESMÄRGID	3
MÕTTEST TOOTENI	4
TOOTEARENDEUS	6
SIHTGRUPP	7
TURUKONKURENTS	7
TURUNDUS JA MÜÜK	7
KOOLITUSED	8
TAKISTUSED, NENDE ÜLETAMINE	9
FINANTSARUANNE	9
MIDA ÕPPISIME ETTEVÕTLUSEST	10
ÕPILASFIRMA TOOLIKU TULEVIK	11
TOOTE "TOOLIK" TULEVIK	11

TOODE

Õpilasfirma Toolik toodab kaasaskantavaid istumisaluseid, mis on veekindlad, hoiavad soojust, kerged ning ilusad. Toote kinnitamiseks saab kasutada nõöpi või magnetit. Võimalik on juurde soetada pudelihoidja, kas plastikust kinnitusega või aasadega.

MISSIOON

Õpilasfirma Toolik missiooniks on muuta vabas õhus viibimine mugavaks ja nauditavaks. **Panustame inimese füüsilise ja vaimse tervise parendamisse.**

FINANTSTULEMUSTE

KOKKUVÕTE

Käive	2.530,65
Kulud	1919,37
Kasum	611.28

ÜLDHINNANG ÕPILASFIRMA TOOLIK TEGEVUSELE

Tooliku meeskond sai võimaluse luua Õpilasfirma 10. klassis. Enda ettevõttega tegelemine tundus hirmutav, sest puudusid teadmised ja kogemused ettevõtluse valdkonnas. Suureks abiks olid meile kohalikud toetajad, kes on juba eelmistel aastatel Õpilasfirmadele oma jõu ja nõuga abiks olnud ning hea meelega annavad oma panuse, et noortel oleks võimalik alustada oma toredate mõtete elluviimist. Disainisime toote, mis sai tegutsemise ajal palju positiivset tagasisidet ja **millel võib olla ees suur tulevik.**



oftoolik



Õf Toolik



oftoolik

KELLEST KOOSNEB TOOLIK?

Õpilasfirma Toolik koosneb neljast Läänemaa Ühisgümnaasiumis õppivast neiust.

Tooliku tegevjuht on Ada Lovise Silmpärg. Ada õpib majandusklassis ning on väga avatud uutele kogemustele ja võtab alati erinevatest võimalustest osa. Tema põhiülesanneteks oli üldise kontrolli tagamine ning tegevuste suunamine. Ada tegeles ka laatadele registreerimisega ning koosolekute organiseerimisega.

Tootejuht on Krisse-Liisa Mastakov. Krisse on väga korda armastav ja kohusetundlik. Tema ülesanneteks olid materjalide hankimine, õmblusesse toimetamine ning tootearendus.

Firma finantsjuht on Marie Linda Nerman. Marie tugevuseks on arvude maailma mõistmine ja tema täpsus. Meie finantsjuhi peamiseks ülesandeks oli finantstabelite regulaarne täitmine ning rahaasjade korrashoid. Läbi Marie liikusid meie firma rahaasjad, laenud, arved, kasum, palgad jne.

Turundusjuhiks on Kristella Ase. Kristella on väga loominguline. Tema ülesanneteks oli toote turundamine sotsiaalmeedias, tema haldas kõiki meie sotsiaalmeedia kanaleid ja tegi sinna regulaarselt postitusi.

MIS ON TOOLIK?

Toolik on kaasaskantav istumisasutus. See on sada protsenti veekindel, kuna ta on tehtud spetsiaalsetest päästevestide materjalidest. Päris kõval alusel istumise vältimiseks on Tooliku sees ka pehmendav kiht porolooni. Lisaks oleme Tooliku sisse lisanud ka termokile kihi, mis peegeldab inimese enda kehasoojust talle tagasi. Tooteid õmbleb

pika kogemusega õmbleja, just selleks et saaksime tagada parima kvaliteedi.



Foto 1: Tooliku tiim koos Toolikutega (Vendo Jugapuu)

MIKS JUST TOOLIK?

Tooliku idee tuli meie enda vajadustest. Kodutütrena matkadel märjal ja külmal maapinnal metsas istudes tundis Krisse just sellisest tootest puudust. Ada oli sama olukorda kogenud vabaõhukontserdil, kuskile polnud istuda, sest kõik pingid tilkusid vihmast. Mariel oli sarnane mure seotud talvespordiga, mäel lumelauda jalga pannes pidi alati istuma külma lume peale, mis ka kohe püksid märjaks jättis. Ning Kristellal oli sarnane mure bussipaviljonides bussi oodates, pigid olid külmad ja märjad.

Nende probleemide peale tegime ajurünnaku ning tulimegi kõik koos just sellise toote idee peale.

Kuna Toolik on erinevatest probleemidest tuletatud toode on sellel väga palju kasutusvõimalusi, just sellepärast ongi Toolik see õige. Seda saab kasutada suvel rannas ning piknikul, sügisel on ideaalne abivahend aiatööde ajal põlvede alla panna, talvel aitab see hoida soojust külma kohta istudes ja jätab ka riided lumest kuivaks.

EESMÄRGID

Õpilasfirma Toolik eesmärgiks on müüa istumisasutusi laetadel ja internetis ning saada kogemust ettevõtluse maailmas.

INDIVIDUAALSED EESMÄRGID

TOOTEJUHT KRISSE seadis endale Õpilasfirma programmis osalemisel kolm eesmärki:

- *Luu toode, millega on rahul ja millest seni on puudust tundnud.
- *Müüa tooteid, mis oleksid kvaliteetsed ja praktilised.
- *Aru saada, mida kujutab endast ettevõtlus ning Õpilasfirmaga seotud tegevuste läbi õppida paremini tundma iseennast ja mõista, kas see on valdkond, millega tulevikus tegeleda soovib.

TURUNDUSJUHI KRISTELLA eesmärgid:

- *Arusaamine ettevõtlusest ning äriiga tutvumine.
- *Teadmised turunduse maailmast, soov oli saada praktiline kogemus ning nägemus sellest, milliseid postitusi teha, et kliente kõnetada.

*Pakkuda kliendile toodet, millesse ma ise usun ning muuta see kliendi jaoks väärtuslikuks.

FINANTSJUHI MARIE eesmärgid olid järgmised:

- *Luu oma sõpradega firma ja saada selle käigus kogemus ärimaailmas.
- *Saada teadmisi raamatupidamises kui ka üleüldisest firma tegevusest.
- *Tuua turule uus praktiline ja kvaliteetne toode, mida saaks ta ka ise igapäevaelus kasutada.

TEGEVJUHI ADA eesmärkideks olid:

- *Näha ettevõtluse maailma lähemalt seda ise kogedes.
- *Müügipraktika arendamine.
- *Suhtlusringkonna laiendamine, uute kontaktide loomine.
- *Luu toode, milles olen ise kindel ja täielikult rahul.

MÕTTEST TOOTENI

Jõudnud kõik koos otsusele, et meil on vaja toodet, mis kaitseks istumist külma eest, oleks veekindel ja lihtne kaasa pakkida, hakkas tootejuht seda paberile joonistama. Toodet paberile pannes, mõtles tootejuht veel, et istumisasutus peaks nägema hea välja, sobituks inimese stiiliga, võiks muutuda ka populaarseks noorte seas, kes õues viibides saaksid seda kaasa võtta ja ei istuks külmadel pindadel. Tooteks sai istumisasutus Toolik, mida saab selga tõmmata, kotti pakkida, mida on lihtne avada ja millel on lai värvivalik.

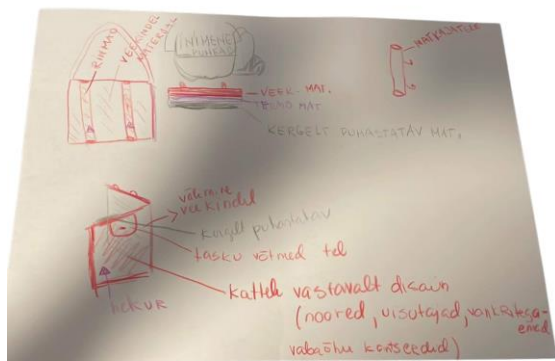


Foto 2: Ajalooline hetk - algne Toolik on paberil. (Krisse-Liisa Mastakov)

Kõige algsema prototüübi õmbles tootejuht valmis ise ja see valmis kodus olemasolevatest materjalidest.

MATERJALIDE VALIK

Kui prototüüp valmis, asusime otsima õigeid materjale istumisaluse valmistamiseks. Tootejuhil oli kindel visioon, millised omadused peavad otsitaval materjalidel olema.

- **veekindel**

Esimese veekindla materjaliga aitas meie Õpilasfirmat OÜ Lade. Ladest saime tootmisjääke, millest valmisid esimesed Toolikud.

- **soojust hoidev**

Soojusthoidva materjalina otsustati kasutada **termokile**. Termokile kohta uuris ta internetist infot ja leidis artikleid ja videoid, kus selle materjali omadusi kirjeldatakse. Sealt selgus, et termokile aitab hoida inimese kehatemperatuuri, sest see **peegeldab tagasi kuni 80% kehasoojusest**. Et kindel olla termokile efektiivsuses, **tegi ta katse**, kus **termokaamera abil** jälgis kahe kuuma vee pudeli käitumist bussipaviljoni pingil. Üks pudel oli asetatud tavalisele pingile ja teine pudel Toolikuga kaetud pingile. **Termofotolt** oli näha, kuidas ilma istumisaluseta pudeli soojus liigub pudelist pingi sisse. Istumisalusel oleva pudeli

soojus peegeldus aga tagasi pudelile. **Katse tõestas** teooriat, et **Toolikud päriselt hoiavad istumisalused soojana**. Esialgu plaanisime termokile küsida Kaitseliidust. Tooliku tootejuht on kodutütar ning Kaitseliidu matkadel käies nägi ta, et suur hulk kasutuskõlblikku termokilet läheb ära viskamisele. Koha pealt uurides selgus, et kahjuks utiliseerisid nad just kõik kiled, mis kasutuskõlbmatuks olid muutunud. Lisaks selgus, et äraviskamisele minevad kiled ei sobiks istumisalustele, sest kile omadused on matkadel siiski liigselt kulunud. Sellest tulenevalt meie mõte taaskasutada, ei õnnestunud, ning varustasime ennast vajaminevate termokiledega apteegist.

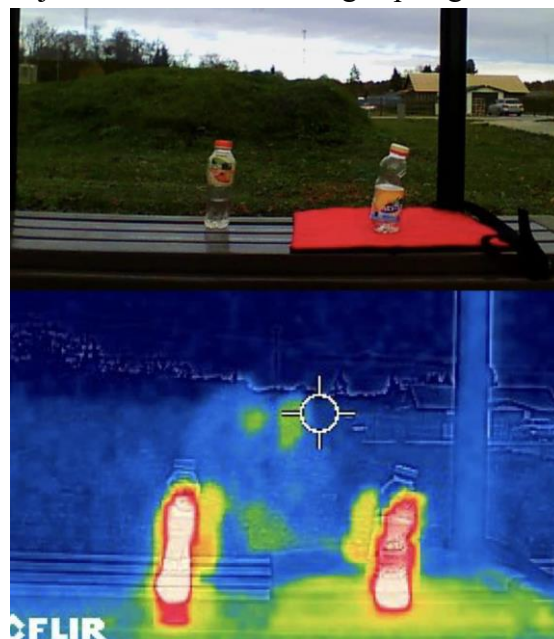


Foto 3: Termokaameraga pildistatud katse kuuma vee pudelitega. (Krisse-Liisa Mastakov)

- **materjal, mis pehmendaks istumist**

Pehmenduse leidmisega aitas meid Kangadzungel, kes pakkus lahkelt oma laojääke katsetamiseks, milline oleks meie toodetele sobivaim lahendus

- **rihmad, mille abil selga kinnitada**

- **kinnitusdetailid, millega toolik kokkupanduna kinnitada**

Rihmade ja kinnitusdetailidega abistas meid taas Kangadzunglist Ailen Nõmberg, kes leidis meile laojääkidest rihmade materjali, nõõbid, kummid, kandidid ja niidid.

Kui sobivad materjalid olid leitud, koostas tootejuht lõike, mille järgi oli igal Tooliku liikmel võimalus ömmelda oma enda Toolik. See andis võimaluse kõigil mõista, kuidas toode on kokku pandud.

ÕMBLEJA OTSINGUTEL

Tooliku tiimi jaoks oli oluline, et toode, mida müüakse, oleks **kvaliteetselt ömmeldud**. Kuna meie õmblemise kogemused on väikesed, siis otsustasime leida õmbleja. Toote- ja finantsjuht vestlesid mitme erineva õmblejaga enne kui leidsid sobiva. Õmblejaks sai Anne Mai Nahk OÜ Õmblusteenused. Anne Mai sobis meile, sest ta aitas kaasa mõelda, kuidas toode muuta paremaks ja õmbluskulud tuleksid võimalikult soodsad. Anne Mai koostas meile hinnapakkumise tabelid, kust oli näha, kui palju mingi protsess Tooliku valmimisel aega võttis ja milline on iga protsessi hind. Et **õmblustööde hinda soodsamaks saada**, otsustasime **osad etapid ise teha**. Näiteks kui Anne Mai oli materjalid välja lõiganud, jagasime me need omavahel ära ja igaüks õmbles õhtuti kodus kinnitamiseks vajaminevad nõõbid külge. Ka rihmad lõikasime ise välja ja sulatasime otsad. See muutis ühe toote õmblustöö hinda lausa neli eurot soodsamaks.

Anne Mai oli väga vastutulelik ja andis meile peale toodete valmistamist **pika maksetähtaja**. Lisaks pakkus ta välja ettevõtteid, kust oleks edaspidi võimalik tellida Tooliku õmblemiseks vajaminev materjal.

LOGOD

Logod disainisid tootejuht ja turundusjuht programmis Canva. Logod Toolikutele printis OÜ Neviprint. Koostöö Neviprindiga oli väga vahva, sest nad mõtlesid pidevalt kaasa, et milline **printimisvärv on vastupidav kulumisele**, aga samas **sobiks kokku istumisaluse värvitooniga**. Jõuluaeg oli Neviprindis väga kiire ja täis broneeritud, kuid nad tulid Õpilafirmale vastu ning tänu sellele valmisid meie tooted õigeaks ajaks. Printimise arve saatsid nad meile alles aasta lõpus, mis sobis meile kõige paremini, sest ettevõttega alustades oli meie omakapital väike. Sügis- ja talvelaegade jooksul teenitud rahaga saime maksta aasta lõpus arve.

TOOTEARENDSUS

Kinnituste areng

Esimesed Toolikud olid **nööpkinnitusega**. Toodet kasutades mõistsime, et palju mugavam oleks avada, kui ei peaks pidevalt nõõbiga tegelema. Otsustati katsetada **magnetkinnitust**. Et leida õige magnet, tuli proovida mitmeid erinevaid magneti tüüpe. Kuna Tooliku materjal on paks, siis pidi magneti kokkutõmbejõud olema piisavalt tugev, et läbi kangaste tõmme olemas oleks. Tootejuht koostöös õmblejaga proovisid 4 erinevat magnetitüüpi, kuni lõpuks leidsid selle õige. Müügile jäid mõlema kinnituse variandiga istumisalused, sest nõõbiga istumisaluste disain meeldis endiselt paljudele klientidele.

Pehmenduse katsetused

Istumisaluse pehmenduse materjaliks katsetasime mitmeid erinevaid kangaid ja materjale. Esimesed Toolikud valmisid

õhukesest poroloonist kangast. Seejärel proovisime, kuidas sobiks pehmendusena parketi aluskate. Seda materjali oli raske õmmelda, lisaks muutis ta istumisolukorda liiga jäigaks ning selle kokkuvoltimise ebatõenäoliseks. Katsetasime ka paksemat porolooni, kuid see jäi liiga paksuks ning muutis toote kohmakaks. Lõpuks jõudsime järeldusele, et esialgne pehmendusmaterjal on siiski kõige sobivam.

Pudelihooldaja

2023. veebruaris valmisid pudelihooldaja. Pudelihooldaja oli olemas ka juba esimesel istumisolukorda prototüübil, kuid päris toode valmis mõned kuud hiljem. Pudelihooldajad on kahe erineva kinnitusega: aasadega ja plastikust kinnitusega. Aasadega variant sobib nendele, kes olid Tooliku endale varem soetanud, sest rihmade laius oli esimese partii istumisolukordade järgmistest veidi erinev.

SIHTGRUPP

Õpilaskorraldaja Tooliku **üldiseks sihtgrupiks** on inimesed, kes veedavad palju aega vabas õhus iga ilmaga ning vajavad selleks istumisolukorda, mis kaitseb nende riideid määrdumise ja märjaks minemise eest. Iseenda jaoks jagasime üldise sihtgrupi väiksemateks osadeks ja seeläbi oli lihtsam välja mõelda, kellele missugusel hooajal turundus suunata.

Detailsem sihtgrupp, kellele Toolik sobib:

- *matkaradadel jalutajad
- *lastega emad (Toolik sobib ideaalselt mänguväljakute liivakasti äärel lapsega mängides, kelgule istumise alla)
- *ühistranspordiga reisijad, kes ootepaviljonides ootavad
- *vabaõhuürituste külastajad

*noored, kes käivad õhtuti väljas “hāngimas”

*inimesed, kes käivad suvel ujumas ja soovivad mērgade riidega autosse istuda (kaitseb istmeid mērgumise eest).

TURUKONKURENTS

Otsisime internetist enda loodud istumisolukorda **sarnast toodet. Leidsime** erinevaid **veekindlaid istumisolukordi**, mida müüvad näiteks matkamaailm.ee ja jahiriided.ee. Kuna meie toote loomisel oli **oluline vārtus toote vālimus**, et see näeks selga tōmmates hea välja ja sobituks inimese stiiliga, siis sellist sarnase mōttega toodet me otsides ei leidnud. Olime veendunud, et Toolik on vähemalt Eesti turul **ainulaadne toode**.

TURUNDUS JA MÜÜK

TURUNDUS SOTSIAALMEEDIAS

Toolikut turundasime Instagramis, Facebookis ning Tiktakis. Eesmärk oli postitada iga nädal, et inimestel oleks Toolik kogu aeg silmade ees ja nad ei unustaks seda āra. Iga nädal me siiski ei postitanud, kuna igas postituses pidi siiski mingi sisu olema. Sisu välja mōtlemine osutus keerukamaks, kui arvasime ning niisama piltide panemisel me mōtet ei näinud. Postitusi tegime nii meie enda tiimist kui ka toodetest, pōhirōhk oli siiski toodetel. Eesmärk oli tihedalt postitada, kuid iga postitus pidi kuidagi erinema teisest. Postitasime alguses iga nädal, kuna informatsiooni, mida edasi tahtsime anda, oli palju. Edasine postitamine sõltus sellest, mis tegevusetapis olime ja mida teinud/muutnud olime, et anda edasi sisu. Meie sihtgrupp jālgib enamasti Facebooki

ning seal on meil ka rohkem jälgijaid kui Instagramis.

MÜÜGIKOGEMUSED INTERNETIS JA LAATADEL

Müügikogemusega polnud me keegi varem tuttavad, seega esimene laad oli meie jaoks kõige suurem õppimiskoht. Kuulasime, kuidas teised Õpilasfirmad end reklaamivad ning hoidsime silmad lahti. Seejärel hakkasime katsetama ning lõpuks läks kõik juba ladusalt. Seda sellepärast, et saime aru, et peame ise kliendi juurde minema ning toodet tutvustama hakkama. Arvuliselt müüsimine laatal palju rohkem kui internetis. Turundustöö eesmärgiks oligi ka internetis tooteid müüa, see oli palju raskem kui oskasime arvata. Laadal on kliendile kergem toote otstarbest rääkida ning klient saab küsida küsimusi, arutada. Internetis peab rohkem süvenema ning inimene võib ostus rohkem kahelda. Laatal läks meil üldiselt väga hästi ning kogusime ka erinevaid auhindu.

LAADAD

Oleme kokku osalenud seitsmel laadal. Laatal meeldis meile tooteid müüa rohkem kui internetis, sest saime inimestega otse suhelda ja neile koheselt välja tuua toote omadused ja väärtuse.

Pärnu laad 03.12.22 - Alustasime Pärnu laadal, kus saime esimese laada müügikogemuse.

Haapsalu laad 10.12.22 - Haapsalu laadal olime juba julgemad. Toolikuid oli lihtsam tutvustada, sest kohalikud olid meie toote kohta juba kuulnud.

Liipa talu jõululaad 11.12.22 - Liipa talu laad oli meie jaoks üks ebaõnnestunumaid. Tegime eelmisel päeval suure müügitöö Haapsalus, mistõttu olime ka veidi väsinud. Õues oli väga külm ja müügitöö toimus

kämpingutes. Kliente oli ilmastikuolude tõttu samuti vähe.

Rapla laad 17.12.22 - Rapla laad läks meil väga hästi. Olime müügitööga juba kindla strateegia välja töötanud. Saime 2 auhinda: "Parim toode" ja "Inspireeriv tööprotsess".

Läänemaa Ühisgümnaasiumi jõululaad 20.12.22 - Meie enda kooli laadal läks meil üllatavalt hästi. Saime kooliperele Toolikut lähemalt tutvustada.

JA Eesti laad 11.02.23 - Ja Eesti laadal õnnestus meil võita kolm auhinda: Wise'i "Innovatsiooni eripreemia", "Laada parim müügistrateegia" ja Mainorilt "Parim müügistrateegia".

Läänemaa Ühisgümnaasiumi sõbrapäeva laad 14.02.23 - Saime taaskord kooliperele oma tooteid müüa.



Foto 4: Toolikuga Lottemaal. (Piret Soonmann)

KOOLITUSED

Üheks suurimaks väärtuseks Õpilasfirma programmis osalemisel on võimalused läbida erinevaid koolitusi. Õppeaasta jooksul läbisime koolitusi nii meeskonnaga kui ka individuaalselt. Koolitused gruppidega on olnud pigem üldised, individuaalsed aga seotud enamasti meie ametiga firmas.

*Esimeseks koolituskogemuseks oli osalesime 17.10.22 SA Läänemaa inspiratsioonipäeval “**Teel tulevikku**”. Inspiratsioonipäev andis meile teadmised firma tegevuse põhialustest. Päev oli jagatud kaheks - teoreetiline ja praktiline pool. Praktilise koolituse osas valmis meie esimene liftikõne ning saime võimaluse kuulata ka teiste meeskondade kõnesid. Teiste kuulamine andis häid mõtteid, milliseid vigu ise kõnes mitte teha ja milliseid nippe teistelt oma kõnesse laenata, näiteks hoida kõne lühikese ja konkreetse.

*Kõige rohkem uut infot omandasime JA Eesti poolt korraldatud Tallinna koolitustelt: tootearenduse-, finants-, turundus-, sotsiaalmeedia turundus koolituselt. Kuna oleme kümnenda klassi õpilased ja kõiki majandusaineid me kooli õppekavas veel läbinud pole, siis nendelt koolitustelt saadud teadmistega meie Õpilasfirma tegevus toimus. Oskasime tänu nendele oma firmat paremini turundada, finantstabelid püsisid järjel ja palju muud praktilist.

*Läänemaa Ühisgümnaasiumi **laada ettevalmistuse koolitus** 05.02.23, mis oli ühtlasi ka meie viimane koolitus enne JA Eesti laata, tuli meile väga kasuks. Saime ideid laadaboksi disainimiseks, innovatsioonivõistluse liftikõneks ning see aitas meil ka uuesti läbi mõelda müügitehnika.

KOOSTÖÖ MENTORIGA

Õpilasfirma Tooliku mentoriks on Daire Kaup. Dairega suhtlesime Zoomi teel, sest ta viibis välismaal. Sügisel toimunud koosolekul tutvustasime talle Toolikuid ning meie missiooni. Daire andis meile müümise jaoks vajaminevaid nippe ning aitas meil välja tuua meie toote parimad omadused.

TAKISTUSED, ÜLETAMINE

NENDE

Igas ettevõttes tuleb ette erimeelsusi ja probleeme, mida tuleb lahendada. Sügisel seisime me pidevalt silmitsi mitmete muredega, kas:

1. materjalid jõuavad õigeaks ajaks kohale
2. õmbleja jõuab tooted valmis teha
3. logod saavad toodetele prinditud

Kuid kui ise palju vaeva näha ning suhtlus koostööpartneritega on väga hea, siis lõpuks õnnestub kõik. Mis puudutab erimeelsusi, siis meie jaoks on need pigem õppetunnid. Tänu Õpilasfirma loomisele teame, et kui tulevikus soovime midagi luua, siis peame enda valikud hästi läbi mõtlema ning tutvuma teiste ettevõtete murekohtadega, et ise mitte samu vigu teha või leida juba eos nendele olukordadele lahendused.

FINANTSARUANNE

Algkapitaliks oli meil 40 eurot, millest esialgu piisas, sest saime peaaegu kõik materjalid ilma rahata ja nii õmbleja Anne Mai kui ka Neviprint andsid meile piisavalt pika maksetähtaaja. Kui aga pärast esimesi müüke hakkasime materjalide eest maksma, siis pidime laenu võtma.

Kogu perioodi jooksul tootsime kokku 141 toolikut ja 10 pudelihoidjat. Hetkeseisuga on meil veel müümata 30 toolikut ja 5 pudelihoidjat.

Tooliku hinnaks kujunes peale pikki arutelusid ja arvutusi 25 eurot. Tooliku omahind sõltub põhiliselt materjali kogusest, mida me tellime. Üldiselt jääb omahind umbes 16 euro juurde. Pudelihoidjat eraldi ostes on selle hind 7 eurot. Laatadel müüsimise Tooliku ja pudelihoidja komplekti 30 euroga.

KASUMIARUANNE

27.09.2022-19.04.2023

TULUD	2530.65
KULUD	1919.37
TOOTMISKULUD	1883.81
MUUD KULUD	35.56
KASUM	611.28

BILANSS

19.04.2023 seisuga

AKTIVA	eurodes	PASSIVA	eurodes
Raha	651.28	Võlad	0
Materjal ja varud	0	Aktsia- kapital	40
Põhivara	0	Kasum	611.28
KOKKU	651.28	KOKKU	651.28

MIDA

ETTEVÕTLUSEST?

ADA LOVISE: Olen väga tänulik, et sain ise otsast-lõpuni läbi teha Õpilasfirma programmi. See katsumus oli midagi täiesti uut ja jääb kauaks ajaks meelde.

Olen õnnelik, et ka kõik mu püstitatud eesmärgid said täidetud.

*Nägin ettevõtluse maailma väga süvitsi. Saime ise proovida, katsetada, vigu teha ning siis nendest õppida.

*Tänu laatadele sain oma müügipraktikat ja ka julgust suuresti arendada. Sellele aitasid väga palju kaasa inimeste positiivsed kommentaarid suhtluse ja müügi kohta.

*Sain laatadelt palju uusi tutvusi. Kogusin ka paar huvitavat kontakti, mis mind tulevikus aidata saavad.

*Lõime toote, millega jäime ise väga rahule see on kvaliteetne, stiilne, mugav ja praktiline.

KRISTELLA: Olen õnnelik, et otsustasin Õpilasfirma luua ning sain täidetud kõik enda eesmärgid.

*Ettevõtlusest õppisin, et kõik päevad ei ole samasugused - mõni päev läheb väga hästi, kuid teine päev ei pruugi nii hästi minna ning selles pole midagi halba.

*Õppisin nägema ka kogu pilti suuremana. Sain teada, et firmat tehes ei saa areneda, kui järgida ainult omapoolset nägemust, tuleb suhelda kliendiga, kuulata ettepanekuid ning aru saada, mis kliendile toote juures meeldib, mis häirib ning vastavalt sellele teha järeldused.

*Sain teada, kuidas firmat turundada ning milliseid nippe kasutada, et postitused jõuaksid õigete inimesteni.

KRISSE- LIISA: Mul on hea meel, et JA Eesti on andnud võimaluse läbi teha kogu protsess ettevõtte loomisest kuni lõpetamiseni. Eriliselt tunnen rõõmu selle üle, et kõik endale seatud eesmärgid said täidetud.

*Suutsin luua algusest lõpuni toote, mis meeldis klientidele ja saime palju positiivset tagasisidet.

*Leidsime õmbleja, kes tagas toote kvaliteetse tootmise. Kuni aruande kirjutamise hetkeni pole meile tulnud toote kvaliteedi suhtes mitte ühtegi pretensiooni.

*Õppisin paremini tundma ennast ja mõistsin, et tulevikus meeldiks mulle rohkem õppida tundma turundusmaailma, sest see on suur osa ettevõtte müügiedust. Veel sain aru, kui oluline on panna kohe ettevõtte loomise alustamise etapis kirja eesmärgid ja detailsed ajastatud tegevused, mida on vaja teha, et eesmärkideni jõuda. Veel pean oluliseks kriitiliselt läbi mõelda, millised takistused võivad tegutsemise käigus tekkida ja kuidas neid lahendada.

Tähtis on ka läbi mõelda, kas kogu meeskonna eesmärgid on sarnased sinu visiooniga. Kui kohe alguses selgub, et meeskonnaliikmete nägemused ja ootused on väga erinevad, siis on kindel, et ükskõik kui head toodet ettevõtte ka müüks, ettevõtte toimimine pikalt ei ole sellisel juhul jätkusuutlik.

MARIE LINDA: Enne firma loomist teadsin ettevõtlusest väga vähe, see tundus kui maailm, kus saavad tegutseda vaid väga tähtsad inimesed. Peale kogemust Õpilafirma programmis võin väita, et tegelikkuses see päris nii ei ole. See on küll pidevalt muutuv keeruline maailm, kuid see-eest väga põnev ja rikastav. Täitsin programmi jooksul kõik oma eesmärgid, nendeks olles:

*Esialgse ettevõtluskogemuse saamine.

*Raamatupidamise ja firma tegutsemise põhialuste omandamine.

*Praktilise ning kasuliku toote loomine. Lisaks sain veel palju müügipraktikat. Olen tänulik, et osalesin Õpilafirma programmis ja tegin seda edukalt.

ÕPILASFIRMA TULEVIK

Kuna Tooliku liikmete eesmärk oli aasta jooksul õppida ja mõista rohkem ettevõtlusega seotud maailma, siis

kooliaasta lõppedes lõpetame ka Õpilafirma programmi. Meie eesmärgiks on kuni suveni teha veel nii palju müügitööd, kui saame ning lõpetada majandustegevuse aasta kasumlikult. Kasum jagatakse võrdselt firma liikmete vahel.

TOOTE “TOOLIK” TULEVIK

Viimasest partiist on meil alles 30 istumisalust. Plaanime need müüa korraga ja läbirääkimised on pooleli Läänemaa Ühisgümnaasiumiga, kes kaalub need osta meenekinkideks kooli külalistele. Istumisalus Toolik on innovatiivne toode ja selle edasi arendamiseks on palju võimalusi. Seega oleme kindlad, et inimesed, kes Toolikut tundma said ja armastama hakkasid, kohtavad seda istumisalust tulevikus kindlasti. Aga kus ja kes seda müüma hakkab, seda näitab aeg.

TOOLIK TIIM TÄNAB SÜDAMEST KÕIKI,
KES MEID TOETASID!

Juhendaja: Imbi Raudkivi

Koostööpartnerid: Vendo Jugapuu, OÜ
Lade ja Irma-Liisu Eberle, OÜ Nevi,
Kangadzungel ja Ailen Nõmberg,
Õmblusteenused OÜ ja Anne Mai Nahk,
OÜ Rivet, JA Eesti, Läänemaa
Ühisgümnaasium

