

Tallinna Lilleküla Gümnaasium



Õpilasfirma Õisik

Liikmed:

Lili Marleen Vader
Polina Metlitski
Hanna Maria Olek

Juhendajad:

Lagle Matto
Marko Krusberg

2022/2023

SISUKORD

IDEE JA FIRMA SÜND.....	2
MEIST.....	3
TEEKOND UNIKAALSE KÄSITÖÖEHTENI.....	3
MATERJALID.....	4
TURUNDUS.....	6
HINNA KUJUNEMINE.....	6
KOMISTUSKIVID.....	8
MEIE ARENG.....	10
TULEVIKUPLAANID.....	10
TÄNUSÕNAD.....	10

MISSIOON

Õpilasfirma Õisiku missiooniks on tuua välja puhtas looduses leiduv ilu ja tuua looduse elemente inimeste igapäevaellu, muutes neid loodusega lähedasemaks.

TOODE

ÕF Õisiku tooteks on loodusest inspireeritud eestimaised käsitööehTED. ÕF Õisiku ehted sisaldavad meie endi poolt **käitsi korjatud ja seejärel kuivatatud imeilusaid Eestimaa taimi**. Nende ilu jäädvustamiseks katame nad bio epoksiidvaiguga, mis toob tagasi taimede erksad loomulikud värvid. **Kõik kasutusel olnud ehte metalsed osad on tehtud 925 prooviga hõbedast** vältimaks allergiaid ja tumedaid laiKE, mida jätavad niklit sisaldavad sulamid.

FINANTS

Tulud	2775.58 €
Kulud	1251 €
Kasum	1524.58 €
Tasuvus	55%

*Finantstulemused on 17.04.2023 seisuga

TEGEVUSE HINNANG

Firma toote idee leidsime võrdlemisi kiiresti, see oli kohe üks esimesi pakkumisi ning otsustasimegi sellele kindlaks jääda. Eialgu läksid kõik protsessid väga sujuvalt: valmisid esimesed prototüübid ja toorikud tulevaste ehte jaoks. See andis kõigile palju motivatsiooni edasi tegutseda ning peagi oli meid ootamas esimene laad, kus meil läks oodatust kordades paremini. Peale esimest laada hakkasid tulema ka esimesed väikesed tagasilöögid, näiteks talve tulekul sai meil suur kogus epoksiidvaiku külma ning muutus seetõttu kasutuskõlbmatuks. Vaatamata nendele jätkasime aktiivselt tegutsemist ega lasknud pead norgu. **Kokku oleme käinud seitsmel laadal, müünud kokku 110 toodet** ning saanud korduvalt kiita oma idee eest. Meie ehted osutusid paljude naiste ja nooremate neidude lemmikuks ning ka mehed leidsid neid hea kingitusena. **Kokkuvõtvalt läks meie firmal oodatust palju paremini ning oma tulemustega oleme enam kui rahul.**

IDEE JA FIRMA SÜND

Idee

Algul oli mõtteid küll palju, kuid ükski neist ei olnud selline, mis meil kõigil silmad särama paneks ning käed sügelema ajaks. Ühel hetkel õpilasfirma tunnis sattusime Pinterestis ühe huvitava idee peale, kus valati epoksiidvaiku vormidesse ja puistati sisse kuivatatud lilli. Mõtlesime, et põhi on nüüd olemas ja siit saame antud ideed edasi arendada. Vaigu vormidesse valamise asemel otsustasime jälgida taime algset kuju, et jäädvustada seda võimalikult naturaalsena. Järgmisena seisime valiku ees: kas metalsed detailid tulevad hõbedast, mis oluliselt tõstab toote hinda või otsustame hoopis odavamapoolsete detailidega, mis on valmistatud vähem kvaliteetsete metallide sulamist. Kui küsida meie firmalt, miks me valisime just selle idee kõigi teiste seast, siis vastus on väga lihtne: **see kõnetas meid kõiki ja ka juhendajate toetus oli üsna suur.**

Brändi loomine: nimi ja logo

Nime valik ei olnud meie jaoks eriti keeruline. Teadsime, et see peab olema midagi lihtsat, mis inimestele meelde jääks, kuid samas ka midagi, mis kirjeldaks ja sümboliseeriks meie toodet väga hästi. Nii sündiski nimi Õisik. Peale nime valimist hakkasime tegelema slogani ja logoga. Meie sloganiks sai **“Looduses peitub ilu ja me aitame sul seda avastada.”** See slogan, nagu ka toote idee, sündis ühes õpilasfirma tunnis, kui olime harjutamas oma esimesi

müügikõnesid. Logo peale mõeldes, teadsime, et seal peaksid olema kindlalt lilled või taimed, kas ehete näol või niisama. Samuti olime kindlad, et soovime logo loomisel kasutada pigem maalähedasi ja neutraalseid värve ja minimalistlikku stiili.

Konkurendid

Ettevalmistusprotsessi käigus selgus, et meie suureks rõõmuks **ei ole veel Eesti turul ühtegi meie tootega identset toodet.** Küll aga olime algusest peale teadlikud, et kaudseteks konkurentideks saavad meile olema kõik ehtedisainerid. Pikemalt uurides siiski leidsime ka mõned Eesti ehtedisainerid, kes propageerivad looduse säästmist, annetavad raha heategevuslikele organisatsioonidele ja kasutavad looduslike materjale oma ehetes või on lihtsalt inspireeritud loodusest. Õpilasfirmade seast leidis ka üks firma, kes valmistas epoksiidvaigust kõrvarõngaid ja kaelakeesid, mis imiteerisid vääriskive ja teine firma, kes samuti nagu meie kasutas bio epoksiidvaiku ärevust maandavate sõrmuste valmistamisel.

Turu-uuring

On teada tuntud ütlus, et klient on kuningas, seetõttu korraldasime turu-uuringu, et välja selgitada, milline toode inimestele kõige rohkem meeldiks. Meie turu-uuringule vastas 129 inimest, kellest 70,5% kannab igapäevaselt ehteid. Enim vastatud hinnaks meie käsitöö ehteile oli 15-20€. Vastajad pidasid oluliseks, et metallised osad oleksid väärismetallist ning kõrvarõnga tagused

oleksid kas lahtised või kinnised konksud. Kuulates oma potentsiaalsete klientide arvamusi hakkasime tootma sobivaid ehteid.

MEIST

Lili Marleen Vader - Tegevjuht

Lili kui meie firma tegevjuht vastutas selle eest, et firmas kõik asjad toimiksid alustades tootmisest, lõpetades omavaheliste suhetega. Lili valiti firmajuhi rolli tema isikliku huvi firma tegemise vastu ja ka silmapaistva entusiasmi tõttu. Lisaks oma tegevjuhi rollile, tegeles Lili ka usinasti ehte toorikute valmistamisega ja valmis ehte kokkupanemisega ning pakendite komplekteerimisega. Laatadel meeldis Lilile kõige rohkem klientide tähelepanu püüda oma lööklausega: “Kas teile lilled meeldivad? Ikka meeldivad!”

Polina Metlitski - Tootmis- ja turundusjuht

Polina ülesanne oli hoolitseda sotsiaalmeedia eest, suhelda klientidega ja kontrollida tootmise kvaliteeti. Polina valiti sellesse ametisse just oma suhtlusoskuste ja osava kirjutamisoskuse eest. Tänu suurele armastusele visuaalse esteetika vastu valmisid tema käe all ka meie kõige kaunimad pildid. Järjepidevalt kirjutades informatiivseid postitusi, lähendas Polina inimesi meie firmaga ning värskendas nende teadmisi meie tegevuste osas. Lisaks tegeles ta ka meie opilasfirma.ee/pood e-poe haldamisega, lisades sinna uusi tooteid ja tegeledes klientide tellimustega.

Hanna Maria Olek - Finantsjuht

Hanna põhiline ülesanne oli firma rahalisel poolel silm peal hoida. Firma finantsjuhiks valiti Hanna põhjusel, et talle endale pakkus huvi raamatupidamine. Kuigi varasem kogemus tal puudus, oli Hanna usin õppija ning sai suurepäraselt hakkama. Lisaks rahaga tegelemisele, oli Hanna ülesanne esitada vajaminevate materjalide tellimusi.



*Pilt 1. Õpilasfirmade MEKA laat
Foto: Kalev Lilleorg*

TEEKOND UNIKAALSE KÄSITÖÖEHTENI

Kuna kindel idee oli olemas juba enne suvevaheaega, siis see andis meile palju aega lilleõite ja teiste taimede korjamiseks ja kuivatamiseks. Ehte jaoks vajaminevaid taimi korjasime oma koduaedadest, vanaema lillepeenardest ja metsadest. Kui erinevaid lilled korjatud olid, tuli hakata neid kuivatama, sest nagu selgus, vastasel juhul hakkab epoksiidvaik reageerima taime enda keemilise koostisega ning tulemusena taim muudab värvi. Nii näiteks muutusid meil

roosad roosilehed sinakasrohelisteks, mis nägi ka üsna originaalne välja. Mõne nädala möödudes olid taimed kuivad ning valmis muutuma päris ehteks. Siinkohal kerkis uus küsimus: mille peal peaksime me taimi vaiguga katma? Meie mure lahendas ära silikoonmatt, mis algselt oli mõeldud taaskasutatava küpsetuspaberina. Seejärel katsime taimi bio epoksiidvaiguga kasutades hambatikke ja järgides taime naturaalselt kuju. Selleks, et ehe näeks efektne välja ega läheks puurimisel katki, tuli katta taime mõlemalt poolt vähemalt 3 korda. Kokkuvõttes oli igal taimel vähemalt 6 kihti, kusjuures igaüks neist kuivas keskmiselt 24h. Seejärel tuli puurida augud, mille abil saime hiljem paigaldada ehtekinnitused. Auke puurisime akutrelliga, kasutades 1,5mm suurust puuriotsikut. August tuli läbi panna 2 vaherõngast ning nende külge kinnitati, kas kõrvarõngahaagid või pisteti sealt läbi hõbekett. Vaherõngad, hõbeketid ja kõrvarõngahaagid tellisime valmis kujul käsitööpoest. Meie ehteid oli võimalik osta nii üksikult kui ka kliendi poolt kombineeritud komplektina.

MATERJALID

Taimed

Konkurentsianalüüsi tehes selgus, et ühtegi täpselt samasugust toodet Eesti ehtemaailmas veel ei eksisteeri, otsustasime välja mõeldud ideed veelgi omapärasemaks muuta ning **kasutada võimalikult eestimaiseid taimi**. Nii valmisid meie armsad kaselehtedest kõrvarõngad ja

sinililledest kaelakeed. Kui oleme väga ausad, siis tihtipeale tekkis meil hirm, et kuivatatud taimed saavad järsku otsa. Selle vältimiseks lisasime igal võimalusel oma kuivade taimede sekka järjest uusi taimi. Kindlasti aitasid meid väga palju ka sügisel korjatud värvilised lehed, mis osutusid paljude klientide lemmikuks. Muidugi oli meil olemas varuplaan, kui juhuslikult peaksid kuivatatud taimed ikkagi otsa saama. Õnneks aga ei pidanud me varuplaani poole pöörduma.



Pilt 2. Võõrasemadest valmistatud ehtekomplekt. Autor: Polina Metlitski

Bio epoksiidvaik

Kuna oma tootega soovisime just innustada inimesi pöörama tähelepanu looduse säästmisele ja selles leiduva ilu märkamisele, siis tuli meil mõelda välja

midagi muud kui tavaline epoksiidvaik. Meie suureks õnneks avastasime üks hetk, et on olemas ka selline asi nagu **bio epoksiidvaik**, mis on valmistatud keskkonnasõbralikest materjalidest ning millega töötamine on märksa ohutum. Bio epoksiidvaik koosneb kahest komponendist: vaigust ja kõvendist. Neid omavahel kokku segades tuli kindlasti jälgida, et proportsioonid oleksid õiged. Suurim eelis meie jaoks, mis on bio epoksiidvaigul, on see, et **vaik muudab ehted ääretult kergeks**, sõltumata ehte suurusest. Oleme saanud ka klientidelt kiita, et suuri efekteid kõrvarõngaid saab kanda terve päev ja kõrvad ei hakka raskusest valutama, nagu võib juhtuda näiteks massiivsete metalsete ehte puhul. Samatähtis on ka see, et bio epoksiidvaik on väga vastupidav materjal. Bio epoksiidvaiku ei mõjuta isegi niiskus. **Just vaik on see, mis on aidanud meil säilitada naturaalselt taime tema looduslikes värvides, moodustades selle ümber tugeva ja vastupidava kesta.**

Pakend

Pakendi osas olime kõik samal arvamusel, et see peab olema midagi maalähedast ja minimalistlikku. Kindel oli see, et **oma pakendis ei tahtnud me näha grammigi plastikut**. Pakendi värvi osas jõudsime üsna ruttu konsensusele, et valime pruuni värvi pappkarbi. Kui värvi osas oli otsus vastu võetud, siis oli meil soov lisada pakendile ka oma logo. Selle jaoks printisime meie logoga kleebised ning paigutasime need iga

karbi kaane keskele. Lisaks sellele tuli meil mõelda, millega me karbi ära täidame. Algne idee oli võtta kasutatud paberilehed või ajalehed ja lasta need paberihundist läbi. See ei tundunud just kõige ahvatlevam meile, sest kartsime värvide omavahelise ebasobivuse pärast. Mõnda aega hiljem tuli meil mõte kasutada pakendi täidisena sellist materjali nagu puiduvill. See sobis suurepäraselt oma värvi poolest, meenutas taaskord loodust ning saime seda ka üsna ökonoomselt kasutada, kuna väikese hulgaga saime ära täita suure koguse pakendeid.



*Pilt 3. Kollaste roosilehtede ehtekomplekt
Autor: Lili Marleen Vader*

Hõbedast metalsed osad

Teadsime, et kui võtame kasutusele 925 prooviga hõbedast ehteosad, tõuseb ka meie toote omahind ja ka müügihinda tuleks tõsta. Kui aga oleksime kasutanud odavamast sulamist valmistatud ehteosi, oleksid meie ehted taskukohasemad. Siiski **leidsime enda jaoks rohkem positiivseid külgi väärismetalli kasutamise juures**. Tihtipeale on ehetekandjail allergia nikli vastu, mida sageli lisatakse ehtedetailidesse. Lisaks jätavad suvalisest sulamist ehted naha pinnale sinakasrohelisi laiuke, mis muudavad väljanägemise ebaesteetiliseks. Vältimaks kõiki eelnevalt nimetatud asju ja ka kõrvavalu, mida võivad tekitada tundmatud sulamid, otsustasimegi hakata kasutama 925 prooviga hõbedast metalseid osi.

TURUNDUS

Algusest peale teadsime, et eraldi reklaami peale ei hakka me raha kulutama ning piirdusime erinevatel sotsiaalmeedia platvormidel järjepidevate postitustega. **Kõige enam jälgijaid on meil Instagramis**, 245 jälgijat ning Facebookis on vajutatud “meeldib” meie lehele 73 korda ja seal on meil ka 103 jälgijat. Palju kasu on olnud ka sellest, et oleme jaganud oma postitusi erinevatesse käsitöö gruppidesse, kus info meie toote kohta jõuab kordades laiematesse ringidesse. Suureks abiks oli ka see, et jagasime ise aktiivselt õpilasfirma postitusi oma kontode alt ega unustanud palumast ka lähedastel ja tuttavatel sedasi teha. Kõik

sotsiaalmeedia postituste tekstid on kirjutanud meie tootmis- ja turundusjuht ise, lisades sinna huvitavaid fakte, tsitaate ja olulist infot. Kindlasti kooskõlastasime ning andsime oma hinnangud pildile ja sisule enne uue postituse tegemist. See tagas võimalikult mitmekesise, informatiivse ja huvitava sisu jälgijatele. **Meie tooteid tutvustati ka TV3 “Stuudio” saates ning Eesti disaini laadal filmiti meie ehteid ja lauda “Aktuaalse Kaamera” vaheklipi jaoks.**

HINNA KUJUNEMINE

Kõige kulukam materiaalne osa iga ehte juures olid hõbedast detailid. Kõige kallimaks osutusid meile kaelakeede hõbeketid, mille keskmiseks hinnaks kujunes 15 eurot. Esialgu oli meil plaanis panna paika müügihind ehte suuruse järgi: väikesed kõrvarõngad 20 eurot ja suured 25 eurot. Hiljem aga otsustasime, et müüme kõiki kõrvarõngaid sama hinnaga. Kaelakee hind oli meil esialgu 30 eurot, kuid ruttu taipasime, et peame selle hinda tõstma 35 euro peale. Hõbeketiga kaelakee omahinnaks kujunes 19,82 eurot.

Selle moodustasid hõbedast vaherõngad (2tk), bio epoksiidvaik (3ml), 45 min valmistamisele kulunud aega ning keskmiselt üks 15-eurone hõbekett.

Ühe kõrvarõngaste paari omahinnaks kujunes meil 12,75 eurot. Selle moodustab valmistamisele kulunud aeg 1,5h, hõbedast kõrvarõngahaagid (2tk), hõbedast vaherõngad (4tk) ja 5ml bio epoksiidvaiku.

Kõrvarõngaste paari hinna kujunemine

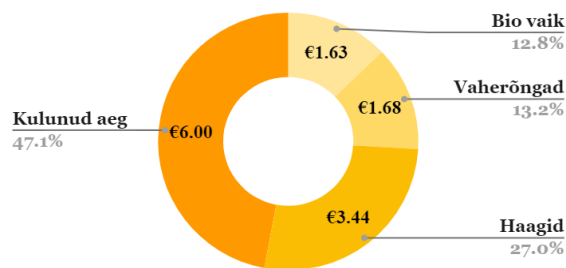


Diagramm 1. Kõrvarõngaste paari hinna kujunemine

MÜÜK JA LAADAD

Eredamad laada mälestused

Juba novembri lõpus leidis aset selle hooaja esimene laat, milleks oli õpilasfirmade **MEKA** laat Ülemiste keskuses. Võtsime põnevusega vastu selle väljakutse, teades, et valmis ehteid pole meil veel kuigi palju. Oma esimesel laadal meil oli välja pandud 11 toodet ning meie suureks rõõmuks saime päeva jooksul need kõik maha müüdnud. Meie esimene müügikogemus oli käes, mis andis vaid hoogu edasi tegutsemiseks. Saime palju kiita oma idee ja selle unikaalsuse eest. **Esimene laat oli üks sündmusi, mis motiveeris meid pea kõige rohkem.**

Nagu ka paljud teised Eesti õpilasfirmad, valmistusime ka meie aasta üheks olulisemaks laadaks üsna usinalt. **Sellel laadal kattis meie lauda rekordarv toodeid.** Meie seljatagust kaunistasid kaks suurt plakatit meie toodetega ning laual olid tavapärastelt kuivatatud roosikimbud,

hinnakiri ja meie üks olulisemaid atribuute - LED lampidega peegel. See tõi välja meie ehteid eristava bio vaigu läike ning võimaldas kliendil sobitada oma välimusega parimad ehted. Laada algus muutis meid veidi ebakindlaks. Natukese aja pärast saime aga hoo sisse ning siiski suutsime meelitada päris palju kliente enda laua juurde. **Saime ka kahe intervjuu osaliseks.** Esimene intervjuu oli seotud ühe välismaise projektiga, kus tegutseva õpilasfirmana saime tutvustada oma toodet ja rääkida õpilasfirma tegemisest. Teises saime vastata küsimusele: “Milline on parim juhendaja?” **Laadapäeva lõpuks teenisime oma suurima kasumi, milleks oli 545 eurot.**



Pilt 4. Eesti Õpilasfirmade laat.

Autor: Stanislav Metlitski

Tegevuse keskmised

Kogu õpilasfirma tegevuse vältel oleme oma tooteid müünud 8 erineval laadal. Enamus laadad olid korraldatud, kas meie kooli poolt või leitud läbi JA Eesti, kuid Eesti disaini laadale saime korraldaja poolt personaalse kutse. Samuti toimus ka müük sotsiaalmeedia ja õpilasfirmade e-poe kaudu. Tänu tutvustele oli võimalik müüa tooteid ka Aruküla lillepood.

Meie koolisisestele laadadele kogusid ÕF Õisiku ehted tuntust paljude meie kooli õpetajate seas. Vahva oli kuulda, kuidas mõni õpetaja meie lauani jõudis ja ütles, et meist ta oli juba palju head õpetajate toas kuulnud. Paljud õpetajad toetasid meid ka usinalt sotsiaalmeedias, jagades meie postitusi ning kirjutades positiivseid kommentaare.

Eesti disaini laad valmistas meile veidike pettumust. Üritus oli iseenesest hästi korraldatud, kuid klientuur ei olnud seal meie toote ostmiseks sobiv. Inimesi, kellega oleks võinud suhelda oli küll palju, aga nad ei olnud sinna kogunenud ostlemiseks, vaid pigem tasuta kontserdi vaatamiseks. Kohtasime seal teisi ehte tegijaid, kellega sai kogemustest vestelda ning kes meie toote vastu huvi tundsid. Olime antud laadal ka ainuke õpilasfirma, mille üle inimesed olid üllatunud, et suudame kooli kõrvalt sellise äri tegeleda.

Toodete müük

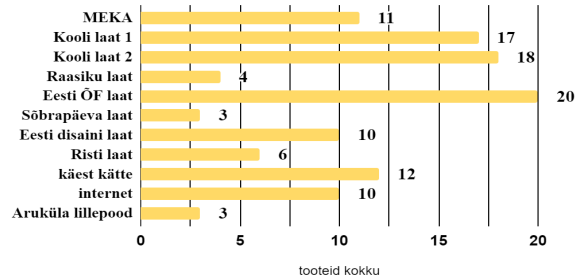


Diagramm 2. Toodete müük

KOMISTUSKIVID

Läbi terve õpilasfirma tegutsemisaja oli meil üks põhiline probleem ja selleks oli õiges proportsioonis epoksiidvaigu kokku segamine. Kuna see koosneb kahest komponendist, siis tuleb mõlemat neist lisada kindlas koguses. Vastasel juhul ei kuivanud vaik lõpuni ära. Muredeks olid ka vaigu laiali valgumine taimede pealt või teravad ääred, kui taim ei saanud ülenisti kaetud. Mõningad taimed olid ka ülimalt õrnad ning võisid kattes koost laguneda või vaigu raskuse tõttu rulli tõmbuda. Lisaks tootmise käigus avastasime, et ehted lehtedest jäävad küll vahvad ja efektsed, kuid aukude puurimisel lehe krobeldisuse tõttu, nii mõnelgi korral eraldus kuivanud vaigu kiht lehest ja tekkis valge õhumull. Kahjuks, ei osutunud see ainsaks probleemiks seoses puurimisega. Juhtus ka seda, et auk puuriti viltu ning seetõttu ei saanud selle külge vaherõngaid paigaldada või ehe rippus lihtsalt viltu.

FINANTS

Rahast

Alustasime õpilasfirmat 150-eurose algkapitaliga. Sellest summast piisas prototüüpide valmistamiseks ja saime tehtud ka väikese koguse ehteid esimeseks laadaks. Suurem osa müügitulust teenisime laatadel, aga firma lõpupoole hakkas elavnema ka internetimüük. Kokkuvõttes saab ikkagi öelda, et meie toote puhul jääb internetimüük laatadele kõvasti alla. Firma tegevuse vältel polnud meil kordagi pankroti ohtu, suutsime alati toime tulla ja alates esimesest laadast hakkasime juba kasumit teenima. Turundamisele otsustasime raha mitte kulutada ning tegeleda sellega võimalikult omal käel. **Hetkeseisuga on meie õpilasfirma teenitud tulu 2775.58 eurot, millest kasum on 1524.58 eurot.** Kavatsime veel mõnest laadast osa võtta ja seda arvu suurendada. **Detsember ja veebruar on olnud meie kõige edukamad kuud**, arvatavasti tänu jõuludele ja sõbrapäevale, mille ajal toimusid suuremad laadad ning paljud otsisid ka kingitusi. Meie **kõige populaarsemaks tooteks osutusid kõrvarõngad**, populaarsuselt teiseks osutusid kaelakeed. **Kogu firma tegevuse käigus kulus meil 2,625 liitrit epoksiidvaiku.** Otsustasime kollektiivselt kohe alguses, et liikmetele tüki palka ei maksta, vaid kasumi jagame tegevusaasta lõpus.

AKTIVA		PASSIVA	
	euro		euro
1. Raha (Pearaamatu kassasaldo)	1674.58	1. Võlad	0
2. Materjal ja varud	0	2. Aktsiakapital	150
3. Põhivara	0	3. Kasum	1524.58
KOKKU	1674.58	KOKKU	1674.58

Tabel 1. Bilanss seisuga 17.04.2023

KASUMIARUANNE	
	euro
1. TULUD	2775.58
2. KULUD	
2.1. Palk, töötasu, tasu müügist	0
2.2. Materjal, varustus jt tootmiskulud	1154.8
2.3. Turundus	23.2
2.4. Muud kulud	73
KULUD KOKKU	1251
3. Aruandeperioodi kasum (-kahjum)	1524.58

Tabel 2. Kasumiaruanne seisuga 17.04.2023

MEIE ARENG

Õpilasfirma tegevusperioodi jooksul õppisime omavahel suhtlema, lahendama eriarvamustest tulenevaid probleeme ja tegema kompromisse. Saime juurde palju julgust avalikult esineda, tutvustades ja reklaamides oma toodet. **Kõige positiivsem kogu müüгитеgevuse juures oli see kui inimesed hakkasid meie firmat juba vaikselt ära tundma.** Saime väikese kogemuse ka intervjuu andmisest. Lisaks õppisime käsitlema bio epoksiidvaiku.

Lili Marleen - Tegevjuht

Õppisin inimeste poole julgelt pöörduma ja oma toodet võimalikult lühidalt ja täpselt tutvustama. Sain uusi teadmisi ärimaailmast ja aimu sellest, milline näeb välja ühe firma loomine ja selle juhtimine. Tegevuse käigus õppisin ennast paremini tundma ja sain selgusele, et soovin tulevikus, millegi sarnasega veel tegeleda.

Polina Metlitski - Tootmis- ja turundusjuht

Tootmis- ja turundusjuhina sain katsetada professionaalsete fotode tegemist ja huviäratavate potituste kirjutamist. Lisaks nagu ka teised firma liikmed, panin proovile oma julguse, suheldes tundmatute inimestega laatade raames.

Hanna Maria Olek - Finantsjuht

Amet andis mulle võimaluse panna proovile oma matemaatika oskusi ja sain ka elu esimese kogemuse raamatupidamises,

millega ma väga rahule jäin. Müügitöö käigus õppisin inimestega suhtlema ning tänu sellele olen nüüd julgem.

TULEVIKUPLAANID

Õpilasfirmaga tegelemine andis meile väga suure kogemuse, mille kasutegur mõjutab kindlasti meie tulevikku, aga siiski otsustasime, et edaspidi jätkab firma tegevusega ainult Lili, tehes endale ettevõtluskonto.

TÄNUSÕNAD

Me täname kõiki, kes löid kaasa ja olid abiks meile sellel toredal teekonnal. **Kindlasti õpilasfirma on ja jääb üheks kõige erksamaks mälestuseks gümnaasiumist.**

Esimesena tahaksime tänada meie suurepäraseid juhendajaid: **Lagle Mattot** ja **Marko Krusbergi**. Just nemad aitasid meil nii kaugele jõuda nagu me praegu oleme. Nende soovitusel, meeldetuletused ja motiveerivad sõnad jäävad lahutamatuks osaks meie õpilasfirma teekonnast.

Suured tänud lähevad ka meie kallitele **pereliikmetele, sugulastele ja tuttavatele**, kes jagasid nõuandeid ja teadmisi meile ning raskematel hetkedel olid toeks.

Muidugi täname ka kogu **JA Eesti tiimi**, tänu kellele meil oli võimalik sukelduda ärimaailma ja proovida enda jaoks midagi täiesti uut. **Oleme igati tänulikud, et meil esines võimalus võtta vastu see väljakutse nimega “õpilasfirma”.**

Aitäh!