



Õpilasfirma Labüü

Võru Gümnaasium

Juhendajad: Karmo Kurvits ja Andri Tallo

2017/2018. õppeaasta

Õpilasfirma Labüü

Sisukord

Õpilasfirma Labüü	2
Õpilasfirma loomislugu	3
Turundus	5
Laadad.....	7
Finantstulemused	8
Areng.....	9
Tulevik	11
Kokkuvõte.....	11
Täname.....	11

Missioon

Meie missiooniks on pakkuda inimestele lihtsat ja lõbusat võimalust arendada oma tasakaalu. Soovime, et inimesed pööraksid tasakaalu treenimisele enam tähelepanu. Tasakaal kuulub nende kehaliste võimete hulka, milleta inimene on kohmakas ja keha valitsemine nõrk.

Toote kirjeldus

Meie poolt valmistatud labürindiga puidust tasakaalulaud on meelelahutuslik treeningvahend nii suurtele kui väikestele. Toote teeb unikaalseks selle võime seista vabas olekus paralleelselt põrandaga. Lisaks aitab labürint tasakaalulaua peal teha treenimise lõbusamaks, sest palli labürindi keskpunkti ajamisel tekib üldjuhul hasart. Lihaste treenimisel tekkiv pingeline jääb sellel hetkel tagaplaanile.

Mängu eesmärgiks on saada pall välimiselt rajalt keskmisesse. Meie toode sobib kasutamiseks kodus, koolis, kontoris ning miks mitte ka meelt lahutama mõnel väiksemal koosviibimisel.



Labürindiga puidust tasakaalulaud (foto: Andri Tallo)

Finantstulemuste lühikokkuvõte (23.04.2018)

Käive: 1355,50€

Kulud: 721,99€

Kasum: 633,51€

Üldhinnang meie tegevusele

Õpilasfirma loomine on meie tulevikule mõeldes olnud väga hea otsus. Oleme loonud uusi ärialaseid sidemeid ning õppinud väärtustama nende olulisust. Osalesime neljal õpilasfirmade laadal, millest kolmel jõudsime parimate hulka. Saadud positiivne tagasiside motiveeris meid aina enam pingutama ja põhjendatud kriitika pani labürindiga tasakaalulaudu edasi arendama. Pideva tooterenduse tulemusena muutsime toote pealispinda lõigatud mustrit ning pakume nüüd varasema variandi kõrval ka keerulisemat toodet. Veel parema treeningkogemuse võimaldamiseks võtsime ühendust ühe treeneriga, kes mõtles välja seitse lihaseid arendavat lisaharjutust. Soovime alustada koostööd ka TÜ liikumislaboriga.

Meie toode on osutunud vägagi menukaks. Müügitulemused on ületanud enam kui kahekordselt kõik ootused. Labürindiga tasakaalulaua saab soetada Triin Shoppab poest ning peagi ka meie veebilehelt.

ÕPILASFIRMA LOOMINE

Õpilasfirma tegemise soov oli meis juba kümnenda klassi lõpus. Leidsime, et treening- ja meelelahutusvaldkond võiksid meile sobida, sest naudime vabal ajal huvitava trenni tegemist. Lisaks arvasime, et treeningvahendeid tuleks ja saaks paremaks muuta. Samuti uskusime, et sporti harrastavad inimesed oleksid uutele võimalustele avatud. Eelmisel suvel tekkis ühel meie liikmetest mõte hakata ise valmistama tasakaalulaudu. Et asi oleks huvitavam ja uuenduslikum, mõtlesime teha laua puidust ja lõigata selle pealispinda labürindi. Toona tundus idee raskesti teostatavana, kuid meie ettevõtlikkus ületas kõik hirmud ja riskid, milleks olid kartus läbikukkumise ees, suhtlemisraskused, kõrge toote hind ja vähene klientide huvi.

Äriidee kujunemisel oli meile oluline, et inimesed tunneksid tasakaalu treenimisest rõõmu ning saaksid motivatsiooni seda järjepidevalt teha. Selle jaoks lisasime tasakaalulauale kuulikesega labürindi, mis muudab toote kasutamise lõbusamaks ja huvitavamaks. Oleme täheldanud, et positiivset meeleolu andev treening aitab kaasa motivatsioonile, mälu säilitamisele ja lihtsustab treeningu lisamist oma igapäeva tegevuste.

Suve lõpuks, õppeaasta alguseks oli paigas ka meie meeskond. Ametite jaotamisel pidasime kõige olulisemaks, et liikmete isiksuseomadused oleksid kooskõlas neile jaotatud positsiooniga. Tähtsaks pidasime ka seda, et kõik jääksid oma ametikohaga rahule ning oleksid valmis selles valdkonnas maksimaalselt õppima ja pingutama.

Sihikindel, julge, kohusetundlik, vastutus- tundega – just selline on õpilasfirma Labüü tegevjuht ja idee autor Karoli Kivi. Lisaks oli tal varasemast kõige enam kogemusi meeskonna juhtimisel nii kooli rühmatöodes kui ka muudel võistlustel. Ajapikku sai temast hea organiseerimis- võime tõttu ka tootmisprotsessi eest vastutav isik.

Meie toote ja ka firma turundamise eest vastutab turundusjuht Ingrid Värnik. Varasema müügitöö kogemuse tõttu Võrumaa toidukeskuses ja Hauka laadal on ta särav ja julge toote tutvustaja laatadel ja mujal.

Kõik, mis puudutab numbreid, arveid, laekumisi ja kulusid, sellega tegeleb meie finantsjuht Meril Ploompuu. Hea arvuti kasutamise oskus, loogiline mõtlemine ja sihikindlus on tema omadused, mis kuuluvad heale finantsjuhile alati marjaks ära.



Meie meeskond (vasakult): Ingrid Värnik, Karoli Kivi, Meril Ploompuu (foto: Andri Tallo)

Õpilasfirmale nime valides pidasime oluliseks, et see oleks kergesti meeldejäädav ja et selle põhjal oleks võimalik meie tootest aimdust saada. Peale suurt arutelu jäid alles kaks varianti – Woodrinth ja Labüü, millest viimane osutus valituks just

meeldejäävuse, lihtsuse ja ilusa eestikeelse kõla tõttu. Labüü tuleneb sõnast „labürint“, mis on meie tootega tihedalt seotud.

Eesmärgid

Lisaks kasumi teenimisele oli õpilasfirma loomisel meie jaoks olulisemaks uute ärialaste teadmiste ja kogemuste saamine. Eesmärgiks seadsime ka toote kõrge kvaliteedi, mille tagamiseks kasutame professionaalseid koostööpartnereid. Sama oluline eesmärk on muuta tasakaalu kui ühe olulisema kehalise võime treenimine lihtsamaks ja lõbusamaks.

Toote tutvustus

Labürindiga puidust tasakaalulaud on toode, mis võimaldab meelelahutuslikul viisil treenida peaaegu kõiki lihasgruppe. Selle innovaativsus peitub metallist ja kummist jalas, mis võimaldab tasakaalulaual vabas olekus seista paralleelselt põrandaga. Toode on mõeldud inimestele, kes otsivad treenimiseks uusi lahendusi või soovivad arendada oma tasakaalutunnetust. [Viimast](#) on vaja arendada, et vältida vigastusi, valitseda paremini oma keha, olla vähem kohmakas ja nurgelise liikumisega. [Tasakaalu](#) treenimise eesmärk on võrdsustada mõlema kehapoole võimekust ning vähendada asümmeetriat. Meie tooteid on saadaval kahes suurus (nelja ja viie rajaga) ning kahe erineva mustriga – see teeb kokku neli erinevat labürindiga puidust tasakaalulauda. Just erinevate suuruste tõttu sobib meie toode nii suurtele kui väikestele huvilistele. Ohutuse tagamiseks tohivad alla 12-aastased tasakaalulauda kasutada vaid täiskasvanu järelevalve all. Toodete hinnaks on 53 ja 58 eurot vastavalt suurusele.

Toote kasutamine

Alustuseks tuleb valida sobiv koht, kus labürindiga tasakaalulauda kasutama hakata. Rangelt soovituslik on asetada toode vaiba peale, et vältida õnnetusi, mis on tingitud tasakaalulaua libisemisest põrandal. Hea mõte on esimestel kasutuskordadel seinaga või laua najal katsetada oma tasakaalutunnetust ning hiljem, kui asi selge, loobuda toest.

Labürindiga tasakaalulauale saamiseks tuleb üks jalg asetada ühele libisemiskindlale alale, seejärel teine jalg teisele. Kui see on tehtud, siis algab lõbusam osa, kus tuleb välimisse ringi asetatud kuulike labürindi keskosasse veeretada.

[Tasakaalulaua treenimine](#) vormib taljet; treenib kere-, süva-, kõhu põik-, sirg-, selja-, käe-, reie-, tuhara-, ja rinnalihased. Lisaks aitab tasakaalulaua kasutamine parandada tasakaalutunnetust, koordinaatsiooni ja vähendada pahkluu vigastamise ohtu.

Toote hoiustamine ja hooldus

Peale toote soetamist tuleks seda hoiustada sisetingimustes, kaitstult otsese päikesevalguse ja liigniiskuse eest. Värvitud vineeri tohib puhastada niiske lapiga, kuid freesitud osa puhastamiseks soovitame kasutada kuiva lappi. Pretensioonide korral oleme valmis klientidega suhtlema ja tegema vajadusel koostööd. Seda nii õpilasfirma perioodi lõpuni kui ka vajadusel ja võimalusel kauemgi.

Tootmine

Esimese 18 toote jaoks ostime vineerijääke Reimet OÜ-lt. See võimaldas meil alustava õpilasfirmana hoida tootmis-

kulusid madalal ning ühtlasi tegeleda tootmisjääkide taaskasutusega. Edasised tooted on valmistatud uuest vineerist, sest sobiva suurusega jäägid said otsa ja pidime nõustuma kallima materjalikuluga.

Tasakaalulaudade valmimisele aitas kaasa Võru väikeettevõtte Craftsline OÜ, kus CNC töötluskeskuses lõigati vineerile sobiv kuju ning freesiti (lõiketöödeldi vineeri pöörleva teraga soonte saamiseks) peale labürindi muster. Ettevõtte tiheda graafiku tõttu pidime veebruarist otsima uut kohta, kus see töö ära tehakse. Märtsi alguses leidsime Viljandimaalt Loodwood OÜ, kes oli valmis meie õpilasfirmale abikäe ulatama. Nüüd toimub kogu vineeri töötlemine seal, kuid taaskord suurema summa eest. Ostame nende käest kogu vineerist detaili, mille sisse on arvestatud ka materjali maksumus.



*Meie tasakaalulaua innovaatiline jalg
(foto: Ingrid Värnik)*

Tasakaalulaua metallist ja kummist jala valmistamise eest on algusest peale hoolitsenud Reimet OÜ. Selles firmas mõeldi koos meie õpilasfirma tegevjuhiga välja ka uuenduslik tehnoloogia, mis võimaldab tasakaalulaua mittekasutamisel seista sellel paralleelselt põrandaga. Innovaatiline lahendus peitub kummist osas, mida kasutatakse masinate konstrueerimisel situatsioonides, kus vibratsioon ei tohi edasi kanduda. Meie labürindiga tasakaalulaua puhul võimaldab see hea liikuvuse toote kasutamise ajal ning on ühtlasi suurim innovatsioon

labürindiga tasakaalulaua puhul. Tootmisprotsessi kiirendamiseks valmistas Reimet OÜ vormi, mille abil jalgu toota odavamalt ja lihtsamalt. Vormi kasutades oleme ka ise võimelised metallist jalale õige kuju pressima. See on meie jaoks suur edasimineku.

Tootearendus

Erinevatele tootearendustele mõtlesime juba jaanuarikuu algusest, sest soovisime anda klientidele valikut erinevate toodete vahel ja teha treeningkogemust veelgi paremaks. Ühegi kergesti teostatava ideeni, mis toote oma- ja müügihinda oluliselt ei suurendaks, me toona ei jõudnud. Veebruarikuu lõpus otsustasime, et hakkame lisaks kahes suuruses toodetele pakkuma ka keerulisema labürindimustriga tasakaalulaudu. See tagab osavamatele klientidele võimaluse valida arendavam toode. Treeningprotsessi edendamiseks võtsime ühendust Kristiina Mustoga, kes annab Võru Spordihallis rühmatreeninguid. Ta mõtles välja seitse lisaharjutust, mille kaudu tasakaalulaua efektiivsemalt trennida. Nende seas olid kükid, erinevad kätekõverdused ja mägi-ronija harjutus.

TURUNDUS

Sihtrühm

Labürindiga puidust tasakaalulaud on suunatud eelkõige neile, kes soovivad kiirelt ja lihtsalt oma tasakaalu trennida. Head tasakaalu ja seeläbi head füüsilist vormi omades, saavad tasakaalulaua seismisega hakkama ka vanemad inimesed. Meie toote vastu on huvi tundnud mitmed kontorid, haridus- ja noorteamutused, kuhu tasakaalulaud sobib väga hästi.

Konkurendid

Oma suurimateks konkurentideks peame ettevõtteid, kes toodavad samuti tasakaalu treenivaid vahendeid (sh laudu). Labüü toodetega identseid ei tee veel ükski ettevõtte, kuid labürindiga tasakaalulaudu on võimalik osta väikelastele. Seevastu meie tooteid saavad kasutada nii väikesed kui suured. Konkurentide kõige suuremaks eeliseks on masstootmise võimalus, mis tagab neile ka odavamad tootmiskulud. Sellega käib kaasas arenenum tehnoloogia, mistõttu on neil lihtsamad ja kiiremad võimalused oma tooteid edasi arendada. Siiski on masstootmisel ka miinuseid, mis töötavad meie kasuks. Saame iga oma toote kvaliteedis täielikult veenduda ja kuna müüme võrreldes suurfirmadega vähem, siis tegeleme iga kliendiga personaalsemalt. Tootmisel kasutame vaid kvaliteetseid materjale ning seda arvestades on toote müügihind meie hinnangul mõistlik. Siiski kaaluvad konkurentide pakutavad tasakaalulauad vähem kergemate toormaterjalide kasutamise tõttu ja neid on lihtsam transportida.

Konkurendid vs meie

Konkurendid	Meie
Toote väiksem kaal	Kvaliteetsem materjal
Masstootmine	Hea hinna ja kvaliteedi suhe
Lihtsam toodet hoiustada	Toode seisab paralleelselt põrandaga
Arenenum tootmise tehnoloogia	Tegeleme iga kliendiga personaalsemalt

Labürindiga tasakaalulaud on mõeldud kestma mitmeks aastaks ning seda silmas pidades on tegu hea investeeringuga nii oma vaimse kui füüsilise tervise healuluse.

Reklaam

Õpilasfirmat reklaamime peamiselt sotsiaalmeedias: [Facebookis](#) ja [Instagramis](#), kus postitame pilte ja videoid meie tasakaalulauast ning muudest tegemistest. Sotsiaalmeedias olevast reklaamist on parem laatal käimine, kus demonstreerime ka laua kasutamist. Labüüd on auhinnatud kolmel laadal ning seda kajastati erinevates ajalehtedes. Kõige julgem kokkupuude oli Õhtulehe ajakirjanikuga, kes oli valmis meie toodet intervjuu ajal proovima. Lisaks testis Marko Reikop „Ringvaate“ saates labürindiga tasakaalulauda otse-ee-tris. Tema arvas, et palli sisse saamine nõuab kõrgemat pilotaaži, ning et kui toode kusagil olemas on, siis see võib see löbu pakkuda küll. Sellised olukorrad olid meie tootele väga heaks reklaamiks ning tõstsid meie müüginumbreid ja suurendasid kontakte.

Müügistrateegia

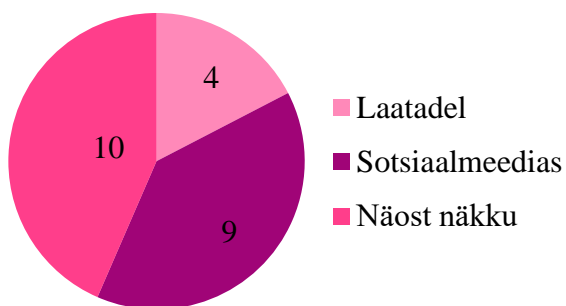
Laatal oli meie põhiliseks müügi-taktikaks näidata potentsiaalsetele klientidele toote peal olles, mida see endast kujutab. Väga paljudes äratas see huvi ja nad tulid meie laua juurde uudistama ja tasakaalulauda proovima. Esimesel laadal proovisime oma toodet lauast kaugemal reklaamida ja seejärel inimesi kaasa kutsuda, kuid see strateegia meie puhul ei toiminud. Õppisime eristama inimesi, kes on tootest realselt huvitatud ning neid, kelle pärast ei ole mõttekas teisi, potentsiaalseid kliente, ootama ja tähelepanuta jätta. Esimesel laadal tegime ka võistluse: inimesel, kes palli kõige kiiremini keskpunkti saab, on võimalus meie toode soetada poole hinnaga. Selle eesmärgiks oli meelitada

rohkem huvilisi meie toodet proovima. Järgmistel laatadel loobusime võistlusest, kuna see ei olnud meie arvates piisavalt menukas ning edasiselt olid inimesed kiirelt valmis oma tasakaalu meie toote peal proovile panema.

Peale igat laata vaatasime oma laua või boksi kujundust kriitilise pilguga ning otsisime detaile, mida paremaks muuta. Eesmärgiks oli see, et meie müügikoht meelitaks inimesi ligi ning seal oleks kogu informatsioon meie toote müügiks. Selleks tegime laua kujundust minimalistlikumaks ja plakateid atraktiivsemaks.

Müük

Oleme oma tooteid müünud õpilasfirmade laatadel, sotsiaalmeedia vahendusel ja näost näkku kohalikele huvilistele. Mitmed inimesed, kes on meie toodet laadal, televisioonis või ajakirjanduses näinud, on hiljem ühendust võtnud ja tasakaalulaua endale soetanud. Meie toodet on võimalik osta ka Võru kauplusest Triin Shoppab.



23. aprilli seisuga oleme müünud kokku 23 toodet. Kõige edukam müügitöö on olnud kohalikele huvilistele ning selle kaudu suutsime müüa 10 toodet. Pääaegu sama hästi on läinud sotsiaalmeedia vahendusel müümise, sest laadajärgsetel päevadel tuli suuremaid tellimusi näiteks Tartu Laste Turvakodust ja Jüri Gümnaasiumist. Kõige vähem oleme müünud laatade

jooksul. Selle põhjusteks võivad olla kõrge hind ja keeruline transport ning ka see, et meie toode pole tavaline laada „ninnänn“.

ÕPILASFIRMADE LAADAD

„Pärnumaa Jõulud“ Port Arturis

Esimene laat oli meie jaoks kõige keerulisem, sest keegi meist ei teadnud täpselt, mida oodata või kuidas käituda. Iga huvilise kaudu õppisime oma toodet paremini tutvustama ning kogusime enesekindlust. Meie müügikoht asus kitsas vahekäigus ning laua ees asuv tasakaalulaud jäi möödaminejatele ette. Samas pani just see meid rohkem proovile. Õppisime, et ei tasu lootma jääda hea müügikoha peale, vaid tuleb panustada enda müügioskuste parandamisele. Laada lõputunnil tuli meie juurde esimene õige klient, kes nägi meie tootes palju potentsiaali ja tellis meie käest esimese labürindiga puidust tasakaalulaua. Lisaks andis ta palju soovitusi, kuidas saaksime oma toodet paremini müüa ja edasi arendada. Näiteks soovitas ta meil proovida tasakaalulaudu jaemüüki saada, sest laatadel ei käi palju inimesi, kes sooviks suure ja kalli toote osta.

Õpilasfirmade jõululaat Tartu Kaubamajas

Tartus oli väga palju julgeid huvilisi, kes olid koheselt valmis meie toodet proovima. Märkasime, et kui tasakaalulaua peale hüpata, siis tekib möödaminejates suurem soov ise katsetama tulla. Huvi oli nii suur, et meid ümbritsesid enamjaolt rohkem erinevaid gruppe, kui kohal olnud liikmetel suid. See õpetas meid kõvemini rääkima ja tähelepanu reaalsetele huvilistele

suunama. Mõistsime, et paljud tulid meie laua juurde lihtsalt demonstratsiooni vaatama. Müüsimise maha kolmest kaasavõetud tasakaalulauast kaks ning jäime sellega väga rahule.

Laadalt saime hulga positiivset tagasisidet, mis annab meile alati motivatsiooni ning kindlust juurde, et ajame õiget asja, mis paljudele inimestele korda läheb. Suure üllatusena tunnustati meid parima terviklahenduse tiitliga.

Eesti õpilasfirmade laad Kristiine ostukeskuses

Kolmandale laadale minnes teadsime juba hästi, mis meid ees ootab. Meeskonna proovile panemiseks osalesime müügitöö kõrvalt innovatsioonivõistlusel, kus meie auhinna oli suur eneseületus ja uus kogemus. Õppisime grupina toodet esitlema ning närvis olles endas rahu leidma. Saime esmakordselt tasakaalulaudu tutvustada välismaalastele, mis oli hea ettevalmistus Läti minekuks. Müüsimise kahest kaasavõetud tootest ära ühe ja teine jäi Tallinnasse „Ringvaate“ saate jaoks. Meie pingutusi märgati ka sellel laadal, kus saime parima toote auhinna.

Rahvusvaheline õpilasfirmade festival Riias

Tahtsime Lätis toimuval rahvusvahelisel õpilasfirmade laadal olla paremad kui eelnevatel ning pingutasime selle nimel kõvasti. Laad Domina kaubanduskeskuses oli väga edukas saadud kogemuste ja emotsioonide tõttu vaatamata sellele, et meil ei õnnestunud müüa ühtegi labürindiga tasakaalulauda. Saime palju kiidusõnu huvitava toote ja ilusa boksi kujunduse kohta, kuid ka õigustatud

kriitikat. Näiteks ütles üks vanem meesrahvas, et tasakaalus püsimiseks on vajalik kaugesesse vaatamine, seega palli peaks olema võimalik teistmoodi jälgida.

Lätis tunnetasime ise oma meeskonna tugevust ning ühtsust, mida pani tähele ka žürii. Auhindade jagamise tseremoonial võitsime parima õpilasfirma tiitli. Samuti olime nomineeritud kõige innovaatilisema toote kategoorias. See oli uhke tunne, sest festivalist võttis osa 102 õpilasfirmat 13 eri riigist.

Žürii esimees rõhutas auhindade üleandmisel veebilehe olemasolu tähtsust. Tema sõnul on investorid sageli vanemad inimesed, kes sotsiaalmeediat ei kasuta. Me ei olnud sellele varem mõelnud, kuigi see tundus õige. Võtsime tema mõttest kuulda ja alustasime veel samal kuul oma veebilehe tegemist.



Autasustamine (vasakult): Rūta Grikmane, Meril Ploompuu, Karoli Kivi, Andris Vanags (foto: Martins Garais)

FINANTSTULEMUSED

Õpilasfirmat alustasime 150 euro väärtuses aktsiatega, mille jagasime kolme liikme vahel võrdselt. Enne ametlikku firma loomist otsustasime ühiselt, et palga asemel jagame peale õpilasfirma Labüü likvideerimist võrdselt tekkinud kasumi.

Enamus firmas olevatest kuludest lähevad tooraine, tootmise ning pakendamise peale. Muudeks kuludeks on postikulu ja reklaamimisega seonduvad väljaminekud. Tooraine ja tootmise hind vineerijääkidest väikesel tasakaalulaual on 25,13 ja suurel 25,78 eurot, seevastu uuest vineerist toodetel 30,20 ja 32,20 eurot. Kõik meie karbid on valminud käsitööna meie endi poolt. Pakendi omahind on keskmiselt 2,3 eurot.

Nelja rajaga vineerijääkidest tasakaalulaua komplekti omahind on 28,93, viie rajaga toote oma 29,58 eurot. Uuest vineerist toodetutel 34 ja 36 eurot. Selle sisse lähevad tootmiskulud, pakkimine ja kolm palli.

Meie ettenägelikkus, et vineerijääkidest ei piisa klientide suure nõudluse rahuldamiseks, võimaldas meil toodete müügihinda tõsta algse 45 ja 49 euro asemel 53 ja 58 euroni.

23. aprilli seisuga oleme müünud 23 toodet, mille pealt teenisime tulu 1155,50 eurot. Lisaks saime Lätis auhinnaraha 200 eurot. Firmal on kulusid kokku 716,99 euro eest, mis teeb meie kasumiks 638,51 eurot. Tootmine ja müük jätkuvad veel suure hooga.

Kasumiaruanne (EUR) (07.11.2017-23.04.2018)

TULUD:	1355,50
Müügitulu	1155,50
Rahalised auhinnad	200,00
KULUD:	
Palk, töötasu	0,00
Tootmiskulud	653,87
Muud kulud	68,12
KULUD KOKKU	721,99
Aruandeperioodi kasum	633,51

Bilanss (EUR) (23.04.2018)

AKTIVA		PASSIVA	
Raha	783,51	Võlad	0,00
Materjal ja varud	0,00	Aktsia-kapital	150,00
Põhivara	0,00	Kasum	633,51
KOKKU	783,51	KOKKU	783,51

Finantsjuht:

Juhendajad:

ARENG

Individuaalne areng

Karoli Kivi (tegevjuht):

„Õpilasfirma tegemine õpetas mind paremini töötama pingelises olukorras ning ette antud aega efektiivsemalt kasutama. Sain üle ühest oma suurimast hirmust, milleks oli inimestega telefonitsi suhtlemine. Tasakaalulaua pideva kasutamise tõttu täheldasin ka positiivseid muutusi oma tasakaalutunnetuse ja sisemiste lihaste juures. Tänu õpilasfirma programmile mõistsin, et ettevõtlus on just see valdkond, millega tulevikus edasi tegeleda tahan. Lisaks nägin, missuguseid probleeme võib firma asutamisel ette tulla ning oskan neid tulevikus vältida.“

Ingrid Värnik (turundusjuht):

„Tänu õpilasfirma loomisele olen palju õppinud ja arenenud. Minu suhtlemis- oskus, müügitöö ja aja planeerimise oskus on pidevalt paranenud. Olin varasemalt inimene, kes jättis kõik toimetused viimasele hetkele, kuid õpilasfirmaga tegeledes ei saanud seda lubada. Olen mõistnud, et isegi kõige lihtsamate asjadega võib tegelikkuses kaua aega minna ja kõik ei pruugi minna nii nagu alguses arvatud. Ma olen väga rahul oma

otsusega teha õpilasfirma, kuna see on nii palju uusi võimalusi minu jaoks juurde andnud.“

Meril Ploompuu (finantsjuht):

„Alustasin firmas inimesena, kes ei muutunud just kergesti teiste tahtele ja kes ettevaatlikkuse tõttu eelistab tuttavaid olukordi uutele. Õppisin, et võõrastega suhtlemine pole katastroofiline ja nii võib leida ka palju võrratuid inimesi. Ajaplaneerimise soskus on märksa paranenud, kuid iga asi areneb veel omakorda aja möödudes. Eks igas õpilasfirmas tuleb nii mõõnu kui ka tõuse, kuid olenemata nendest olen ma rahul valikuga, et asutasin koos teistega firma, kus koos areneda ja kogemusi kogeda.“

Meeskonna areng

Meeskonnana oleme saanud paljude uute kogemuste võrra rikkamaks. Oleme pidanud õppima uues olukorras käitumist ning eesmärkide nimel oma mugavustsoonist välja astumist. See kõik on meile avaldanud positiivset mõju, tehes meid julgemaks ja ettevõtlikumaks. Tunneme end nüüd palju enesekindlamalt olukordades, mida varasemalt püüdsime vältida. Samuti on algselt kolmest indiviidist ehk grupist saanud ühtne meeskond, kus leiame nüüd kiirelt kompromisse. Teame üksteise tugevusi ja nõrkusi ning see aitab meil tööülesandeid paremini jaotada.

Suurimad raskused ja õnnestumised

Meie õpilasfirma suurimaks raskuseks võib pidada seda, et oleme sõltuvad meie koostööpartneritest (tootjatest). Enne paari laata on olnud toote valmisaamine vägagi kriitiline, kuid õnneks lõppes kõik hästi.

Õppisime, et peame tootjatele varasemad tähtajad andma, et ootamatused meie müügitööd segama ei hakkaks.

Õpilasfirmat luues mõtisklesime, kui suudaksime kokku kümme toodet müüa, oleksime selle perioodi edukalt läbinud. Sellest lähtuvalt said ka tootjad valitud, kes oma täis graafikutesse suutsid pigistada mõne toote tegemise. Reaalsus oli selline, et esimeste müüginädalatega suutsime ületada oma aasta eesmärgi ning meil ei olnud rohkem midagi müüa. Siiski suutsime tootmisprobleemid seljatada tehes koostööpartneritega uued kokkuleppeid ja vajalikud vahetused. Edasiseks võtsime juba kõrgema sihi, mille poole püüelda.

Meie tooted on osutunud väga populaarseks erinevatel laatadel. Oleme saanud peamiselt positiivset tagasisidet nii žüriilt kui ka laada külastajatelt. Suurem osa müügist toimub hoopis sotsiaalmeedia vahendusel inimestele, kes meid laadal näinud on. Siit saime ka õppetunni – suurest raskusest võib kiirelt jõuda suure õnnestumiseni.

Tugevused ja nõrkused

Meie toote üks põhilisemaid tugevusi on see, et põrandaga paralleelselt seisev labürindiga tasakaalulaud on unikaalne ja multifunktsionaalne. See sobib väga hästi treenimiseks, meelelahutuseks, tasakaalutunnetuse parandamiseks. Samuti saab selle peal istuda, asju hoida või teha sellest lastele omapärase autoraja. Kahes suuruses tooted sobivad igas vanuses huvilistele. Lisaks kehtib igale tootele garantii, sest soovime kliendile anda kaasa kindlustunde, et kui tootega midagi juhtub, siis võtame üldjuhul ka vastutuse.

Meie meeskonna üheks suurimaks tugevuseks on see, et meil on suur tahe oma toodet võimalikult paljudele tutvustada ja teha õpilasfirma perioodi jooksul kaasa võimalikult paljudes huvitavates ettevõtmistes.

Mahuka ja pika tootmisprotsessi tõttu oleme sõltuvad koostööpartneritest. On ette tulnud olukordi, kus oleme silmitsi seisnud sellega, et soovijaid on rohkem kui tooteid, mida müüa. Ainuke asi, mida nendel hetkedel teha oleme saanud, on lihtsalt oodata, millal uued tooted valmivad. Ei tohi tähelepanuta jätta ka kooli kõrvalt tekkinud ajapuudust, mille korvamiseks oleme kasutanud uneaega. Toote enda kõige suurem nõrkus on keeruline transport, mis on tingitud toote raskest kaalust ja võrdlemisi suurest suurusest.

Tugevused ja nõrkused

Tugevused	Nõrkused
Unikaalne ja multi-funktsionaalne toode	Pikk tootmisprotsess
Garantii	Toote keeruline transport
Toode sobib suurele sihtgrupile	Liikmete ajanappus kooli kõrvalt
Meie motivatsioon	Sõltuvus tootjatest

TULEVIK

Õpilasfirma tuleviku osas pole me veel täiesti kindlad. Otsustatud on see, et soovime võimalusel pikendada oma õpilasfirma perioodi augusti lõpuni, sest meid kutsuti oma tooteid müüma juulis toimival Rõõmsate Laste Festivalil. Samuti plaanime ühendust võtta Tartu Ülikooli Liikumislaboriga, et meie toode jõuaks võimalikult paljudesse koolidesse. Õpilasfirma perioodi lõpus teeme kindla

otsuse, mis meie firmast edasi saab. Hetkel on edasiseks kolm varianti: 1) tegeleda edasi osauhinguna, 2) müüa oma toote idee edasi huvilistele või 3) lõpetada tegevus. Juhul, kui valituks osutub esimene variant, siis ettevõtte alustamiseks on tehtud hea eeltöö ning kogutud palju kontakte (nii klientide kui ka koostööpartnerite osas).

KOKKUVÕTE

Hakkasime äriideed genereerima juba eelmise õppeaasta lõpus ning juba siis otsustasime, et tahame toota midagi kasulikku ja uuenduslikku. Seetõttu otsustasime hakata tootma midagi erilist – labürindiga puidust tasakaalulaudu, mis meie endi välja mõeldud uudse lahenduse tõttu seisavad vabas olekus paralleelselt põrandaga. Üheskoos oleme jõudnud kordades kaugemale, kui unistadagi oskasime. Algse eesmärgi – müüa kümme toodet – saavutasime juba mõne müüginädalaga. Praeguseks oleme müünud üle 20 toote ja osalenud neljal laadal, millest kolmel saime premeeritud. Kõige suuremaks võiduks peame rahvusvahelisel õpilasfirmade festivalil saavutatud parima õpilasfirma tiitlit. Olla 102 rahvusvahelise õpilasfirma seas parim, see on uhke tunne. Kogu õpilasfirma perioodi jooksul oleme saanud paljude kogemuste võrra rikkamaks ning arenenud ühtseks meeskonnaks. Jätkamiseks on kõik olemas.

TÄNAME

Karmo Kurvits
Andri Tallo
Craftsline OÜ
Loodwood OÜ
Janar Kannimäe
Kristiina Musto
Kristjan Piller

