

Õpilasfirma Light It Up

Juhendaja: Tiina Aidnik

Mentor: Sirje Summel

Miina Härma Gümnaasium

2017/2018

Õpilasfirma Light It Up

Meie missioon – pakkuda liiklejale ohutu teekond ja silmapaistvus kombineerides modernse välimuse, stiilsuse ja praktilisuse ühte tootesse.

LED-band on paracord nööri dega varustatud helendav võru, mis kannab endas kolme põhiomadust – **praktilisus, turvalisus ning silmapaistvus**. LED-band on kaunistatud paracord nööri dega, mille pingetaluvuseks on üle 250kg ning ekstreemses situatsioonis võib see kellegi elu päästa. LED-band muudab pimedas liiklemise ohutumaks andes võimaluse inimesel lisada helkurile juurde LED-lampidel põhineva helendava valgusallika. LED-band koosneb kolmest osast (patarei karp, LED-lambid, optiline riba) ning on kaunistatud paracord nööri ga. Võrud valmivad erinevates värvikombinatsioonides liites värvilised LED'id teisel toonil põhineva nööri ga.

Finantstulemuste kokkuvõte 20.04.2018:

TULUD	646,00 eurot
KULUD	438,52 eurot
KASUM	207,48 eurot

Sisukord

Õpilasfirma Light It Up	2
Meie esimesed võrud	3
Kolmas prototüüp	4
Light It Up	4
Suurem pilt	4
Meie toode	4
Turundus	5
Swot-analüüs	6
Finantstulemused	7
Meie meeskond	8
Meie teekonna tõusud ja mõõnad	9
Tulevikuplaanid	9
TÄNAME!	10

Meie teekonna algus

Kuidas sai alguse õpilasfirma
Light It Up?

Õpilasfirma Light It Up sündis, kui meie kolm - **Ott, Lisette** ja **Helen** - otsustasime luua praktilise töö raames õpilasfirma. Meie juhendajaks sai Miina Härma Gümnaasiumi ettevõtlus- ja majandusõpetaja

Tiina Aidnik, mentoriks valisime Tartu Tamme Gümnaasiumi majandus- ja geograafiaõpetaja Sirje Summeli.

2017. aasta suvel veetsime palju aega koos, tegime mitmeid ajurünnakuid, otsides

just seda kõige paremat äriideed, mis lahendaks mõnda päevakajalist probleemi. Pöörasime oma tähelepanu Eesti keskkonnale ja oludele, lootes sellest inspiratsiooni saada. Võtsime appi sülearvutid, lootes internetist värskeid mõtteid leida. Ideede otsingul käisid arutelust läbi erinevad mõtted, kuid järjest enam suundus meie arutelu LED-lampide ja helkurite suunas. Olime eelneval talvel kuulnud, et liikluses sattus avariiisse isik, kellel oli küll helkur, kuid autojuht teda ei olnud märganud, kuna helkur oli jäänud koti taha peitu - **nii sai alguse helendava käevõru - LED-band - idee.**

Kui olime konkreetse probleemi erinevaid külgi juba lähemalt uurinud, selgus, et hoolimata helkuri kandmisest võivad esineda avariid, mis on tingitud erinevatel põhjustel. Helkurid helgivad ainult juhul, kui sinna peale langeb valgus. Tavaliselt on selleks valgusallikaks auto esituled, aga olukorras, kus helkur on peidus, vastutuleval liiklejal ei ole esitulesid või

on teiseks liiklejaks hoopis jalakäija, siis ei ole helkurist n-ö kasu, kuna see ei helgi.

Meie esimesed võrud

Enne esimese prototüübi valmistamist, tuli meil kindlaks teha toote kasutusviis. *LED-band* ei ole mõeldud asendama helkureid ja seda põhimõtet järgides leidsime, et käevõru on kõige sobilikum lahendus.

Esmalt tuli meil leida sobiv lahendus LED'ide rakendamiseks. Esimese prototüübi tarvis ostsime LED-lambid ja läbipaistvast silikoonist ribad. Veetsime palju aega katsetades ja parimat lahendust otsides, kuid asjata. Meil tuli korraldada taas ajurünnak. Viisime läbi laiema turu uuringu, vaatasime, millega konkurendid tegelevad ja panime rõhku paberil disainimisele. Selle protsessi käigus tuli ka välja, et meie tootel on puudu esteetilisest välimusest. Tulime ideele, et põimida võrud nööri, mis annaks tootele ka lisaväärtust ning värvikust. Turgu uurides leidsime, et konkurendid kasutavad väga erinevaid lahendusi ja meie teine prototüüp saigi valmistatud konkurendi eeskujul. See oli valmistatud kõvast läbipaistvast plastikrõngast, kuhu oli sisse integreeritud erivärviliselt vilkuvad LED'id. Sinna ümber põimisime *paracord* nööri. Toodet testides sai meile selgeks, et plastikust rõngas on liiga kõva ja seda ei ole mugav kanda. Miinuseks oli ka see, et suuruse muutmine võrul ei olnud võimalik. Tagasi vaadates on meie toote areng olnud tulemuslik.

Kolmas prototüüp

Kolmada prototüübi valmistamisel kasutasime taas pehmet silikooni, sest selle suurus sai kergesti muuta.

Toote arenduse käigus oli meile oluline mugavus ja kasutaja sõbralikus. LED-band'i kasutamine võimaldab kandjal valida kolme erineva režiimi vahel: staatiline valgus, kiirelt vilkuv ja aeglaselt vilkuv.

Soovides muuta toodet mitmekülgsemaks oli vaja meil mõelda erinevate värvikombinatsioonide peale. Hakkasime tegema valgeid, siniseid, punaseid ja rohelisi võrusid. Lisades tootele veel erivärvi nõore saavutasime selle, mida soovisime - **saame pakkuda kliendile sellises värvikombinatsioonis toodet nagu ta ise soovib.**



Kolmas prototüüp

Light It Up

Suurem pilt

Uurisime ja analüüsisime enda firma tegevust ning toodet, küsitlesime enda eakaaslaseid ja tutvusime enda konkurentidega.

Õppeaasta keskel korraldasime tuttavate seas küsitluse nende liikumiste kohta pimedas või valgustamata teedel. Küsitluse tulemuste põhjal järeldasime, et paljudel meie tuttavatel on küll helkurid olemas, kuid nende kasutamine on ebameeldiv, kuna need kipuvad igale poole kinni jääma. Samuti leidsime kinnitust, et paljud sporti tegevad noored sooviksid helkurile lisaks veel mingit turvalisust pakkuvat toodet.

Light It Up'i konkurentideks on masstoodanguna toodetud vilkuvad käepaelad, mis valmivad peamiselt Hiinas. Masstoodangule ei ole me suutelised vastu astuma, kuid meie eeliseks on see, et iga toode on valmistatud hoole ja armastusega ning pidades silmas kliendi erisoove. Lisaks meie tootele annab lisapunkte konkurentide ees *paracord* nõör, millel on kõrge pingetaluvus.

Meie toode

Meie toode sobib aktiivsele pimedas liiklejale kui ka festivalide külastajale. Meie toode LED-band ei ole mõeldud helkureid asendama, kuid on suurepärane neile, kes soovivad end veelgi märgatavamaks muuta.



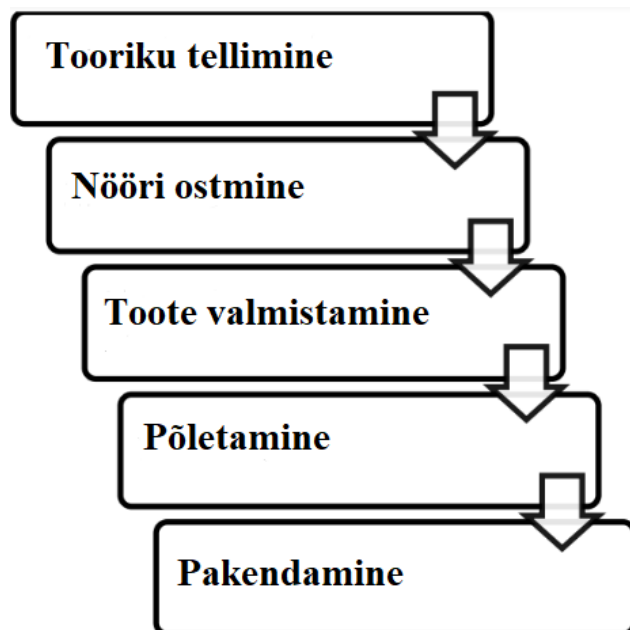
LED-band pimedas

Toote omahinnaks on 3 eurot. Omahind kujuneb materjali hinnast, nõõri hinnast, palgast, toote pakendist. Toote müügihinnaks kujunes 6 eurot. Müügihind kujunes arvestades omahinda ja konkurentide toodete hinda.

Kliendid on kurnud, et toode võiks olla veelgi enam veekindel. Hetkel oleme otsimas sellele probleemile lahendust.

LED-band kasutab kolme pisikest patareid. LED'id kasutavad vähe energiat ja see annab meie tootele **pika eluea**. Patareide tühjaks saamisel saab need kerge vaevaga välja vahetada. Nõõri, mis on toote ümber põimitud, saab vajadusel lahti harutada ja kasutada vastavalt vajadusele. Lahendus, mis sobib matkajatele.

Tootmine toimub mitmes erinevas etapis. - esialgu tellime tooriku välismaalt, sest Eestis ise tootmine oleks kallis, edasi ostame *paracord* nõõri. Pärast seda anname produktid üle meie tootmisjuhile ja tema osavate näppude vahel valmib toote esialgne vorm. Järgnevalt nõõrid põletatakse, et ei esineks hargnemist. Lõpuks pakendame tooted ja edasi hakkame tellimusi täitma.



Tootmisetapid

Turundus

Meie põhiliseks turunduskanaliks kujunes *Facebook*, mille kaudu oleme täitnud ligikaudu 50 tellimust (22. aprilli seisuga). Reklaami oleme teinud ka *Instagram*'is.

Oleme pakkunud oma tooteid ka suurfirmadele ja organisatsioonidele. Näiteks müüsimme Tartu Erakoolile 12 LED-band'i. Meie poole pöördus ka Võru noortekeskus, kes tellis meilt 30 võru. See jäi meie suurimaks tellimuseks.

Swot-analüüs

Koostasime SWOT-analüüsi aprillikuu algul, et saada parema ülevaate meie õpilasfirma tugevatest ja nõrkadest külgedest ning erinevatest võimalustest ja ohtudest. SWOT-analüüs aitab meil hinnata õpilasfirmat ning sellega seonduvaid tegureid. Näiteks, kas õpilasfirma on suuteline võimalikele probleemidele lahendusi leidma ning millised on firma edasised laienemismõimalused.

Tugevused	Nõrkused
• Produktiivne meeskond • Firma läbipaistvus ja ausus klientidega • Kiire suhtlus	• Ajapuudus • Erinevatest koolidest • Välismaalt pikk tarne
Võimalused	Ohud
• Sarnased tooted pole Eestis levinud • Tootearendus • Tehnoloogia areng • Koostöö ettevõtetega	• Konkurendid • Suurte koguste raskendatud tootmine • Mitte jätkusuutlik toode

Meie firma **tugevusteks** võib pidada asjalikku ja tegusat meeskonda, kes soovib alati oma toodet ja firmat paremaks muuta. Üheks tugevuseks on viisakas suhtlus klientidega. Väärtustame ausust ja proovime vastata kõikidele küsimustele, mis klientidel tekivad. Suudame läbi sotsiaalmeedia kiirelt vastata ja tellimusi sisse võtta.

Suurimaks nõrkuseks peame madalat tootlikkust, mis on kaudselt seotud aja puudusega. Oleme seotud väljaspool kooli teiste huvialadega (treeningud, muusika jne) ja aega tihti napib.

Praegu on meie nõrkus ka distant, mis on erinevate tootmispunktide vahel (MHG ja TTG). See kohati raskendab ka suhtlust üksteisega ja vahel võivad asjad selle tõttu rohkem aega nõuda.

Peame **võimaluseks** teha koostööd helkureid tootvate asutustega, kes on olnud kauem turul ja kellega saame ühiseid eesmärgi täita või teha koostööd suuremate ettevõtetega, kes saaksid meie toodet reklaamida näiteks Politsei- ja Piirivalve Amet. Eesti turg on hea alustamiseks, kuna siin ei ole sarnased tooted eriti levinud.

Suurimaks **ohuks** peame seda, et meie toode ei ole jätkusuutlik, kuna tehnika arenedes võivad ka helkurid totaalselt muutuda või tuleb turule midagi innovaatilist, mis on surub konkurendid turult välja. Üks oht on teatud tegevuskulude järsk tõus. Näiteks kui nõõri hind kahekordistub, tooks see omakorda kaasa toote kallinemise ja vähendaks klientuuri. Suurte koguste tootmine, kuna tellimine on välismaalt.

Laadad ja muud sündmused

Alates oktoobrikuust olime aktiivsed osalemaks erinevatel üritustel, mis tulid meile igati kasuks. Näiteks oli üheks suureks abiks meile 7. oktoobril Tartu Jaan Poska Gümnaasiumis toimunud **Õpilasfirma liikmete koolitus**, kus tutvustati meile ärimaailma põhitõdesi. Iga õpilasfirma liige osales eraldi töötoas, mille tagajärjel oli igaühes näha arengut ja oskuste paranemist.

Meie õpilasfirma esimeseks vahetuks klientidega suhtlemise kogemuseks sai **infomess Teeviit**. Ettevalmistused laadaks said valmis eelneval õhtul. Hilisõhtul käisime järel nii visiitkaartidel kui ka plakatitel. Tagasiside oli kokkuvõtte väga **positiivne**. Meile endile sai suureks üllatuseks PPA töötajate heakskiit ja tunnustus.

Osalemine **Tartu laadal** 16. detsembril andis meile palju häid kogemusi. Olime terve laada vältel aktiivsed ja suhtlesime klientidega. **Firmat premeeriti “Sotsiaalse vastutustunde” aukirjaga**. Tartu laat andis motivatsiooni edasi pingutamiseks.

Eesti õpilasfirmade laat toimus 10. veebruaril Tallinnas Rocca Al Mare ja Kristiine kaubanduskeskuses. Selleks ajaks Olime kõvasti arenenud ja teinud ettevalistusi. Firma juht O. H. Lemetti oli valmistanud pöörleva stendi toodete presenteerimiseks. Inimeste huvi LED-band’ide vastu oli suur – inimesed nõustusi toote vajalikkusega ja leidsid, et meie toode suurendab liikulusohutust.



Eesti õpilasfirmade laat 10.02.2016

Finantstulemused

Algkapitaliks oli 60 eurot. Oleme valmistanud 105 võru. 20. aprilli seisuga oleme müünud 102 LED-bandi..

BILANSS 20.04.2018 (eurot)

Aktiva	Passiva
Raha 207.48	Võlad -
	Aktsiakapital 60.00
	Kasum 147.48
Kokku 207.48	Kokku 207.48

KASUMIARUANNE 03.11.15-20.04.16 (eurot)

1. TULUD	586
2. KULUD	
2.1. Palk	172.3
2.2. Materjal, varustus	171.04
2.3. Muud	95.18
KULUD KOKKU	438.52
3. Aruandeperioodi kasum	147.48

Finantsjuht (allkiri):

Juhendaja (allkiri):

Meie meeskond

Ott Hendrik Lemetti- Tegevjuht:

Ott on olnud alati sees ettevõtja verd. Juba eelneval aastal tegeles ta ettevõtlusega ja arendas peas ideid, mida jagas ka teistega. Ta jälgis teiste õpilasfirmade edulugusid ja lõi sidemeid. Ott on loomult edumeelne ja motiveeritud. Klientidega suhtlemine tuleb tal suurepäraselt välja ja leidsime, et Ott sobib suurepäraselt õpilasfirma tegevjuhiks.

“Algul ei olnud mul kindlat äriideed, kuid teadsin, et ajurünnakute abil suudan mõelda välja midagi isikupärast ja uut. Suurim murekoht oli see kas leian endale kõrvale edumeelse ja tugeva meeskonna. **Õpilasfirmat tehes olen õppinud klientidega suhtlema ja töötama oludes, kus tuuled puhuvad vastu ja ei ole lihtne.** Tihti tundsin, et motivatsioon on kadunud ja pole enam jaksu alustatu lõpuni viia, kuid tänu oma tiimile sain vajalikud asjad alati tehtud - mõistsin, et hea õpilasfirma taga on **hea tiim!**”.

Lisette Lill- Finants- ja turundusjuht:

Lisette üheks heaks omaduseks on see, et ta viib alati tehtud töö lõpuni ja on teiste ning enda suhtes nõudlik. Ta on sotsiaalne ja meelekindel. Lisette panus on olnud laialdane - vajalike kontaktide leidmine, firma nime ja logo välja mõtlemine, firma reklaamimine (tegi facebook'i ja instagrami lehe), finantsaruandluse

koostamine, firma meeskonnatöö arendamine.

“Firma esimesed nädalad olid täidetud toote arendamise ja identiteedi kujundamisega. **Selgeks sai, et õpilasfirma programm on elus väga vajalik ja väärtuslik kogemus, sest juba esimestel päevadel sai arendada oskusi, mida tavapärane kooliprogramm ei paku.** Sain kätte oma esimesed müügikogemused, tänu millele olen palju julgem ja avatud suhtleja.”

Helen Ennok- Tootejuht:

Helen teeb alati kõik vajaliku õigeks ajaks valmis, isegi kui see nõuab unetuid öid, sest kliendi soov on püha ja see tuleb täita. Ta on kohusetundlik ja arg, kuid alati valmis end ületama. Helen on tegelenud toodete valmistamisega, materjalide ostmisega ja õpilasfirmaga seotud asjade meenutamisega.

“Õpilasfirmaga tegelemine on olnud minu jaoks hindamatu kogemus. Olen omandanud mitmeid olulisi oskusi eluks: suhtlemine väga erinevate inimestega, oma toote esitlemine, enesekindlus ja valmisolek. Samuti pidin tegelema esimest korda nii pikaajalist ja tihedat koostööd nõudva projektiga. Olin sunnitud olema julgem ja suhtlema väga paljude võõraste inimestega. **Õpilasfirma on kui kellamehhanism, kui üks osa sellest ei tööta, siis ei toimi kogu kell ehk õpilasfirma. See toimib vaid siis, kui kõik töötavad. Meie oleme kõik endist parima andnud. On olnud raskusi, kuid meie kell ei ole lõpetanud töötamist.**“

Meie teekonna tõusud ja mõõnad

Meie õpilasfirma tegutsemine pole kindlasti möödunud ilma katsumusteta – neid on meie teel olnud isegi päris palju. Oleme pidanud tihti astuma välja oma mugavustsoonist ja tegema asju, millega muidu iga päev kokku ei puutuks. Meie jaoks oli üheks suurimaks raskuseks vaba aja leidmine sealt, kust seda üldse ei paistnud.

Me ületasime end ka avalikel

esinemistel. Igaühel on olnud võimalus end proovile panna suure publiku ees ning oma õpilasfirmat tutvustada. Võrreldes end meie esimese laadaga, oleme saanud juurde palju julgust ja enesekindlust.

Üks raskustest on olnud kindlasti see, **kuidas ennast pidevalt motiveerida** ja sundida edasi tegutsema, kuigi lihtsam oleks tehtud tööga rahul olla ja sellega leppida.

Edasipürgiva meeleolu loomiseks oleme tiimina korduvalt maha istunud ja koos aega veetnud, et üksteist paremini tundma õppida ja mõelda, mida saaksime teha veel paremini ning kus on meie arengukohad.

Pikka aega oli meil arengukohaks see, kuidas vähendada nõõride hargnemist. Konsulteerides targematega, tärkas mõte põletada nõõride otsi. Nii väldime hargnemist ja parim asi selle juures on see, et see ei ole nii häiriv kui esmalt arvasime seda olevat.

Meie nõrkuseks on madal tootlikkus. Seda enamasti aeglase tarne tõttu. Oleme üritanud leida kodumaiseid alternatiive,

kuid seni pole see õnnestunud. Otsingud jätkuvad.

Kuna oleme kõik käsitööga valdavalt võõrad, siis võtab toodete valmistamine märgatavalt aega. Selle arvelt on kannatanud hinded, suhted kui ka vaba aeg. Jätkusuutlikud me sellisel moel kindlasti ei ole. Tulevikus on eesmärk lihvida oma oskusi piisavalt, et suudaksime tellimuse järgneval päeval juba teeke panna.

Tulevikuplaanid

Laatadel osalemise ja klientidega suhtlemisega oleme saanud juurde palju uusi ideid lisadest, mis muudaksid meie toote klientidele rohkem meelepärasemaks.

Praegu tulevad võrud neljas värvitoonis, Sinine, punane, roheline ja valge, aga tahame pakkuda kliendile suuremat värvivalikut. Näiteks on paljud inimesed soovinud võru, mis oleks kollast või lillat värvi.

Otsime lahendusi, kuidas suurendada toote ümberrõõtu, et saaks kanda ka võru n-ö peapaelana või koertel. Just viimast on paljud kliendid meilt ka soovinud.

Peale õpilasfirma tegevusaja lõppu on meil plaanis arendada oma oskusi. Tahame suurendada oma teadmisi ettevõtluse valdkonnast ja planeerime osaleda erinevatel koolitustel/seminaridel.

TÄNAME!

Jakob Päll (Zhakoop)

Sirje Summel

Tiina Aidnik

Oliver Helm

Janeli Virnas

Andre Aljo

Robin Vahi

Kris Augla

Regina Pai

Miina Härma Gümnaasium

Tartu Tamme Gümnaasium

Täname!

Õpilasfirma Light It Up