

Õpilasfirma tegevusaruanne



Juhendaja: Angela Leppik

Mentor: Indrek Kask

Missioon

Pakume kvaliteetset kaardimängu, mis teadvustab noortele alkoholi, tubakatoodete ning narkootikumide kahjulikkust.

Moto

„Tule teadvusele!”

Toote kirjeldus

Me toodame kaardimängu, mis teadvustab noorte seas tubaka- ja alkoholitoodete ning narkootikumide kahjulikkust. Me pakume ilusaid ja kvaliteetseid kaarte.

Need on suurepärased õpilastele, et muuta tundi huvitavamaks. Me ise kujundame kaartide ja pakendite disaini, kaardid ja pakendid laseme trükkida trükikojas.



Finantstulemuste lühikokkuvõte

Algkapital: 100€

Aksia nimiväärtus: 20€

Käive: 455€

Kulud kokku: 224,01€

Kasum: 130,99€

Rentaablus: 28,8%

Üldhinnang õpilasfirma tegevusele

Meie oleme viis ettevõtlikku noort Läänemaalt. Meie tooteks on kaardimäng nimega Mälukas, mis teadvustab noortele uimastite – alkoholi, tubakatoodete ning narkootikumide kahjulikkust. Meie sihtgrupiks on haridusasutused, kus kaardimängu sisu haakub otseselt 7.-8. klassi inimeseõpetuse õppekavaga. Samuti on meie sihtgrupiks noortekeskused. Õpilasfirma tegemise ajal oleme juurde õppinud palju, oleme kogunud väga palju kasulikke praktilist kogemust ettevõtluse alal ja saanud juurde julgust, teotahet, meeskonnatöö oskusi, enesekindlust jms.

Õpilasfirmaga alustades ei osanud me oodata, et jõuame siia, kuhu jõudnud oleme.

Sisukord

Firma loomislugu	3
Firma nimi.....	3
Õpilasfirma liikmeskonna kirjeldus.....	3
Meeskonna areng	4
Õpilasfirma tegevuse kirjeldus	4
Tootmisprotsess	5
Müük.....	5
Meedia ja turundus.....	6
Edukad tehingud	6
Kliendid	6
Koostööpartnerid	6
Turu olukord	6
Swot analüüs	6
Meie tooteid saab osta ja tellida.....	7
Kasumiaruanne	8
Bilanss.....	8
Tegevuskava	9
Meie tulevikuplaanid	10
Meie innovaatus	10

Firma loomislugu

Kuna õpime kõik Läänemaa Ühisgümnaasiumi majandusklassis, siis avanes meil võimalus 2017. aasta septembris osaleda äriideede genereerimise võistlusel nimega Hakkaton, kus Maria, Mihkel ja Rasmus osalesid.

Pärast mitme idee välja pakkumist võistlusel tekkis mõte teha uimastite vastane lauamäng.

Peale Hakkatoni vaibus idee paariks kuuks. Motivatsioon tuli tagasi, kui majandustunnis tuli esile teema teha oma õpilasfirma. Pärast paari tõuget klassikaaslaste poolt hakkasime õpilasfirma ideed edasi genereerima. Kuna Maria oli enne seotud minifirmaga, siis saime tema kaudu ka kontakti Haapsalu Innovatsioonikeskuse Innokase juhendaja Angela Leppikuga, kes aitas meil õpilasfirmaga alustada.

Firma nimi

Firma nimi oli üks keerulisemaid aspekte õpilasfirmaga alustamise juures. Idee ja kõik muu oli justkui olemas, aga kuidas registreerida firmat, mille nime pole?

Ragistasime mitu nädalat selle kallal pead, terve koorem nimesid pakuti välja, aga ükski neist ei olnud päris õige.

Ühel momendil hakkasime juba niisama nimega naljatama. Üritasime kokku panna erinevatest sõnadest igasugu kombinatoone. Äkitselt pakkus Mihkel välja nime Narkohol, mille peale Rasmus ütles, et nimi kõlaks rahvusvahelisemalt kui see oleks hoopis Narcohol ja nii saigi tänu poistele meie firma nimeks Narcohol.

Õpilasfirma liikmeskonna kirjeldus

Rasmus Valdmann

Firma tegevjuht ja disainer on Rasmus Valdmann, 17-aastane Läänemaa Ühisgümnaasiumis õppiv noormees. Rasmusele meeldib tegeleda fotograafiaga ning käia jõusaalis. Firms on Rasmuse põhiülesanne kontrollida, kas töö on tehtud põhjalikult ja leppida kokku kohtumisi. Rasmus kontrollis ka kaartide õigekirja, ehitas üles kaartide disaini, tegi kaardid trükivalmis ning parandas, kui oli midagi valesti.

“Õpilasfirma tegemine on mulle andnud väga palju juurde oskusi edasiseks eluks ning kuidas klientidega tõhusamalt suhelda. Olen õppinud paremini aega planeerima, see oli väga oluline, kuna õpilasfirma on ju ikkagi meeskonna töö, siis et tohi ka teisi alt vedada. Oli raskeid aegu, kus polnud kliente, raha või aega, oli häid aegu, kus kaartide müük oli menukam ja tagasiside oli väga positiivne. Nüüd tean, et kogu see suur vaev ja muretsemine on ennast ära tasunud, sest sellist õppetundi ei saa ka mitte koolitunnist.”

Maria Palk

Firma turundusjuht on Maria Palk, 16-aastane. Vabal ajal meeldib Mariale tegeleda näitlemise, laulmise ja korvpalliga.

“Minu põhiülesanneteks on suhelda klientidega ja teha pakkumisi potentsiaalsetele klientidele. Lisaks koostan tegevus- ja ajakavasid ning tegelen tootearendusega.

Mulle isiklikult on õpilasfirma väga palju juurde andnud. Näiteks kaartide tegemise ajal kohtusime noorsoopolitseiga ning nendelt sain väga palju uut ja huvitavat infot kogu uuritava teema kohta, mis pani mind rohkem mõtlema selle üle, et tegelen väga õige asjaga.

Lisaks sellele olen kindlasti palju julgust juurde saanud ning väga vajalikke kontakte tulevikuks, nüüd oskan paremini olemasolevaid ressursse hinnata ning olen kogunud kõvasti kannatlikkust.”

Kati Kahn

Firma finantsjuht on Kati Kahn 16-aastane. Katile meeldib tegeleda ratsutamisega.

“Minu põhiülesandeks on firma majandusasjadega tegelemine. Lisaks tegelen müügitööga ja karpide valmistamisega.

Õpilasfirma tegemine on mulle andnud palju kogemusi ja uusi oskusi. Olen õppinud koostama erinevaid raamatupidamisaruandeid ja koostööd tegema erinevate inimestega. Paremini olen õppinud ka oma aega planeerima.

Olen õppinud kuulama teisi, mõistma neid ja arvestama nende mõtetega, mitte tegema kõike enda käe järgi.”

Kelly Pahk

Firma personalijuht on Kelly Pahk, 16-aastane. Kellyle meeldib vabal ajal tegeleda matemaatika ja ujumisega.

“Minu põhiülesanneteks on juhtida ja motiveerida töötajaid. Eeliseks on oskus inimestega suhelda. Lisaks olen õppinud, kuidas rohkem enda aega planeerida ja prioriteete seada. Olen osalenud õpilasfirma laadal ja kõige sellega saanud juurde tohutult julgust ja enesekindlust. Lisaks tunnen, et olen parandanud enda koostööoskust ja stressitaluvust. Käisime ka klassides kaarte ja enda õpilasfirmat tutvustamas, see andis juurde palju tagasisidet, motivatsiooni ja häid emotsioone, kuna nägime, et teeme õiget asja.”

Mihkel Kurisman

Firma tootmisjuht on Mihkel Kurisman, 16-aastane. Mihkel tegeleb lauatenise ja filmide vaatamisega.

”Minu põhiülesanneteks on kaartide pakendamine ning tootmise juhtimine. Lisaks parandan vajadusel toote kvaliteeti, suhtlen koostööpartneritega ning arendan ettevõtte eesmärgi ja plaane.

Õpilasfirma tegemine on andnud mulle väga palju juurde teoreetilisi ja praktilisi oskusi. Õpilasfirmaga alustades kartsin väga esinemist ning võõraste inimestega suhtlemist, kuid nüüdseks on asi muutunud vastupidiseks. Olen julgem ning ei karda enam närvi nõudvalt suhelda nii nagu enne ning esinemisoskus on ka kasvanud. Kindlasti üks suur omadus mida varem tähtsusetuks pidasin, aga mis õpilasfirma tegemisel on väga oluline - nimelt aja planeerimine. Palju kordi tuli ette, kui graafikust veidi maha jäädi või mõnel tähtsamal kokkusaamisel mööduda lasti. Oluline faktor õpilasfirmas tegutsedes on planeerida tegevusi õigele ajale, mitte neid homse varja riputada. Kui õpilasfirmas hakkasin osalema, siis algul ei osanud ma arvatagi, et tegemist on millegi keerulisemaga kui algul arvata võib. Seda selle pärast, et ressursi leidmine ning toote müümine on komplitseeritud, kuna hea toote tegemiseks on vaja ka kvaliteetset materjali ning klientide otsimine on raske, sest kunde ei tule koju ukse taha, vaid nende leidmine nõuab ohtralt testimist ja arutamist ühiskonnaga. Hetkel tean, et kogu stress ja keerukus õpilasfirmaga on ennast ära tasunud, sest sellist kogemustepagasit ei ole kuskilt võimalik saada.”

Meeskonna areng

Kui algne idee tuli Rasmusel, Mihklil ja Marial, siis õpilasfirma tegemise soov tuli hoopis Katil ja Kellyl, kes algselt endaga Mariat kaasa kutsusid. Koos otsustasime hakata tegelema Hakkatonil sündinud lauamängu ideega, mille muutsime kaardimängu idee vastu. Kui asi kindel oli, kaasasime ka poisid ja nii saigi meist viieliikmeline meeskond. Oleme kõik alati omavahel hästi läbi saanud, kuid õpilasfirma tegemise käigus meie suhe tugevnes ja õppisime üksteist rohkem tundma. On ette tulnud ka murekohti, probleeme ja konflikte, kuid oleme neist üle saanud ausa ja avameelse vestluse abil.

Õpilasfirma tegevuse kirjeldus

Õpilasfirma programm on ühe kooliaasta pikkune õppeprotsess, mille käigus õpilane omandab algteadmised äri loomisest ja toimimisest, mida saab elus praktiseerida. Junior Achievement Eesti korraldab õpilasfirmadele laatasid, me oleme osa võtnud ühest laadast, milleks oli Eesti õpilasfirmade laat 2018.

Koostöö politseiga – alguses mõtlesime ja otsisime valmis erinevaid küsimusi kaardimängu jaoks. Kui esimesed 36 küsimust olid olemas, leppisime kokku kohtumise Haapsalu noorsoopolitseinikega, nad olid meile suureks abiks. Tänu neile oskame ise nüüd palju paremini kõigi küsimuste vastuseid lahti seletada.

Rannarootsi keskus - oma kõige esimesed pakid müüsimise ära Rannarootsi keskus, kuhu õnnestus meil oma kaarte müüma minna tänu Innovatsioonikeskusele Innokas. Rannarootsi keskusel ja Innokal on vastav kokkulepe õpilasfirmade suhtes.

Proovimängud - leppisime oma endise põhikooli õppealajuhatajaga kokku, et tuleme ja tutvustame paarile klassile oma kaardimängu, et saada esimest tagasisidet otse meie sihtgrupilt. Lõpuks mängisid meie mängu kokku 10 erinevat klassi (6.-9. klassi arvestuses). Mängu testimisel osales üle 200 õpilase. Keskmiselt võttis iga kaardimäng aega 15-20 minutit. Ühes mängus osales 5-6 õpilast. Peale mängu mängimist andsime kõigile õpilastele tagasisidelehed oma arvamuse väljendamiseks. Näiteks saime teada, et enamus õpilasi ei tea, mida tähendab sõna mutatsioon. Uues trükkis on selle sõna seletus kohe kaardi all olemas. Lisaks saime teada, et õpilastes äratab huvi õpilasfirma ning kaardimängu nimi. Mainiti ära, et kaartidel olev info on praktiline. Näiteks, mida teha, kui näed inimest, kes on saanud üledoosi.

Õpetajad olid väga rahul, kiitsid meie ideed ja ütlesid, et kaartidel olev info tuleb õpilastele kasuks ning teeb tunni huvitavamaks.

Tänu sellele sai meile selgeks, et meie mäng sobib enim 7.-8. klassi õpilastele, kuna mängus kajastuvad teemad, kuuluvad ka nende inimeseõpetuse õppekavasse.

Eesti õpilasfirmade laat 2018 – õpilasfirmade laadaks valmistumine algas juba jaanuaris, ootasime laata pikisilmi, sest see oli meie esimene nii suure haardeline müügikogemus. Enne laata käisime müügikoolitusel ja tegime meeskonnasisest läbimängu, et parandada oma müügistrateegiat.

Kui laadani oli jäänud täpselt nädal, kukkus Maria oma jala kipsi ning arstid ütlesid, et laadal osalemine pole tema jaoks hea mõte. Vahepeal oli seis laadale mineku osas üsna segane, kuid siis sõitis ülejäänud meeskond seoses kooliga Bright Mindsi koolituspäevale. Seal pakkus meie juhendaja välja variandi, et Maria võiks tulla ratastoolis.



Nii sõitsimegi Õpilasfirmade Laadale

kohale kogu meeskonna ja ratastooliga. Võiks isegi öelda, et seiklemine ratastooliga tuli meie meeskonnale kasuks juba seepärast, et õppisime rohkem teineteisega arvestama.

Kuna sehkeldusi enne laata oli palju, siis jäi meie boksi kaunistus viimasele minutile. Veel eelmisel õhtul enne laata disainis Rasmus valmis A3 suuruses kaardid, mida boksi seinale riputada. Meie õnnetuseks polnud sellel kellajal enam võimalik Haapsalus kaarte välja trükkida, seega otsis Maria hommikul kiiruga trükikoja, mis oleks avatud ka nädalavahetusel ja veel pool tundi enne laada algust jõudsid Rasmus ja Kati Tallinnas kaardid välja printida.

Kõige naljakam lugu oli aga laada jaoks muretsetud pluusidega. Nimelt oli vaja enne laata pluuside peale lasta trükkida meie firma nimi “Narcohol”, trükikoja leidmisega pidi tegelema Maria, kes leidis ilusti hea hinnaga trükikoja veel neli päeva enne laata. Kui ta aga särke trükikotta saatma hakkas avastas ta, et tegemist pole mitte Haapsalus asuva trükikojaga vaid Pärnus Haapsalu maanteel oleva trükikojaga. Õnneks aitas meid hädast välja üks poiss meie paralleelklassist, kes särgid neljapäeva õhtul Palivere trükikotta viis ja me reede õhtul need ilusti trükituna tagasi saime.

Edaspidine müügitegevus – peale laata saime aru, et tegemist pole päris meie pärusmaaga. Peaksime rohkem võtma kontakte otse koolidega, sest nii on müügitöö kõige tulusam. Nii siis peale laata saigi meie strateegiaks otse koolidega kontakteerumine, üritasime võimalikult kiirelt, arusaadavalt ja huvitavalt pakkuda neile oma toodet, enamus kordadel on koolid ka huvitatud olnud.

Tootmisprotsess

Toodame mängukaarte, mis teadvustavad noorte seas alkoholi- ja tubakatoodete kahjulikkust. Kaardid on valmistatud 350. grammisest läikivast kartongist ning kaardipakendid 300. grammisest läikivast kartongist. Kaardid lasime tellida trükikojas ning kaardipakendid tegime ise. Meie tellisime 40 kaardipakki, millest igas pakis oli 37 erinevat kaarti, mis teeb kokku 1480 kaarti.

Müük

Oma tooteid oleme müünud Eesti Õpilasfirmade aastalaadal, Haapsalus Rannarootsi keskuses ning Läänemaa koolidele ja noortekeskustele. Meie tooteid on võimalik osta e-posti kaudu: narcohol@gmail.com, Facebooki kaudu: <https://www.facebook.com/narcohol/>, Instagramis: <https://www.instagram.com/narcohol/> ja telefoni teel: +372 57824933. Müümise käigus arendame ning täiustame enda strateegiat, et toode paremini lõpptarbijani jõuaks.

Meedia ja turundus

Turundama hakkasime põhiliselt vahetult enne kaartide kohale jõudmist trükikojast. Meie turunduskanaliteks sotsiaalmeedias on olnud põhiliselt Instagram, sellele järgnevad Facebook ning siis juba otse promomine müümise käigus.

Edukad tehingud

Kõige edukam tehing oli meil Lääne-Eesti Arenduskeskusega, kes ostis meilt 10 pakki kaarte. Samuti ka Nissi ja Oru kool, kes ostsid mõlemad viis pakki kaarte.

Kliendid

Oma peamiseks sihtgrupiks peame haridusasutusi, eelkõige põhikooli. Kuna meie mäng läheb hästi kokku 7. ja 8. klasside inimeseõpetuse õppekavaga.

Koostööpartnerid

Kõik kaartidel olevad küsimused leidsime algul internetist ja õpikutest. Kaartidel oleva info kontrollimiseks tegime koostööd Lääne Prefektuuri Haapsalu politseijaoskonna noorsoopolitseinikega. Tänu neile saime teada, et osadele küimustele pole tõestust. Seega tuli need küsimused välja jätta. Näiteks saime kinnitust küsimusele, milline narkootikum kestab kõige kauem inimkehas – kanep. Noorsoopolitseinikelt saime erinevaid brošüüre lisainfo saamiseks. Samuti oleme teinud koostööd Haapsalu Noortevolikoguga. Andsime neile oma kaarte ja saime neilt vastu vajalikku reklaami sotsiaalmeedias ning nende üritustega seonduvatel paberitel.

Turu olukord

Oleme Eestis ainsad sellise teemaga kaardimängu tootjad. Kuid kaardimänge tootvaid firmasid on üsna palju. Erilisus meie kasuks on see, et toote sihtgrupiks on haridusasutused, peamiselt põhikoolid.

Swot analüüs

S (Tugevused) Koostööoskus Kokkuhoidvad Unikaalne toode Hea pingetaluvus Palju isiklike kontakte Klassikaaslased Disainisime toote ise	W (Nõrkused) Oleme mugavad Vähe töökad Ebapiisavad kujundamise oskused materjali trükiks ettevalmistamisel Kehv ajaplaneerimine Esineb rööprähklemist Esimene partii kaardipakendid olid ebakvaliteetsed
O (Võimalused) Sihtgrupp – koolid ja noortekeskused Müügivõrgustiku laiendamine Koostöövõimalus politsei- ja piirivalveametiga Laadad	T (Ohud) Vähe kohalikke trükikodasid Palju kaardimänge tootvaid konkurente Majanduskriis

Swot analüüsiga olime kokku puutunud varemgi, seekord ainult põhjalikumalt. SWOT analüüsi tehes saime ise rohkem teada meeskonna tugevuste ja puudujääkide kohta.

Analüüsi tehes saime ise paremini aru sellest, et kuna meid on viis, siis ühist aega koosolekuks on väga raske kokku leppida. Samuti on enamik meist seotud väga paljude muude asjadega ja sellega seoses esines probleeme ajaplaneerimisega ning rööprähklemisega.

Meie üks põhilisi probleeme alguses oli, et toote sisu on justkui valmis, aga trükikoda seda ei aktsepteeri, kuna meie polnud kaartidele jätnud lõikevaru. Meie disainer seda viga korda teha ei osanud ja seega pidime palkama professionaali, aga see võttis jälle väga palju aega, sest tegu oli jõulude ja aastavahetus perioodiga.

Meie tugevus on see, et õpime kõik samas koolis ning seetõttu saame kasvõi vahetundide ajal koosolekuid teha. Tänu majandussuunale oli meil juba enne õpilasfirmaga alustamist mingisugune ettekujutus ettevõtlusest.

Tugevusena toome veel välja selle, et oleme alati probleemide korral väga kiiresti reageerinud, maha istunud ja neid ületada püüdnud. Oleme üksteisega hästi avameelsed, kui kellegi panus tundub olevat liiga väike, siis arutame tööülesanded veel läbi jne. Samas ütleme me teineteisele ka väga palju hästi, kiidame üksteist hästi tehtud tehingute või hea töö eest.

Meie tooteid saab osta ja tellida

Instagramis: <https://www.instagram.com/narcohol/>

E-posti kaudu: narcohol@gmail.com

Facebooki kaudu: <https://www.facebook.com/narcohol/>

Telefoni teel: 578 249 33

Kasumiaruanne

KASUMIARUANNE	03.01.18 - 16.04.2018
	eurod
1. TULUD	455
2. KULUD	
2.1. Palk, töötasu, tasu müügist	30
2.2. Materjal, varustus jt tootmiskulud	98.14
2.3. Turundus	95,87
2.4 . Muud kulud	0
KULUD KOKKU	224,01
3. Aruandeperioodi kasum	230,99

Bilanss

BILANSS	16.04.2018		
AKTIVA		PASSIVA	
	Euro		Euro
1. Raha (Peraamatud kassasaldo)	230,99	1. Võlad	0
2. Materjal ja varud	0	2. Aktsiakapital	100
3. Põhivara	0	3. Kasum	130,99
KOKKU	230,99	KOKKU	230,99

Finants- ja tegevjuht

Juhendaja

Tegevuskava

<u>November</u>	<u>Detsember</u>	<u>Jaanuar</u>
17. november – jagasime ära aktsiad ja rollid 19. november – alustasime regulaarselt Innokas koosolekutel käimisega	1. ja 14. detsember – koosolek 16. detsember – kohtumine politseiga 18. detsember – leidsime sobiva trükikoja 22. detsember – saime kaardid valmis disainitud 28. detsember – palkasime professionaalse IT-inimese	23. ja 29. jaanuar – koosolek Innokas 2. jaanuar – kaarte hakati trükkima 10. jaanuar – saime kaardid trükist kätte 14. ja 20. jaanuar – esimene müük Rannarootsi keskuses 24. ja 30. jaanuar – kaartide testimine Haapsalu Põhikoolis
<u>Veebruar</u>	<u>Märts</u>	<u>Aprill</u>
1. ja 18. veebruar – koosolek 7.-9. veebruar – kaardipakkide tegemine 10. veebruar – Eesti õpilasfirmade laat 15. veebruar – kokkuvõtted laadast	2. märts – kohtumine politseiga 19. märts – esimene suurema koguse kaarte müüsimine Lääne-Eesti Arenduskeskusele, 10 pakki	2. aprill – koosolek 10. aprill – müüsimine 4 pakki kaarte Oru koolile 13. aprill – üks pakk Nissi koolile 16. aprill – müüsimine 4 pakki Nissi noortekeskusele 20. aprill – õpilasfirma aruande esitamine
<u>Mai</u>	<u>Juuni</u>	
1. mai – muudame kaartide tooni heledamaks 3. mai – saadame kaardid trükki 10. mai – loodame kaardid trükist kätte saada	15. juuni – püüame selleks ajaks kõik uued pakid maha müüa	

Meie tulevikuplaanid

Meie praegune põhieesmärk on turule tuua uus ja täiustatud versioon kaarte. Oleme uue paki jaoks välja mõelnud lisaküsimused. Meil on plaan edaspidi minna koolidesse oma kaarte tutvustama koos noorsoopolitseiga.

Meie innovaatus

Arvame, et meie, kes me oleme noored ja ise just värskelt väljunud puberteedieast, saame ehk kõige paremini aru sellest, mis noore inimese peas toimub.

Müügitöö tulemusena oleme näinud, et meie mäng kõnetab enamjaolt puberteediealisi.

Mäng tuleb kasuks just nooremas eas, et ennetada mingis osas tulevikus sõltuvust tekitavate ainete tarvitamist nagu alkohol, narkootikumid ja tubakatooted. Suures plaanis on see kasulik lapsele, kui ka lapsevanemale.