



Õpilasfirma Chocó La Te

Võru Gümnaasium

Juhendajad: Karmo Kurvits ja Andri Tallo

2017/2018. õppeaasta

SISUKORD

ÜLDINFO	2
ALGUS	3
TURG & TURUNDUS	5
FINANTSTULEMUSED	8
ÕNNESTUMISED & RASKUSED	8
ARENG	9
TULEVIK	10
TÄNAME!	11

ÜLDINFO

MEIE NIMI

Õpilasfirmale nime otsides pidasime oluliseks selle siduvust tootega. Soovisime, et nimi oleks üheselt mõistetav, mis valdkonnaga tegeleme. Kirjutasime üles kõik võimalikud variandid, mis kõlaksid rahvusvaheliselt ja mis oleksid seotud šokolaadi või selle valmistamisega ning enim meeldis meile **Chocó La Te**. Nimi tuleneb sõnast *chocolate* ning arvasime, et selle tähendus prantsusekeelsest väljendist “šokeeris sind” iseloomustaks meie firmat hästi.

MEIE MISSIOON

Meie õpilasfirma missiooniks ei ole luua ainult **materiaalset heaolutunnet**, vaid tekitada **häid emotsioone** oma kätega valmistatud šokolaadist ning kutsuda üles inimesi leidma kiire elutempo kõrvalt **aega lähedastega koosviibimiseks**. Meie püüdlus on näidata tervislikumaid **alternatiive poešokolaadile** ning julgustada mõtlema **loominguliselt**, muutes iga hetke väärtuslikuks.

MEIE TOODE

Meie õpilasfirma toodab **šokolaadi valmistamise komplekte**. Komplektis on olemas kõik vajalik, et valmistada üksi või

koos sõpradega vaid 15-minutiga originaalne šokolaadikomplekt. Et šokolaaditegu puuduvate oskuste taha pidama ei jääks, on kliendil võimalik valida **kahe komplekti vahel**, mis erinevad üksteisest raskusastme poolest. Üks komplekt sisaldab silikoonvormi, kakaovõid, kakao-pulbrit, Lucuma pulbrit, mett, nelja erinevat lisandit (kookoshelbed, maa-pähklid, vahukommid, kuivatatud jõhvikad) ning kasutusjuhendeid. Teises komplektis on silikoonvorm, tumeda šokolaadi ja piimašokolaadi nõöbid, neli erinevat lisandit (kookoshelbed, maa-pähklid, vahukommid, kuivatatud jõhvikad) ning kasutusjuhend. Mõlemal komplektil on kogused **vähemalt kaheks valmistuskorraks**.

MEIE RAHAASJADE KOKKUVÕTE

Käive: 532 eurot

Kulud: 332.93 eurot

Kasum: 199.07 eurot

MEIE TEGEVUS

Keegi meist ei osanud ette aimata kui **mitmekülgne** ja **arendav** protsess õpilasfirma loomine tegelikkuses on. Me leidsime sobivaimad koostisosad, arvasime ise vajalikud kogused, töötasime välja juhendi, kujundasime välja isikupärase pakendi ning lõime kontaktid erinevate inimestega üle kogu Eesti – seda kõike **tänu heale meeskonnatööle**. Tooted valmivad meie **oma kätega** ja suurima **hoolikusega**. Oleme leidnud valdkonna, mis meid ennast ka **reaalselt huvitab** ning usume, et nii meie kui ka kõik ülejäänud **inimesed ei suuda šokolaadist loobuda**. Tänu motivatsioonile ning entusiasmile oleme saanud palju **positiivset tagasisidet** ja **tunnustust**, osalenud erinevatel **konkurssidel** ning **koostööprojektides**.

ALGUS

ÕPILASFIRMA SÜND

Gümnaasiumisse astudes olime kõik kolm – **Melani Mai, Karolin, Annabel** – kindlad, et soovime uurimistöö asemel teha just õpilasfirmat. Eelmiste aastate Võru Gümnaasiumi õpilasfirmade edukust ja menu nähes kogusime ohtralt **motivatsiooni** ja **indu**, et alustada oma firma ideede genereerimist. Kõik õpilasfirma liikmed on **majandus- ja äriandushuvilised**, kes soovivad oma tulevases elus selle valdkonnaga tegeleda. See on ka üks märkimisväärsetest põhjustest, miks soovisime riskida ja alustada oma äritegevusega.

2017. aasta septembris polnud meil veel kindlat äriplaani, kuid teadsime, et soovime seda teha **kolmekesi** koos. Algselt tundus kõik ettevõtlusega seonduv võõras ja natukene isegi hirmutav, kuid ajapikku saime võimatuna tundunud missioonist vaid tahtejõudu juurde.

ÕPILASFIRMA LIIKMED

Õpilasfirmasse Chocó La Te kuulub kolm liiget, kus kõigile on jagatud meelepärased ametikohad. Ametite valimine ei tekitanud meile ühtegi probleemi, kuna tööülesanded jaotati kõikide **soove** ja **isikuomadusi arvestades**. Samuti pidasime mees nii meie varasemaid **kogemusi** kui ka **oskusi** selles valdkonnas. Firma finantsjuhiks osutus Melani Mai Kruuda, tegevjuhiks Karolin Ossip ning turundusjuhiks Annabel Kuklane.

Finantsjuht ehk raha järelevalve:

Melani Mai suureks kireks on alati olnud matemaatika. Ta soovis seda arendada ja praktiseerida, et teada, kas soovib selle valdkonnaga ka edasi tegeleda. Nüüdseks

on õpilasfirma raamatupidamisega tegelemine aidanud otsuse langetamisele kaasa: tulevikus ei soovi ta keskenduda ainult raamatupidamisele, vaid luua ka oma ettevõtte. Melani loomus on olla väga täpne, korrektne, kohusetundlik ja hea keskendumisvõimega, samuti meeldib talle suhelda inimestega – kõik vajalik suurepäraseks tööks finantsjuhina.

Turundusjuht ehk toote ja klientide kokku viija:

Annabel on hoolas ja korrektne – tema jaoks on alati olnud tähtis täpsus ja korrektsus. Tal on väga hea organiseerimis- ja suhtlemisoskus. Head turundusjuhti iseloomustab järjepidevus, hea stressitaluvus, tugev konkurentide tundmine – need kõik omadused on Annabelil olemas.

Tegevjuht ehk vastutav isik:

Karolin on aktiivne ja ambitsioonikas. Ta on huvitatud ärist ning majandusest. Tegevjuhi tähtis isikuomadus on pealehakkamine, millest Karolinil kindlasti puudust ei ole. Tema jaoks on tähtis, et firma oleks edukas ning paistaks silma teiste omasuguste seast. Tänu sihikindlusele oskab ta suunata meeskonda eesmärkide täieliku täitmise poole.



*Chocó La Te perekond (vasakult):
Annabel Kuklane, Karolin Ossip, Melani
Mai Kruuda (foto: erakogu)*

TOOTE LOOMINE

Šokolaadi valmistamise komplekti idee tekkis meeskonnaliikmetel alles firma registreerimisel. Idee saime suuresti tänu oma kooli õpilasfirmale Cheeset, kes tootis juustuvalmistamise komplekte.

Algselt oli meil plaanis toota LED-lampidest kujutisi, kuid saime aru, et sellega ei jõuaks me kaugele ning see ei ole tulevikuks piisavalt jätkusuutlik idee. Varasemate ideedega ei tekkinud ühelgi liikmel nii-öelda õiget tunnet. Me ei soovinud õpilasfirmat teha ainult uurimistöö jaoks, vaid soovisime saada **suurimat võimalikku kogemust** toote või teenusega, millega oleme näinud palju vaeva. Jõudes ideega aga šokolaadi valmistamise komplektide juurde, tundsimme kohe, et sellest võib midagi palju enam tulla, kui vaid mehaaniline tootmistöö ning me ei eksinud, sellest sai kiindumus ja armastus oma toote vastu.

Koheselt hakkas pihta **ajurünnak** ning panime kirja toote algse ideekavandi. Valinud ära ettevõttele sobiva nime ja paika pannud ettevõtte eesmärgid: **saada tulu, omandada** nii palju **teadmisi** kogemusest kui võimalik, et neid hiljem tulevases elus kasutada, **muuta iga kliendi päev kasvõi naeratusega ilusamaks** ning teha kõik võimalik, et **hiljem oma tegude üle uhke olla**. Järgmine plaan oli vaja hakata teoreetiliselt heaks kiidetud toodet praktikas realiseerima. Alustuseks oli vajalik **analüüsida eesti šokolaaditurgu** ning seejärel kvaliteetsete toorainete **kokkuostuvõimalusi**. Meie peas keerlesid mitmeid küsimused: mitu täidisevalikut tootele lisada? Kas eelistada jõhvikaid või mustikaid? Kust leida sobivaimad töövahendid? Kuidas käidelda tundmatuid toiduaineid? Kust leida sobivaim vorm?

Neile ja veel paljudele küsimustele tuli vastata enne kui oli võimalik hakata mõtlema toote valmistamisele. Otsustasime, et tõeseid vastuseid ei saa isegi peale tohutul hulgal informatsiooni kogumist internetist ilma katsetamata ning **hakkasime proovima** erinevaid täidiseid, vorme ja pakendeid. Sobivate koostisainete leidmiseks kulutasime palju ressursi ja aega, kuid arvame, et see kõik oli seda väärt, et leida **parim retsept ja kõige meelepärased täidised** igale vanusele. Leidsime, et meie toode sobiks laiemale kasutajaskonnale, kui teeksime komplekti **kahes versioonis: lihtsam ja keerulisem**.



Šokolaadi valmistamise komplektid (foto: erakogu)

Meie komplekti säilivusajaks on neli kuud. Igal toiduainel kui ka komplektil endal on olemas vajalik toitumisteave, kuhu on märgitud päritolumaa, toitumisalane teave ja realiseerimiskuupäevad. Samuti on kõik lisandid ja vajalikud koostisosad pakendatud eraldi pakenditesse. Meile on tähtis

klientide heaolu ja informeeritus šokolaadikomplektist.

Keerulisemas valmistuskomplektis on olemas kõik koostisosad, mida šokolaadi tegemiseks vaja ning pole vaja muretseda isegi küpsetusvorme: ka see on komplektis olemas. Lihtsamas versioonis on šokolaadi toorained **asendatud šokolaad-nööpidega**, kuid alles jääb siiski võimalus šokolaadi isikupärastada erinevate täidistega, mis on karbis olemas.

TOOTEARENDSUS

Tänaseni on säilinud meie algne täidiste valik: kookoshelbed, minivahukommid, pähklid ja kuivatatud jõhvikad. Vormid on meil pidevalt muutunud, vastavalt **tähtpäevadele** on ka silikoonvormid olnud erinevate kujundustega. Algselt kasutasime vorme, millel oli üheksa kujundit. Peagi mõistsime, et see jääb väikeseks ning asendasime selle **16kujundilise vormiga**. Samuti on muutunud meie esialgne karbi-kujundus ja selle kaunistus. Alustasime väikeste karpidega, kuhu ei mahtunud sisse keerulisema komplekti koostisosad ning otsustasime selle jätta vaid lihtsama komplekti pakkimiseks. Pärast pikki otsinguid leidsime sobivas suuruses pappkarbi, kuid hiljem otsustasime sellegi välja vahetada. Nüüdseks oleme leidnud huvitava kujundusega karbi, mida on kerge kaunistada vastavalt tähtpäevale ja mille disain on **lihtne, kuid omanäoline**. Täienemas on ka meie koostisosade valik, soovides muuta komplekti võimalikult **võrumaiseks** ning **huvitavaks**, lisame järgnevatele komplektidele juurde nii **Võrumaise astelpajujahu** kui ka kodumaise **mee**. Lisaks tootele arenesid ka firmaliikmete **kogemused ja oskused**. Õppisime arvestame palju rohkem teiste inimeste soovidega. Suuri edusamme

oleme teinud **suhlemisioskuse** arenemisel. Julgeme nüüdseks palju rohkem **alustada jutuajamist** võõraste inimestega, et reklaamida ja tekitada huvi tootest. Samuti on arenenud ka meie **ajaplaneerimise oskus**. Šokolaadikomplekti tegemine on õpetanud ka, kuidas valmistada kiirelt ilma vaevata **tervislik maitsev šokolaad**.

TURG & TURUNDUS

SIHTRÜHM

Meie sihtgrupiks on vanusepiiranguta kõik **magusasõbrad** ja need, kes on **huvitatud ise šokolaadi valmistamisest** endale või sõpradele. Samuti arvame, et see sobib kõigile inimestele, kes soovivad **veeta lõbusalt aega** üksi või seltskonnaga koos midagi maitsvat valmistades. Eesmärgiks on olnud luua ideaalne produkt uudishimulikele šokolaadisõpradele, kes soovivad saada **uusi teadmisi šokolaadist** ning selle valmistamisest. See sobib ka **tervisliku eluviisi jälgijatele**, sest meie komplektist valmiv šokolaad on sada protsenti **gluteeni- ja laktoosivaba** ning on kasutatud vaid naturaalseid suhkruid.

KONKURENDID

Poelettidel müüakse **sadu erinevaid sortimente** šokolaade, ning igapähele on võimalus leida oma lemmik, kuid kas sealt ostetud mõnu on võrdne isetegemise rõõmuga? Meie arvame, et need pole võrdsed ja just see eristabki meid poes müüdavatest šokolaadidest: saad ise teha oma **unikaalse kompveki**. Samuti on poes šokolaadidele lisatud **säilitusaineid** ning ebatervislikke **suhkruid**, meie toodetes **neid pole**. Chocó La Te peamiseks eeliseks on **toote hind**. Kui hakata kõiki komponente eraldi poest ostma, kulub sama koguse šokolaadi valmistamiseks palju rohkem raha. Meie

komplektiga saab piisava koguse suurepärase hinnaga.

Laatadel on konkurentideks kindlasti kõik **teised õpilasfirmad**. Igaks laadaks mõtlesime, kuidas me enda toote kui ka müügiboksi kujundame. Oluline on, et see paistaks silma, mitte ei jääks teiste firmade varju. Meie **müügistrateegia** kujunes võimalikult paljude inimestega individuaalsest suhtlemisest ning andsime maitseelamuse meie šokolaadist, sest **tõeline armastus käib ikka kõhu kaudu**.



Valmistuskomplekti sisu (foto: Evelin Virnas)

MÜÜK JA MÜÜGISTRATEEGIA

Suurema osa toodetest oleme maha müünud õpilasfirmade laatadel, kus kliendid saavad **komplekti näha** ja näidisvalmistoodet **maitsta**. Pakume ja reklaamime õpilasfirma toodet ka erinevates sotsiaalmeediakanalites ja oma tutvusringkondades. Kasutame Chocó La Te tutvustamiseks erinevaid veebisaite, näiteks **Instagrami, Facebooki ja Yaga**. Postitame firma kohta **informatsiooni ja fotosid**. Tänu fotograafi abile on fotod toodetest **professionaalsed** ning **pilkupüüdvad**, mis annavad võimaluse jääda silma sotsiaalmeedias. Oleme aru saanud, et efektiivne turundusnipp on ka **suuline reklaamimine**, kuna sellisel meetodil on inimestele lihtsam muljet avaldada ning

silma jääda eelistame kohtumisi klientidega viia läbi silmast silma.

Õpilasfirmaga alustades teadsime kohe, et edu saavutamiseks peab olema **väga hea müügisõnum**. **Southwestern Advantage müügimentorluse programmi võitmisel**, panime end kirja kohtumisele mentoriga, kes tutvustas meile turunduse üksikasju. Kohtumine oli väga edukas ja meid aidati luua kaasakutsuv müügitekst nii **eesti kui ka inglise keeles**. Samuti on mentor meid alati aidanud, kui meil on tekkinud küsimusi ning suunanud meid osalema huvitavates loengutes, aidates kaasa meie arenemisele ärimaailmas.

Praeguseni oleme oma tooteid müünud **üle kogu Eesti**. Samuti oleme toetanud Keila Kooli 62. lennu Moeshowd “Kokkutulek” magusate auhindadega. Lähitulevikus on võimalik meie tooteid osta **Sangaste lossist, Stedingu kohvikust, Rogosi mõisast, Ugandi kohvikust, Taevaskoha puhkekeskusest** ja Vana-Võrumaa käsitöö veebilehelt www.umapuut.ee. Läbi rääkimistel on ka töötubade ja müügipäevade korraldamine nädalavahetuseti nii **Kubija hotellis** kui ka **Vastseliina linnuses**. Osalesime ka Võru maakonna meenekonkursi II voorus, eesmärgiga laiendada meene valikut Võrumaal. Alates 1. maist osaleme ka selleteemalisel näitusel Võrumaa Turismiinfokeskuses.

ROGOSI MÕISA JÕULULAAT

Meie õpilasfirma esimene laat, kus osalesime, oli **Rogosi mõisa Jõululaat** 10. detsembril 2017. aastal. Mõistsime, et iga algus on raske: laat ei vastanud kahjuks meie ootustele. Külastajateks olid pigem kohalikud vanemad inimesed, kes olid huvitunud rohkem igapäevaeluks vajalikest toodetest ning ei pidanud

oluliseks valmistuskomplekti ostmist. Siiski suutsime müüa ühe toote. Laat näitas, et **kõik ei tule kergelt** ja andis **palju motivatsiooni**, et muuta oma toodet ja müügitööd paremaks.

TARTU ÕPILASFIRMADE JÕULULAAT

Chocó La Te järgmiseks ja **edukaimaks** laadaks oli Tartu õpilasfirma laad, 16. detsembril 2017. aastal Tartu Kaubamajas. Laad kulges väga hästi – saime **hea müügikoha** teisel korrusel, mis tagas pideva inimeste liikumise meie müügiboksi läheduses. Inimesed olid **huvitatud** meie toodetest ning suutsime müüa peaaegu kõik kaasa võetud tooted. Saime palju **kiidusõnu** komplekti kui ka šokolaadi kohta. Meile anti hulgaliselt soovitusi, kuidas saaks muuta toodet veel paremaks. Anti nõu, millised võiksid veel olla lisandid, näiteks vanill. Samuti soovitati meil luua erinevaid töötubasid, kus saaksime enda toodet tutvustada, näidates, kuidas näeb välja šokolaadi tegemine. Tartu õpilasfirma laad andis juurde palju **indu toote arenduseks** järgmisteks laadadeks. Võrreldes varasema laadaga oli meil **uuenenud toote kujundus**. Meil oli kaasas äsja valminud keerulisem komplekt, mille šokolaadi kõigile **maitsta andsime**. Samuti olime võrreldes eelmise laadaga oluliselt **aktiivsemad ning motiveeritumad**.

EESTI ÕPILASFIRMADE LAAT 2018

Eesti õpilasfirmade laad toimus 10. veebruaril 2018. aastal Kristiine keskusel. Sellel laadal olime veel **julgemad ja aktiivsemad** kui varasematel laadadel. Olenemata sellest, et meie müügiboksi asukoht ei olnud just parim, ei lasknud me sellest ennast häirida. Müügitöös andsime endast **maksimumi** ja **nägime ka**

tulemust. Saime kasutada Southwestern Advantage töötava Annika Telli poolt jagatud teadmisi **inimpsühholoogiast ja turundusnippidest**. See tõi meile juurde **palju kliente, kiidusõnu** nii hea müügistrateegia kui ka komplekti kohta. Laadal **pälvisime kiitust** ka paljudelt kohtunikelt. Meie õpilasfirma liige Melani Mai sai **tunnustuse “säravamaim täht”** tänu oma heale müügitööle.

RAHVUSVAHELINE ÕPILAS- FIRMADE FESTIVAL LÄTIS RIIAS

Osalesime 9.-11. aprillil Riias toimival rahvusvahelisel festivalil. Esimesel päeval lahendasid tegevjuhid mõistatus ülesandeid, **esinesid žüriile, andsid intervjuusid ja kõike muud, et tõestada oma juhtimisoskust**. Samal ajal kuulasid teised firma liikmed **õpetlikke loenguid** ning õppisid meeskonnatöö abil **probleemidega tegelema**. Järgneval päeval seadsime sammud varakult **Domina kaubanduskeskuses** toimuvale rahvusvahelisele laadale. Tegu oli teisipäevase keskpäevaga ning paraku polnud keskusel külastajaid piisavalt, kuid sellegipoolest saime **kogemuse võrra rikkamaks: suhelda vene ja inglise keeles võõras keskkonnas**. Müüsimise pooled kaasa võetud toodetest ning olime oma tulemuse üle väga uhked. Meie panus ei jäänud märkamata: samal õhtul toimus ka pidulik auhinnagala, kus osutusime 103 firma seast žürii poolt nomineerituks **parima müügitöö kategoorias**.

Oleme terve kogemuse üle ääretult **tänuelikud ning õnnelikud** ning võtame kaasa ämbritäie huvitavaid soovitusi ja nõuandeid, kuidas oma **toodet paremini turundada** ühtmõistetavalt inimestele ka väljaspool Eestit.

TULEVASED LAADAD

Käesoleva ajani oleme käinud **neljal laadal** eesmärgiga müüa ja reklaamida oma toodet. Lähitulevikus ootab meid veel õpilasfirmade kevadlaad **Võrus**. Samuti on meid kutsutud osalema ka Keila linna sünnipäevalaadal ning JWG vabalava laadal.

FINANTSTULEMUSED

Meeskond otsustas ühiselt, et igakuist palka me ei maksa, vaid õpilasfirma tegevuse lõpetamisel jagame **kasumi võrdselt** üksteise vahel, sest me kõik panustame ühtmoodi **firma jätkusuutlikusse** ning teeme omalt poolt kõik võimaliku, et tunda hiljem uhkust oma saavutuste üle. Seisuga 23.04.2018 oleme tänu laatadele ja tellimustele müünud 38 toodet, teenides kokku 532 eurot. Hetkel on kindel plaan osaleda veel Võru õpilasfirmade laadal. Loodame täiendavalt saada rohkelt tellimusi kui ka uusi koostööpartnereid.

Keerukama toote müügihind on **20 eurot**, omahind 8.15 eurot. Tartu laadal müüsimise ka lihtsamat komplekti ning selle müügihind oli **12 eurot**, omahinnaga 5.87 eurot.

Kasumiaruanne (EUR)

01.10.1017-23.04.2018

TULUD	532.00
KULUD	
Tootmiskulud	327.93
Muud kulud	5.00
KULUD KOKKU	332.93
Aruandeperioodi kasum	199.07

Toote valmistamisega seotud peamised kulutused tulenevad tootekomplekti **koostisosade** (sh toorainete, vormide, pakendite) hankimisest. Samuti on kulud **reklaamile, transpordile, õpilasfirma registreerimisega ning boksi kaunistustele**. Nimetatud perioodil on kulud kokku 332.93 eurot. Seega on aruandeperioodil saadud kasum 199.07 eurot.

Seisuga 23. aprill 2018 on bilansi aktivas 319.07 eurot, mis on tulnud pearaamatu kassasaldost. Passiva poolel on aktsiakapital, milleks on 120 eurot. Samuti on seal välja toodud kasum, milleks on 199.07 eurot. Passiva poolel on 319.07 eurot.

Bilanss (EUR) 23.04.2018

AKTIVA		PASSIVA	
Raha	319.07	Võlad	0.00
Materjal ja varud	0.00	Aktsiakapital	120.00
Põhivara	0.00	Kasum	199.07
KOKKU	319.07	KOKKU	319.07

Finantsjuht:

Juhendajad:

ÕNNESTUMISED & RASKUSED

Ebaõnnestumine on **loomulik osa õppimise protsessist**. Iga keeruline situatsioon on **õpetuseks edaspidises elus** edukam olla. Meie teekonnal on nii tõuse kui mõõne, kuid see pole takistanud meid jätkama unistuste ja sihtide poole. Meie senisel teel on olnud **kaks suurimat proovikivi**: toote välja arendamine ja koostööpartnerite leidmine. Esialgelt lihtsana tunduvad ülesanded osutusid vägagi keerulisteks protsessideks. Suurimaks katsumuseks oli meil toote

väljaarendamisel probleemid sobivate **koostisosade leidmisega**. Tekkisid mitmeid takistusi, mis vajasid meilt kohest reageerimist ja probleemidega tegelemist. Mõistsime, et **elus on tähtis leida alternatiive** ja probleemidele lahendamiseks mõelda mõnikord **raamidest**

väljapoole. Meie teekonnal tuli näiteks ette probleem, kus pakendite tarneaja pikenemise tõttu ei jõudnud need esimeseks laada toimumise ajaks kohale. Me ei lasknud sellest probleemist ennast heidutada ning hakkasime esialgseid pakendeid käsitsi valmistama.

Raskused ja nende ületamine

<i>RASKUSED</i>	<i>KUIDAS ÜLETASIME?</i>	<i>MIDA ÕPPISIME?</i>
Toote väljatöötamine: <ul style="list-style-type: none"> • sobiva retsepti leidmine • õigete mõõtudega pakendi leidmine • tarneaja pikenemine • silikoonvormide puudumine Eestis 	<ul style="list-style-type: none"> • Mitmed katsetused • Lootus • Kokkuhoidev meeskond • Üksteise usaldus • Tihe koostöö ja töö jaotus 	<ul style="list-style-type: none"> • Me ei saa usaldada kinnisilmi teisi inimesi, vaid peame ka ise katsetama ja proovima • Aega planeerima • Säilitama eneseusku ja lootust parimaks
Koostöö leidmine: <ul style="list-style-type: none"> • kõrged nõudmised • palju lisatööd • transpordiprobleemid 	<ul style="list-style-type: none"> • Suur tahtejõud ja visadus • Järjepidevus • Kompromisside leidmine 	<ul style="list-style-type: none"> • Iga “EI” viib lähemale järgmisele “JAH”-le • Aeg ei ole kummist ja aeg-ajalt peab suutma teha kompromisse

Pole halba ilma heata ja meile ette tulnud probleemid on õpetanud, et kunagi ei tohiks **kaotada lootust ja enesekindlust**. Chocó La Te õnnestumisteks võib pidada **positiivset tagasisidet** klientidelt, võimalust osaleda **rahvusvahelisel õpilasfirmade laadal, mentorkoolituse võitmist** ning tänu seal õpitule võitmist “**säravaima tähe**” tunnustuse ning loomulikult **rahvusvahelisel laadal parima müügitöö kategoorias nomineerituks osutumist**. Me peame ka õnnestumiseks suurt **huvi meie toodete vastu** ja pakkumisi **töötubade** läbi viimiseks.

ARENNG

Õpilasfirma loomine ning sellega tegelemine on andnud meile **esialgse teadmise** ärimudeli toimimise kohta.

Meie areng ei piirdunud ainult lisandunud teadmistega. Töötasime üheskoos hilisõhtuteni ning oli palju enam kui lihtsalt töö – **see tugevdas meie sõprust**. Me õppisime tundma üksteise tugevaid ning nõrku külgi, veetes samaaegselt kvaliteetaega. Me päevad möödusid naeru kui ka pisaratega – **see seob meid lähedasemaks** kui eales varem.

Karolin: “Enne õpilasfirma loomist puudus mul otsene kokkupuude äri- maailmaga ning arvasin, et see on lihtne ja soovitud tulemuseni on võimalik jõuda kiirelt. Mõistan, et õpilasfirma on vaid lihtsustatud versioon, kuid ka see on abiks maailma mõistmisel. Olen avardanud oma maailmapilti ja muutunud julgemaks ning kannatlikumaks. Tegevjuhina vastutasin, et toimingud oleks ajakavas ja hästi tehtud. Terve õppeaasta jooksul olen arendanud endas suhtlemisoskust võõraste inimestega ka võõrkeeles ning olen õppinud, et kõik on võimalik, kui on olemas tahe ja julgus küsida. Olen õnnelik, et olen selle kasuliku kogemuse võrra rikkam.”

Melani Mai: “Õpilasfirma on teinud mind veel julgemaks nii inimestega suhtlemisel kui ka oma ideede elluviimisel. Kogu aja õpilasfirmaga tegeledes olen aru saanud, et soovin tulevikus kindlasti äri maailmaga tegeleda. Samuti on see mulle õpetanud algtasemel raamatupidamist, millest olin huvitatud. Ma ei ole kordagi kahetsenud, et otsustasin õpilasfirma kasuks. Nüüdsest olen äri maailmale igati avatud.”

Annabel: “Omamata varasemat ettevõtluskogemust, sain teada, et firma tegemine ei ole nii lihtne ja sujuv, kui mul algselt oli ettekujutus. Õppisin inimestega paremini suhtlema, ennast väljendama. Sain kindlasti juurde julgust ja enesekindlust. Tean nüüd, kui midagi hästi tahta, on kõik võimalik.”

TULEVIK

Hetkel ei ole meil veel kindlat seisukohta tuleviku osas, kuid senised pakkumised

koostööpartneritega on lootusega olla pikaajalisemad. Õpilasfirmaga tegelemine on andnud meile juurde **palju kogemusi**, näiteks **võõras keskkonnas viibimine, uute tutvuste loomine ja julgus mõelda loominguiliselt**. Oleme saanud teadmise, et see protsess on aeganõudev. Otsime juurde rohkem koostööpartnereid ja täiendavaid võimalusi toote reklaamimiseks. Osaleme veel vähemalt ühel õpilasfirmade laadal.

Meie tooteid on tulevikus võimalik osta **Võru Instituudi e-poes** Uma Puut, **Ugandi kohvikust, Stedingu kohvikust, Taevaskoja puhkekeskusest, Rogosi mõisast ja Sangaste lossist**. Samuti käivad läbirääkimised nädalavahetuse ti töötubade korraldamiseks **Võru Kubija hotellis ja Vastseliina linnuses**. 1. mail toimub Võrumaa Turismiinfokeskuses meenekonkursil osalevate toodete näitus, kust leiab ka meie toote.



Tartu õpilasfirmade jõululaat (foto: Evelin Virnas)

TÄNAME!

- Juhendaja Karmo Kurvits
- Juhendaja Andri Tallo
- Mentor Annika Tell
- fotograaf Kati Märdimäe
- disain Ethel Linnasaar
- disain Even Kirs
- tõlk Jelena Kikkas
- tõlk Eve Unt
- transport Otto Bruno Koobakene
- meie kliendid
- firmaliikmete perekonnad ja lähedased
- Junior Achievement Eesti

