

Tallinna 21. Kool



ÕPILASFIRMA BEST ICE

Praktilise töö aruanne

Juhendaja: Epp Vodja
Ander Hindremäe
Mentorid: Joosep Heinsalu
Benedikte Petrutis

Tallinn 2018

KOKKUVÕTE

Missioon

Traditsiooniliste Eesti maitseelamuste pakkumine uues kuues.

Best Ice toodete kirjeldus

Õpilasfirma Best Ice valmistab eestimaiste Kalevi kompvekkidega käsitööjäätitiseid. Tooted valmistasime ise hoole ja armastusega. Soovime tutvustada noortele traditsioonilisi maitseid uues võtmes ning tekitada vanemas põlvkonnas nostalgiatunnet. Kokku on tootevalikus 7 erineva kommiga käsitööjäätitist, millest vaieldamatu klientide lemmik ja lipulaev on Maiuspala, lisaks oleme välja töötanud 2 eritoodet vastavalt tähtpäevadele. Topsisid on kahes erinevas suuruses: 100ml ja 200ml.

Sissejuhatus

Õpilasfirma Best Ice on tegevusaja jooksul suutnud täita rohkem eesmärke, kui algselt endale seadsime - sealhulgas ka õpilasfirmade programmi suurima missiooni - anda õpilastele kogemusi pärisfirma loomiseks. Meie suurim läbimurre oli püsiva koostöölepingu sõlmimine kõige tuntuma kaubamärgi omaniku Kaleviga ja sellele järgnev hea partnerlus. Tänu Kalevi logole Best Ice toodetel oleme jõudnud paljude eestlaste südamesse. Kuid siiski pole vaid Kalev see, mis on aidanud meil nii kaugele jõuda - selleks on meie enda järjepidev töö, mida teeme kire ja pühendumusega. Peale igat õnnestumist ja ebaõnnestumist analüüsisime põhjalikult läbi nii indiviidi- kui ka meeskonnatöö ja anname üksteisele tagasisidet. Võtame kuulda ka klientide tagasisidet nii laudadelt kui oma veebipõhisest tagasisideküsitlusest õpilasfirma tegevusaasta kohta.

Finantstulemuste lühiülevaade:

Käive 2033.10 EUR

Kasum 272.33 EUR

Tasuvus 13%

Kasum laovarude arvestades 530,33 EUR

Tooteid toodetud: 1300

Tooteid müüdud: 900

Laoseis: 300 toodet

Märkimisväärseimad saavutused:

1. Koostööleping Eesti kõige tuntuma kaubamärgi omaniku Kaleviga
2. Lõpufaasi koostöölepingu sõlmimine Balbiinoga
3. Tootevalikus 7 toodet + 2 eritoodet
4. Kokku 4 liikme peale üle 2000 töötundi, nendest 200h tootmisele
5. 14 laata ja üritust, 6 auhinda
6. Järjepidev areng

Sisukord

Põhiandmed	2
Toote loomislugu	3
Teekonna algus ja turuolukord	4
Kes oleme meie, 4 särasilmset noort?.....	4
Tööjaotus - ootused vs reaalsus	5
Tootearendus.....	5
Õpilasfirma SWOT analüüs.....	6
Turundus	7
Hinna kujunemine.....	7
Müügitöö + müügikohad	7
Tulevik	8
Majandustegevus	9
Õnnestumised ja takistused.....	9
Tagasivise tegevusaastale	10
Potentsiaalne koht ärimaailmas	11
Lõppsõna ja tänu.....	11

TOOTE LOOMISLUGU

Kuidas jõudsim e käsitööjäätiteni?

Eestimaa kuumava suvepäikese lõõmuses tekkis tegevjuhil idee ühendada iga magusasõbra kaks lemmikmaiust - kommid ja jäätis. Nii tuligi toote idee, millest kõik õpilasfirma liikmed olid vaimustuses ning nõus kohe alustama tegutsemist prototüübi valmimise nimel. Tooted on inspireeritud Eesti Vabariik 100st ja soovist kinkida midagi Eesti Vabariigile. Soovisime eestlastele südamelähedastest maitsetest luua midagi uut. Lisaks vaatasime ka Eestist väljapoole ning võtsime eeskujuna välismaistest šokolaadibatoonide jäätistest, näiteks Mars ja Snickers - miks mitte valmistada ka Eestis tuntud Kalevi kompvekkidega käsitööjäätitiseid? Kuna Kalevi kompvekid on eestlastele hingelähedased, siis võeti jäätitised suurima heameelega vastu.

Ametlik koostööpartnerlus Kaleviga

Võtta eesmärgiks koostöölepingu sõlmimine Kaleviga oli suur risk, sest eitava vastuse puhul oleksime pidanud loobuma ideest teha armastatud Kalevi kompvekkidega jäätitiseid, kuid unistada tuleb teatavasti suurelt. Kuna esmakohtumisel puudus eksimisvõimalus, pidime maksimaalselt pingutama ning kõik aspektid läbi mõtlema. Oktoobrikuus said meist ametlikud koostööpartnerid. Kuid mis veelgi olulisem - ületasime kiusatuse võtta vastu tasuta kommid ning hakkasime neid Kalevilt erihinnaga ostma. Nägime, kuidas see muutis nende suhtumist meisse kui partneritesse märkimisväärselt tõsisemaks ja sestpeale tunneme, et tõestasime, et kuulume nende täisväärtuslike koostööpartnerite hulka.

Kalev oli meie toodetest vaimustuses ning pakkus välja tegemiseks järgmise mõtte -

Nurri šokolaadiga käsitööjäätis. Loobusime sellest pakkumisest kahjuks õpilasfirma piiratud eelarve tõttu. Nüüdseks on Kalev koostöös Balbiinoga Nurri-nimelise jäätitise loonud. Tagantjärele mõeldes võis keeldumine olla meie kaotatud võimalus ja saamata jäänud kasum. Kalev hoiab Best Ice'i tegevusel silma peal ning on huvitatud omanimeliste jäätitiste tootmise jätkamisest pärast meie õpilasfirma tegevuse lõppu. Selleks parima lahenduse leidmiseks ja oma huvide kaitsmiseks vajame ilmselt professionaalset nõu.

Mis saab õpilasfirma nimeks?

Õpilasfirma nime valikul soovisime, et nimi peegeldaks meie toodet ning viitaks eestimaisusele. Nime leidmise protsess kestis meie üllatuseks üle kahe nädala, kus proovisime sõnu ka teistest keeltest, mis tähendaksid jäätitist või oleksid seotud õpilasfirma tootega. Lõpuks olime suutnud välja mõelda järgmised nime ideed: Estelato, Kommidest, Icest, Gelatest, Best Ice, Est Ice ja Creamiest. Esimene suurem lahkeli tekkiski õpilasfirmas nime valimisel, sest nimi määrab ära, kui hästi jääme klientidele meelde ning kuidas suudame väljendada oma toodet sõnas või sõnapaaris. Peale pikka omavahelist variantide kaalumist kaasasime otsuse langetamise ka kliendid - nende vastuste põhjal otsustasime nime Best Ice kasuks, sest on meelde jääv, paraja pikkuse ja hea kõlaga, rahvusvaheliselt mõistetav ning meie toodet kirjeldav.

Tagantjärele mõeldes tegime ka logo osas õige valiku, sest jääb klientidele visuaalselt hästi meelde - Best Ice'i logost on saanud omamoodi firmamärk, mille tunnevad kaugel ära juba paljud jäätitisesõbrad!

Best Ice'i teekonna algus ja turuolukord

Olime varem vähe kokku puutunud käsitööjääatise valmistamise, turunduse ja toidutööstusega. Septembri keskpaigas osalesime õpilasfirmade loomiseks mõeldud programmil Hakkaton, mis pakkus mitmekülgseid võimalusi ja oli hea start õpilasfirma edasisele tegevusele. Hakkatonil arendasime ideed ning arutasime, milline on käsitööjääatise turupotentsiaal. Veendumaks, et toote idee edasiarendamisel on mõtet, viisime Hakkatonil läbi esimese kontakt-turu-uuringu. Selle tarbeks valmis ka esimene prototüüp Maiuspala kommiga. Saatuse tahtel oli esimene vastaja Hendrik Sal-Saller, kes väitis, et väga magusat ei armasta, kuid Tallinna vahvlikommiga käsitööjääatist oleks ta nõus proovima küll.

Võtsime sõnasabast kinni ja tegime selle jäätise ära, kuid see osutus kõige vähem ostetumaks maitseks. Ei saa alati kuulsusi kuulata!

Hakkaton lõppes võistlusega, kus saime oma idee esitlemise eest kolmanda koha. Nende paari päeva jooksul andis meile väga usaldusväärset nõu Joosep Heinsalu, kellest sai õpilasfirma Best Ice põhimentor.

Teise turu-uuringu koostasime Google Forms keskkonnas. Jagasime küsimustikku Facebookis ja Instagramis sõpradele, tuttavatele, mõnedes Tallinna koolides ja õpilasesindustes. Vastajaid oli kokku 505. Olime vastanute arvu ja tulemustega rahul ning arvestasime nendega nii logo valmimisel kui ka toodete maitsevaliku kujundamisel.

Kes oleme meie, 4 särasilmset noort?



(Merilin Priilinn- Türk, Triin Mänd, Bert Palts, Kristjan Pekk)

Tegevjuht on õpilasfirma äriidee autor Merilin Priilinn-Türk.

Ta vastutab õpilasfirma kõikide osade toimimise ja nende sidusa ühendamise eest. Merilin haldab õpilasfirma dokumentatsiooni, tagab firma sujuva töö ning leiab takistuste tekkimisel lahendused, motiveerib ja suunab liikmeid seatud eesmärkide saavutamisel. Ta esindab Best Ice'i ja teeb koostööd ürituste ning ettevõtetega. Ta vastutab õpilasfirma sotsiaalmeedia haldamise ning klientidega suhtlemise eest (meilikonto, Instagram, Facebook).

Eneseanalüüs: Ülesannete täitmisel pean oluliseks tähtaegadest kinni pidamist, millest on eeskujul võtnud ka teised liikmed. Teen oma tööd südamega ning panustan eesmärgi

saavutamise nimel maksimaalselt. Õpilasfirma tegevuse jooksul olen hakanud teisi juhatuse liikmeid rohkem usaldama ja vähem kontrollima.

Tootearendusjuhi ülesandeid täidab õpilasfirmas Triin Mänd.

Tema ülesanneteks on erinevate maitsetega käsitööstajate retseptide välja töötamine, jäätise tekstuuri täiustamine ja uute koostisosade leidmine. Koostöös tegevjuhiga koostab ta aruandeid ning e-kirju suurfirmadele.

Eneseanalüüs: Argielus veedan märkimisväärse osa ajast köögis katsetades uusi põnevaid retsepte - tootearendusjuhi koht on justkui minu jaoks loodud. Teen oma tööd hoole ja armastusega ning nii hästi kui võimalik. Suurimaks eneseületuseks pean veganjäätise tootearendusprotsessil kannatlikuks jäämist ning maksimaalselt hea tulemuse saavutamist. Lisaks on arenenud julgus suhelda inimestega ning olen muutunud avatumaks uutele väljakutsetele.

Müügi- ja turundusjuht on õpilasfirmas Bert Palts.

Tema vastutab toote pakendamise eest ja planeerib transpordikuluseid. Ta tagab pideva arengu õpilasfirma müügistrateegias ning toote esitlemises.

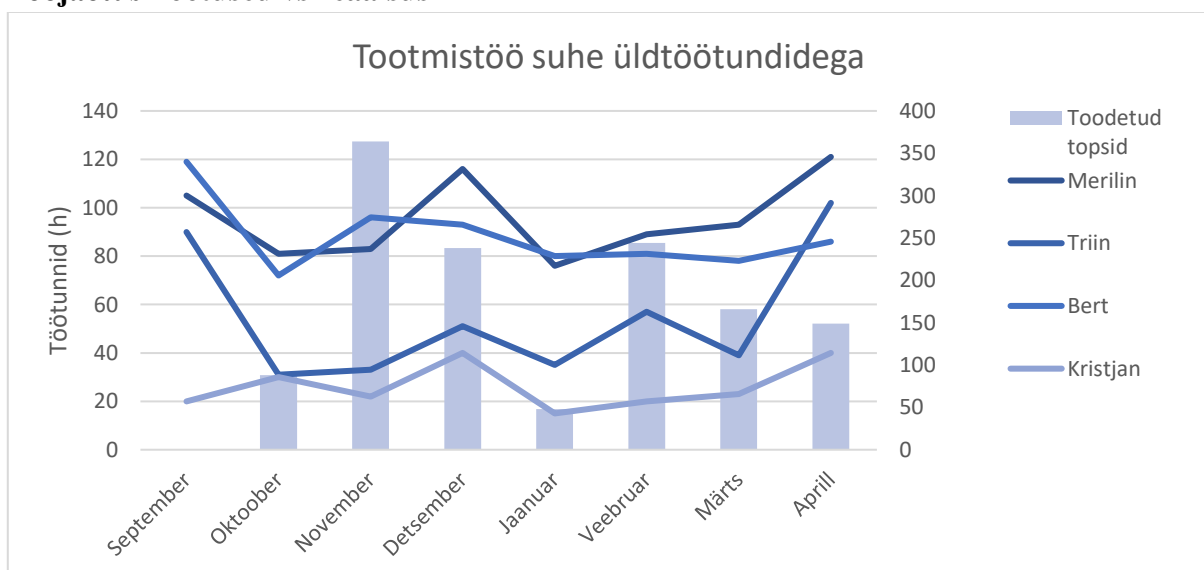
Eneseanalüüs: Enamasti olen sihikindel ja aus - need omadused aitavad mul ladusalt suhelda nii õpilasfirma liikmetega kui ka klientidega. Olen arendanud veelgi oma oskusi erinevatel müügikoolitustel, et müük oleks võimalikult tulutoov ja tooted klientidele atraktiivsed.

Finantsjuht on Kristjan Pekk.

Kristjan vastutab õpilasfirma majandusarvestuse eest ja haldab õpilasfirma pangakontot. Ta on reaalinetes tugev, mis on finantsalaga tegeledes väga tähtis.

Eneseanalüüs: Konkreetsus ja loogiline mõtlemine on minu tugevaimad küljed, seepärast usaldati minu kätte rahaline tegevus. Ajaga on paranenud minu keskendumisvõime, täpsus ning kindlameelsus. Mõõnaperioodidel hoian alati kõigil näo naerul, kuid olen õppinud asju võtma ka tõsisemalt kui varem.

Tööjaotus - ootused vs reaalsus



Kõige enim muutusi on õpilasfirma toimunud tööjaotuses. Õpilasfirma funktsioone jagades ei teadnud me üksteise tegelikke tugevusi ja nõrkusi. Paari kuu möödudes tundsimme vajadust muutuste järele. Mõjukaimateks muudatusteks on olnud müügijuhi turundusülesannete üle võtmine tegevjuhi poolt ning aruannete ja meilide kirjutamise panus. Tundsimme, et nii saavad töökohustused mugavamalt ja kiiremini täidetud ning on parema kontrolli all, sest neid on tehtud suurema kirega. Rollide vahetus tuli kasuks, sest tunneme, et toimime loomulikumalt.

TOOTEARENDRUS

Käsitööjääätise arendusprotsess

Kuigi oleme õpilasfirma ajal esialgses tootes palju muudatusi teinud, leiame pidevalt tootearendusega tegeledes veel täiustamist vajavaid aspekte. Veelgi saab parandada jäätise üldisi omadusi ja ka välja mõelda erinevaid maitseid, et rahuldada ka kõige nõudlikumat klienti. Tootearendusprotsess sai alguse septembri keskel Hakkatonil, kus pakkusime prototüübina kokku segatud vaniljejääätist ning Maiuspala kompvekke. Tallinna tagasi jõudes katsetasime jäätise tegemist nii käsitsi kui ka jäätisemasinaga. Masinaga suurtes kogustes jäätise tegemine osutus kulukamaks. Seetõttu valmistame jäätisi käsitsi.



Best Ice jäätise „Komeet“ tekstuur

Kokku on tootevalikus 7 erineva kommiga käsitööjääätist:

1. vaieldamatu klientide lemmik ja lipulaev Maiuspala
2. veidi hapukam Kirsimarmelaad
3. pralinee india pähkliga
4. tummine Komeet
5. Kalevi martsipanikomm
6. Tallinna vahvlikomm
7. vegan käsitööjäätis Oravakese kommiga.

Erinevalt Best Ice'i tavapärasest käsitööjääätise retseptist, mis sisaldab vahukoort ja kondenspiima, töötas õpilasfirma välja ka veganjääätise retsepti Oravakese kommiga. Eelnimetatud toode on valmistatud tervislikest toorainetest ja on laktoosivaba. Selle tootega pakub Best Ice võimalust jäätist nautida ka laktoositalumatusega inimestel.

Tähtpäevadele vastavalt on õpilasfirma välja töötanud eritooted, et tekitada klientides ootusärevust - näiteks Halloweeni ja hingedepäeva puhul musta värvi söejäätis ja jõuludeks jäätis Kalevi krõbedate piparkookidega. Nii tekitame põnevust ning esitame endale väljakutseid uue jäätise valmistamisega.

Arendamist vajab toote pakend, mis peaks olema keskkonnasõbralikum. Plaanime hakata kasutama looduslähedasemast materjalist topse. Oleme küll koolis pakkunud õpilastele võimalust topsid tagastada, et need viia taaskasutusse, kuid see ei ole piisav.

Õpilasfirma SWOT analüüs

Alljärgnevas tabelis on toodud olulisemad punktid, millele keskendusime kogu tegevusaja vältel. Teadvustame endale arendamist vajavaid külgi ning väärtustame olemasolevat.

Tugevad küljed (Strengths): <ol style="list-style-type: none">1. Traditsioonilised maitseid uue toote kujul2. Eestimaisus- EV1003. Lai tootevalik4. Koostööpartner Kalev5. Usaldusväärsed kliendisuhetud6. Pühendumus	Nõrgad küljed (Weakness): <ol style="list-style-type: none">1. Toote transport ja hoiustamine2. Kuivjää raske kättesaadavus3. Toote õige tekstuur+ retseptid4. Kogenematus5. Käsitsi tootmine - ajapuudus
Võimalused (Opportunities): <ol style="list-style-type: none">1. Poodide ja kohvikute huvi Kalevi kommidega jäätise vastu2. Brändi teadlikkuse tõus ja meeldejäätvus3. Koostööpartneri suurettevõtete valmisolek meie jäätise tootmiseks4. Meedia huvi tärgamine5. Uued omanikud ostavad meie õpilasfirma	Ohud (Threats): <ol style="list-style-type: none">1. Tihe konkurents2. Tooraine kallinemine3. Õpilasfirma tegutsemisvõimaluste ahenemine ärimaailmas4. Lubadega kaasnevad kohustused

Taotletud load võimaldavad õpilasfirmal klientidele garanteerida, et tooted on valmistatud seadusega ettenähtud nõuete järgi. Tootearendusjuht taotles endale toiduhügieeni loa ning vajalikud teadmised toiduhügieenist omandasid ka kõik teised Best Ice liikmed.

Eraelamuloo taotlemine oli üks keerulisemaid ning aeganõudvamaid protsesse, mis oli vajalik äriklietides usalduse loomiseks. Hetkel käivad läbirääkimised koostööks Balbiinoga ning õnnestumise korral ei ole meil eraelamuluba enam vaja, sest toitu käidelda enam koduköögis. Tegelikult ei peagi toiduga tegelev õpilasfirma neid lube taotlema, kuid need avavad meile palju väärtuslikke uksi.

Keerukaim probleem on käsitööjätise puhul toote transport ja hoiustamine. Transpordiks on vaja suuremat pagasiruumi või järelkäru, sest kuivjää võib ohustada suures koguses sissehingamisel tervist.

Saame jäätist hoiustada vaid oma kodu sügavkülmikutes, kus sageli on vähe ruumi. Seetõttu oleme võtnud ühendust ka Eesti jäätisetootjatega, et tõsta suvehooajaks tootlikkust. Hetkel suhtleme aktiivselt Balbiinoga ning ootame vastust lähapäevil.

Turundus

Õpilasfirma esimesed turundusvahendid olid külje- ja kaanekleebised. Nendele tehtud kulutused osutusid oodatust suuremaks, sest need vajasisid mitmeid kordi ümbertegemist vastavalt õpilasfirma kiirele arengule. Edaspidi hakkasime turundusvahenditena kasutama ka visiitkaarte, plakateid, nimesilte ning polosärke. Facebooki ja Instagrami konto tegime juba õpilasfirma alguspäevil - seal toimub aktiivne suhtlus klientidega, lisaks oleme korraldanud loose, mis laiendavad veelgi turundusala. Pärast parima rahvusvahelise õpilasfirma tiitli koju toomist Soome laadalt avanes õpilasfirmal

võimalus esitleda oma tooteid suuremale publikule Terevisioonis - see oli Best Ice'i esimene telekogemus. Lisaks on saanud tooted kajastust retseptikogu Nami-Nami Facebooki lehel, Postimehes, raadios MyHits, koostööpartnerite siselehtedes ning blogides. Kliendidki on aidanud kaasa meie turundustööle, kajastades Best Ice'i tooteid sotsiaalmeediakanalites.

Hinna kujunemine

Käsitööjäätitse hind on kõrge nii meil kui ka poelettidel, kuid sellest olenemata oleme näinud oodatust rohkem vaeva võimalikult madala omahinna saavutamiseks. Hetkel ostame vajalikke tooraineid võrdlemisi hea kokkuleppehinnaga, kuid anname endale aru, et see ei pruugi nii jääda. Tooraine hinna mõnekümne sendine kallinemine sunniks meid kasumimarginaali säilitamiseks ka toote müügihinda tõstma. Esimesed laadad tõestasid, et olime toodete nõudlus alahinnanud, kuid kohanesime kiiresti ning tõstisime järgmisteks laadadeks topsi hinda. Uus hind müüginumbreid ei vähendanud, pigem nägime nõudluse jätkuvat kasvu. Esialselt arvestasime toodete hindade kujundamises kommide hindade erinevusi, kuid hiljem ühtlustasime lihtsuse mõttes kõikide toodete hinnad.

Müügitöö + müügikohad

Aasta jooksul on õpilasfirma osalenud 14 laadal ja üritusel. Võtame võimaluse korral osa kõigist pakutud üritustest, sest iial ei või teada, kuhu vastuvõetud kutse edasi võib viia. Aja jooksul oleme rakendanud mitmeid müügistrateegiaid, näiteks klientide poolt hästi omaks võetud 3=4 jäätitse kampaaniaga.

Laadade jaoks oli raske teha prognoose, sest varasem jäätitse müügikogemus puudus. Võtsime laadadele alati kaasa rohkem jäätitse kui müüki eeldasime, sest ei tahtnud ühelegi

kliendile ära öelda ning võimalikust kasumist ilma jääda. Kuna jäätitse saab hoiustada sügavkülmas, ei läinud laadadel järgi jäänud jäätitse raisku.

Tegevuse alguses müüki tehes küsiti tihti, kas jäätitse on võimalik ka enne ostmist proovida. Alates Rapla laadast detsembris otsustasimegi seda võimalust klientidele pakkuda. Degusteerimiseks tehtud lisakulutused õigustasid end ja jäätitse maitsmisvõimalus suurendas selgelt müüki. Eesti õpilasfirmade laadal saime kinnitust enda varasemale oletusele, et nii klientidel jääb ost sageli tegemata sularaha puudumise tõttu - sellel laadal saime kasutada kaardimakseterminali, millega tehtud ostud moodustasid ½ meie kogu laada käibest.

Kevadel õnnestus meil saada ka rahvusvahelise müügi kogemus Soomes. Saime laadale kutse ning otsustasime sellel olenemata kiirest ajast osaleda, sest välismaal müümise kogemus veel puudus. See oli kõikidest senimaani osaletud laadade käivetest väikseim, kuid nagu kinnitas hilisem, müük ei ole laadal alati esmatähtis - tulime laadalt koju tiitliga parim rahvusvaheline õpilasfirma. Lisaks saime auhinna tulemusel kutse ETV hommikusaatesse Terevisioon, mis oli suurepärase võimaluse Best Ice'i laiemale massile tutvustada, kuid näitas, et meedias puhutakse asjad tihtilugu suuremaks, kui need tegelikult on.

Lisaks müügitööle oleme EV100 ürituste raames korraldanud käsitööjäätitse valmistamise töötube, millest on kahe ürituse peale kokku osa võtnud üle 70 inimese, kes läksid koju rõõmsa tuju ja magusa suuga. Noorte ettevõtjatena leiame, et lisaks omanikele kasumi tootmisele, panustab vastutustundlik ettevõtte ka ühiskonda ja lähtusime sellest põhimõttest ka enda õpilasfirmas.

Mida teeme tulevikus tegevuse laiendamiseks?

Kindel tulevikuplaan on laiendada väikestesse poodidesse ja kohvikutesse. Mai lõpust jõustub õpilasfirmal koostöö Maiasmoka kohvikuga, kellega koostöös oleme paika pannud just nende kohvikusse sobiva jäätisemenüü. Kohtusime ka R-Kioskiga, kuid nemad polnud varasemalt õpilasfirmaga koostööd teinud ning ei julgenud seda riski võtta ka sellel korral. Nagu paljud teisedki käsitööjätiseid tootvad väikeettevõtted, oleme meiegi omadega raskustes poodidesse müügile saamisega. Suveks on meie kindel eesmärk anda jäätised müügile vähemalt 5 väikesesse poodi ja kohvikusse, mille nimel vahetame praegu aktiivselt e-maile. Euroopa tasandil oleme valmis valmistama käsitööjätiseid ka vastava Euroopa riigi traditsioonilite kommidega. Innuga võtame vastu ka tellimusi, mis varieeruvad tavapärasest kahest jäätisest kuni 50 jäätiseni. Kalev on huvitatud omanimeliste jätiste tootmise jätkamisest ka pärast meie õpilasfirma tegevuse lõppu. Siin aga peame võrdseteks läbirääkimisteks saama professionaalset

KASUMIARUANNE	25.10.2017 - 23.04.2018
1. TULUD	2,291.10 €
1.1. MÜÜGITULU	2,033.10 €
1.2. Laovaru omahinnas	258.00 €
2. KULUD	
2.1. Töötasud	0 €
2.2. Tootmiskulud	1433.27 €
2.3. Turundus	226.97 €
2.4. Muud kulud	100.53 €
KULUD KOKKU	1760.77 €
3. Aruandeperioodi kasum	530.33 €

nõu ja kaaluma õpilasfirma vormistamist osatühinguks.

Kuidas on edenenud õpilasfirma majandustegevus?

Õpilasfirma algkapital oli 200 eurot, millesse iga liige panustas 50 eurot. Selle raha eest tellisime esimesed topsid, kleebised ning toorained tootearenduseks ning esimeseks tootmiseks. Taipasime, et kasumisse jõudmiseks võib kuluda oodatust kauem aega, sest olime alahinnanud kulutusi turundusele, pakenditele. Detsembrini tootsime uue partii jäätiseid igaks laadaks eraldi, loobusime sellest ebaefektiivsest

lahendusest peagi, sest üks nädalavahetus võis tähendada isegi nelja laata ligikaudse nõudlusega 400 jäätist. Kasumisse jõudsime esmakordselt pärast Rapla laata. Algselt oligi meie peamine finantseesmärk jõuda kasumisse, sest teadsime, et suure konkurentsiga valdkonnas ei ole suur kasum kiire tulema. Kasumisse jõudnuna püstitasime järgmiseks eesmärgiks suurendada nii kasumit kui ka ning seeläbi firma sulgemisel välja makstavaid dividende.

BILANSS	25.10.2017-23.04.2018
AKTIVA	
1. Raha	472.33 €
2. Valmistoodangu laovaru	258.00 €
3. Põhivara	
KOKKU	730.33 €
PASSIVA	
1. Võlad	0 €
2. Aktsiakapital	200 €
3. Kasum	530.33 €
KOKKU	730.33 €

Õnnestumised ja takistused

Peame üheks suurimaks õnnestumisteks head müüki laadadel - laadal ringi käies nägi tihti inimeste käe Best Ice'i jäätisetopse. See tegi südame soojaks ning tundsi me, et meie töö ja pühendumus tasuvad end ära. Lisaks oleme laadadelt saanud palju erinevaid auhindu, mis motiveerisid meid veelgi enam pingutama. Esimeseks õnnestumiseks müügi valdkonnas peame esimest müüki, kus müüsimise maha kõik kaasavõetud 80 toodet ning kuna kõigile tahtjatele jäätist ei jätkunud, mõtlesime kiiresti välja lahenduse hakata ülejäänud jäätisesõpradelt vastu võtma tellimusi. Toimetasime paari päeva jooksul tellitud jäätised kohale. Kõige enam julgust ja pealehakkamist nõudis aga partnerlus Kaleviga, milleni jõudmist peame oma kõige märkimisväärseimaks saavutuseks. Vaatamata õnnestumistele oleme siiski pidanud ületama palju takistusi. Raske on olnud seada kiiretel aegadel ülesandeid tähtsuse järjekorda. Väljakutse on olnud ajaplaneerimine ning tootmiskoguste arvestamine enne jõuluaega. Me ei osanud ette näha, et jäätise nõudlus võib talvehooajast sõltumata olla väga kõrge. Seetõttu kahekordistasime pärast esimest laata detsembris laadale kaasavõetavaid jäätisekoguseid. Kõik teised raskused kaalub üle aga veganjäätise tootearendusprotsess, mis kestis 3 piinarikast kuud. Selle jooksul katsetasime läbi 10 retsepti, mille tegemiseks tellisime spetsiaalseid jäätise tekstuuri parandajaid. Mõistsime, et õige jäätise tekstuur ei sõltu niivõrd toorainete rohkusest, kuivõrd töötlemise viisist. Veganjäätis sai nii mõnegi kliendi uueks lemmikuks, kuid olles realistlikud, saame aru, et jäätise arendusele kulutatud aeg ei ole täna veel proportsioonis selle pealt teenitava tuluga. Pigem oli projekti näol

tegemist eduka positiivse mainekujunduskampaaniaga vähemuste suunal, kellega arvestamist ka ise alati väärtustanud oleme. Kokku oleme tootnud käsitsi uskumatuna näivad 1300 topsi jäätist, millest oleme maha müünud ligi 900.

Tagasisaade tegevusaastale

Meid kõiki ühendas tuline soov tutvuda ärimaailmaga, niisiis seadsime esimeseks eesmärgiks kogemuste kogumise. Kuna meil puudus eelnev müügikogemus, ei osanud me hinnata, kui hästi õpilasfirmal minema hakkab.

Esimeselt müügilt saime väga palju positiivset tagasisidet ja ka nõuandeid edasiseks tootearenduseks. Tagasiside põhjal vähendasime tootes magusust ja hakkasime jäätist pakkuma ka väiksemates topsides.

Protokollime tähtsamaid koosolekuid ning kokkusaamisi, et ülevaade õpilasfirma siseasjadest oleks kõigil liikmetel.

Õpilasfirma on tänulik Pärnu laadal kohatud Roger Restole, kes pakkus välja võimaluse teha käsitööjätiste valmistamise töötuba. Pärast esimest töötuba tuli pakkumisi veelgi. Lisaks tuli Pandivere ettevõtlike noorte projektijuhtidelt pakkumine teha koolituse formaadis esitlus ettevõtlikele noortele, mille võtsime suurima heameelega vastu.

Soome laada preemia näitas, et edukas müük ei seisne vaid kasumis, vaid ka müügioskuste arendamises ning uute kogemuste saamises. Lisaks klientide ja juhendajate tagasisidele oleme oma tegevuse täiustamiseks innustust saanud ka koolitustelt ning peame suureks saavutuseks oma tiimitöö arendamist. Suudame erimeelsused lahendada mõistvalt ning pingete tekkimise asemel jõuame uute ideede ja kompromissideni.

Meie suurim õppimine oli see, et firma toimimiseks peab liikmete vahel valitsema harmoonia ning see eeldab teistega arvestamist. Suurt arengut on näha ka õpilasfirma tootmise praktilisuses ning tootmise juures tööülesannete jagamisel. Oleme õppinud, et väga heade sõpradega firma tegemine on ühest küljest lihtsam ja tuleb abiks, sest tunneme üksteise nõrkusi ja tugevusi, kuid see tekitab ka rohkem pingeid ja tülisid meie eraelus. Kui midagi väga tahta, siis tuleb panna kindel siht, aeg ja koht silmade ette - nii on võimalik suuri asju saavutada. Kui teha asja hingega, märkavad seda ka teised.

Best Ice tegevusaasta on olnud meile kõigile väga õpetlik ning oleme saanud 8 kuu jooksul kogemused, mis aitavad meid ka edaspidisel tööturul.

Potentsiaalne koht tegelikus ärimaailmas

Kliendid võrdlevad Best Ice tooteid peamiselt La Muu jäätistega (nii hinna kui ka kvaliteedi suhtes), mistõttu tegelikus ärimaailmas tegutsevad maiustusi tootvad firmad ohustavad ja pakuvad meile isegi suuremat konkurentsi kui õpilasfirmad. Õpilasfirma on natuke rohkem kui poole aastaga müünud ligi 900 topi käsitööjääti. Usume, et tegelikus ärimaailmas suudaksime konkurentsi pakkuda ka teistele käsitööjääti tootvatele firmadele. Kalevi kommid annavad jäätisele mõnusa traditsioonilise kodumaise hõngu, lisades juurde nostalgilise maitse ning on sellega pugunud Eesti klientide südamesse. Eks armastus käib ikka kõhu kaudu!

Lõppsõna ja tänu

Täname südamest kõiki õpilasfirma teekonna toetajaid, kellelt oleme saanud motivatsiooni tegemaks õpilasfirmat veelgi suurema kire ja pühendumusega ning tänu kellele oleme jõudnud täna siia, kaugemale, kui oleksime osanud oodata - koostööpartner Kalev, JA Eesti, juhendajad Epp Vodja ja Ander Hindremäe, mentorid Benedikte Petrutis ning kallis Joosep Heinsalu ja loomulikult ka meie toredad kliendid.

Koostööpartnerid:

