

Põlva Gümnaasium



# Õpilasfirma Skinkaif

aastaruanne

Liikmed: Anhelika Lodeson, Jan-Mattias Kottise, Greete Märtsen, Katriin Kottisse

Juhendaja: Kaia Tamm

2018

## SISUKORD

Missioon.....	2
Skinkaif.....	2
Eesmärgid.....	3
Tooted ja tootearendus.....	3
Turundus.....	4
Sihtgrupp.....	5
SWOT-analüüs.....	5
Tegevus.....	6
Finantsaruanne.....	8
Isiklikud kogemused.....	8
Tänuõnad.....	10

## MISSIOON

Õpilasfirma Skinkaif missiooniks on pakkuda inimestele suurepärasest võimalust oma näonaha eest hoolt kanda.

## SKINKAIF

Õpilasfirma Skinkaif toodab looduslikke näomaske, mis on tehtud mee baasil. Näomaske on kokku neli erinevat sorti, igaüks neist erinevate lisandite ja toimeainetega. Näomaskid erinevad oma loodusläheduse poolest paljudest sarnastest toodetest, mida polettidelt võib leida. Õpilasfirma tootmine tugineb kohalikule Põlvamaa meetoodangule. Tooted sobivad kõikidele nahatüüpidele ning koosnevad võimalikult vähetöödeldud toorainest. Meid iseloomustab hästi juhtlause - kaunis nahk, kaunile inimesele

## Tekkelugu

Meie firma tekkelugu on üks lihtsamaid. Kui kuulsime, et on võimalus luua õpilasfirma, siis haarasime võimalusest kohe kinni. Algul ei olnud kindlat plaani, kuid meie sihikindel mõttemeel viis meid tulemusteni. Meil oli mitmeid ideid firma toote osas, kuid lõpuks valisime selle, mida soovisime ka ise kasutada ja teha.

## Õpilasfirma nimi

Meie õpilasfirma nime valiku kriteeriumiks oli kindlasti midagi, mis oleks pilkupüüdev, meelde jääv ja võimalikult mugav öelda. Muidugi pidi nimi ka kajastama meie toote mõtet ning teadaolevat on *skin* võetud inglise keelsest sõnast, mis tähendab nahka ja *kaif* kõnekeelne väljend, mis tähendab lühidalt öeldes joovastust. Niisiis saime kokku *skinkai.fi*.

## Õpilasfirma logo

Meie firma logo loomine ei olnud keeruline, kuid selle loomise protsess võttis mitmeid kuid, kuna muutsime seda pidevalt kuni lõime sellise, mis kõigile liikmetele meeldib ning kirjeldab kõige paremini meie toodet ja meenutab mee 6-tahukalist kärjekannu.

## Finantsulemuste lühikokkuvõte

**Tulud:** 352,00€

**Kulud:** 192,40€

**Kasum:** 159,60€

## Üldhinnang õpilasfirma tegevusele

Õpilasfirma Skinkaifi edu saab hinnata kolme näite alusel:

- meie kogemus
- tagasiside
- koostöö.

Esmalt peab ÕF Skinkaif tiim oma tegevust möödunud poole aasta jooksul märkimisväärseks kogemuseks.

Teiseks võime pidada oma firmat edukaks positiivse kuid ka konstruktiivse kriitilise tagasiside põhjal, mida oleme saanud nii asjatundjatelt kui ka tavatarbijatelt.

Samuti ka meie tegevusaja jooksul kasvanud müügitulu kajastab meie firma edukust selle lühikese aja jooksul.

Lisaks kõikidele eelmainitud näidetele on meid ka kajastatud ajalehtedes, televisioonis kui ka sotsiaalmeedias.

Meediakajastused:

- 12. detsember 2017 - ajaleht Koit
- 10. veebruar 2018 - Aktuaalne kaamera
- 15. veebruar 2018 - ajaleht Koit
- 20. veebruar 2018 - Räpina Rahvaleht

Loomulikult on õpilasfirmal ka Facebooki leht ja Instagram, kus toimub firma tegevuste kajastamine ja suhtlus klientidega.

## EESMÄRGID

- Luua tarbijatele võimalikult looduslähedane toode
- Aidata inimestel oma näonahaga toime tulla
- Läbida õpilasfirma programm
- Jääda kasumisse
- Arendada suhtlusoskusi ja koostöövõimet



*Fotol paremalt vasakule: Unelm, Paradiis, Ekstaas*

## TOOTED JA TOOTEARENDEUS

Me oleme loodud 4 erinevat näomaski, millel igal on omamoodi toime, kuid kõigil sama eesmärk- niisutada, tervendada ning anda näonahale pehmust ja sära.

Näomask **EKSTAAS**. Ekstaasi koostisosadeks on: Kaneel+mesi

Kaneelil on teadavalt kooriv toime ning ta annab ka meeldiva lõhna, mida saab võrrelda ahjusoojade kaneelisaiadega.

Näomask **PARADIIS**. Koostises: Kookosõli+kummel+mesi

Kummel on teadaolevalt rahustava toimega ning kookosõli teeb näonaha pehmeks.

Näomask **UNELM**. Koostises: neljaviljahlbed+sidrun+mesi

Neljavihjelvestel on samuti kooriv toime ja sidrunil on poore avav toime ning nende kahe koostoimel saab näonaha puhtaks ja värskeks.

Näomask **PÄRAND**. Koostises: Piparmündiekstrakt+rukkilill+piparmünt+mesi

Milline imeline lõhn ja koostisosad! Koostisosadeks on kõik looduslikud ained- piparmünt otse Jan-Mattiase koduaiast, rukkililled ning piparmündiekstrakt. See mask on väga menukas, nii meie kooli õpetajate seas, kui ka Eesti Õpilasfirmade laadal. Olime jällegi ületanud oma ootused uue maski näol. Lõime midagi uutset ja *kaif*'i tunde tekitava maski- 100% edu oli jällegi saavutatud.



*Näomaskide koostis.* Kõikidel maskidel on üks sama koostisaine - see on mesi. Meel on väga tervendav toime ning mesi teeb näonaha pehmeks ja niisutab seda. Mesi säilib hästi, seega on meie maskid pika säilivusajaga.

Lisaks eestimaisele meele, kasutame eestist pärit ravimtaimi, nt kummelit ja rukkilille.

Kohe algelt lõime oma tooted sellisteks nagu nad meil praegu on.

*Pakendid.* Soovisime saada kindla kujuga purke, meekärje kujuga. Me ei olnud kindlad, kas selliseid 6 tahukalisi purke üldse leiame, kuid me leidsime.

Purkidesse mahub 47ml näomaski massi.

*Info purkidel.* Toote nimetuse etikett on purgi kaanel ja purgi põhja alla on täpsem näomaski koostis kirja pandud.

*Meie uusim toode "Päränd"*

Esimeseks laadaks ettevalmistudes leidsime ka oma väljapaneku stiili. Kärjekujulisi purke tagurpidi lauale pannes, saab tekitada meekärje kujutise.

Kliente kutsusid need "kärjed" uudistama meie toodet. Jõuluajal oli meie tooteid kaunistamas armsad päkapiku ja jõuluvana klepsukesed ning mõned kaunid lipsukesed purkide küljes. Esimesed õnnelikud ostjad palusid muidugi panna enda kotikestesse ikka need kaunistustega tooted. Ei oskagi nüüd öelda kas väikese tootekaunistus nipiga sai ka tooteid rohkem müüdud, kuid klientidele need väga meeldisid ja saime näiteks Põlva Kooli ja Gümnaasiumi ühislaadal palju kiidusõnu sellise toote pakendamise eest.

## TURUNDUS

Vaid kaunist kujundusest on aga vähe. Selleks, et pälvida potentsiaalsete klientide tähelepanu kasutasime erinevaid turundusvõtteid. Traditsioonilise reklaamina jagasime rohkem laadadel flaiereid, kuhu olime lisanud populaarseks saanud QR-koodi. Kuna oleme ise märganud väga aktiivset osavõttu

erinevatest Facebookis levivatest loosimängudest otsustasime ka enda toodet nõnda reklaamida. Mäng osutus sedavõrd populaarseks, et kordasime seda Instagrammis. Mõlemal juhul saime loosimängu võitjatele positiivset vastukaja oma tootele, mis julgustas meid veelgi rohkem toodet arendama ja turustama.

## SIHTGRUPP

Arvame, et meie toote sihtgrupiks on eelkõige naised, kes on huvitatud oma näonaha hooldusest. Meie toode sobib ka

probleemse näonahaga inimestele, kuna meel ei ole ei eriliselt kuivatavat ega ka liialt niisutavat toimet. Meie toode sobib igale vanusegrupile.

## SWOT - ANALÜÜS

Analüüsisime lähtuvalt oma tootest ja firmast meie erinevaid külgi. Eesmärgiks leida need kõige nõrgemad ja erilist tähelepanu vajavad. Meie suurimaks tugevuseks on kahtemata looduslähedus. See teeb meid kindlasti konkurentsivõimelisemaks, mõeldes linnades elavatele klientidele, kes just midagi sellist otsida võivad. Loomulikult sobivad tooted ka lihtsalt maalähedase eluviisi viljelejatele. Tugevuseks on seniste kasutajate meeldivad kogemused seoses meie toote kasutamisega, sest suusõnaliselt leviv hea sõna on parimaks reklaamiks. Firma konseptsioon lubab toodet ka pidevalt täiendada ning arendada.

Tugevused	Nõrkused
<ul style="list-style-type: none"><li>● Looduslik toode</li><li>● Algteadmised firma loomisest</li><li>● Meeskond võimeline looma kompromisse</li><li>● Toote unikaalsus/omapära</li><li>● Toode on valmistatud käsitööna</li><li>● Toimiv tootmistehnika</li><li>● Igale sihtgrupile leidub toode</li><li>● Tekkinud on rahulolev tarbijaskond</li><li>● Pidev tugi juhendajalt</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>● Liikmete hõivatus</li><li>● Väga pikk ja aeganõudev tööprotsess</li><li>● Raske leida sobivat aega tootmiseks</li><li>● Talvel on meehinnad kõrged</li></ul>
Võimalused	Ohud
<ul style="list-style-type: none"><li>● Toote arendamisvõimalus</li><li>● Firmaliikmete arenemisvõimalused (laadad, koolitused)</li><li>● Arendada koostööoskust</li><li>● Saada kogemusi</li><li>● Tootearendus</li><li>● Koguda tuntust</li><li>● Tutvustada midagi kodumaist ja looduslikku</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>● Ostjate eelistuste muutumine</li><li>● Konkurendid</li><li>● Allergiad</li></ul>

## **TEGEVUS**

### **Oktoober 2017**

Otsustasime haarata kinni võimalusest luua õpilasfirma. Ei olnud meil ideed ega nimegi, kuid siht oli silme ees, peagi mõtlesime firmale nime ja toote, lõime soltsiaallehed ja alusatasime firma arenguga.

### **11.november 2017 Õpilasfirma liikmete koolitus Tartu Jaan Poska Gümnaasiumis**

Sel päeval sai alguse meie ametlik õpilasfirma tegevus. Osalesime oma firmaga õpilasfirma liikmete koolitusel, mis toimus Tartus. Saime sealt palju toredat tagasisidet, eriti igauks oma valdkonna kohta. Meid jaotati erinevatesse töötubadesse, need toimusid ametite järgi. Jagati palju erinevaid nippe ja õpetati oma toodet looma ning arendama. Poole aja sellest koolitusest veetsime kuulates, kuidas aktiivselt müüa oma toodet kliendile ja mida seda tehes tähele panna. See oli tõesti tore ja eelkõige väga kasulik koolitus, siit saime oma hoo sisse.

### **9.detsember 2017 Põlva Kultuuri- ja Huvikeskuse jõululaat**

Kõige esimene laat. Kui meeliülendav ja tore see päev oli. Me saime firmaliikmete koolituselt suure hoo ja isu teha seda firmat, kuid sellist toredat päeva me ei osanud oodata nagu oli seda meie esimene laat. See oli ka meie esimene partii näomaske, olime õnnelikud. Olime laadale kaasa võtnud kolmest sorti ja igast 8 purgikest. Meie jaoks tundus, et see peakski esimesel laadal "latiks" jääma.

Mida enam me ennast laadale sisse elasime ja saime seda kodumaist toodet inimestele tutvustada, seda enam kõik hirm kadus ja tuli selline õnnetunne. Olime laadal veetnud umbes 2-2,5h ja me olime maha müünud kõik kaasa võetud näomaskid. see oli fantastiline laat!

### **16.detsember 2017 Tartu Kaubamaja Õpilasfirmade jõululaat**

See oli laat, kus firmat esindas vaid Katriin, vaatamata sellele oli laat edukas liikmetest üksinda, kuid Katriinile tuli ja ulatas hea abistava käe sõbranna Eneli. Tartu laat oli üllatavalt edukas arvestades sellega, et Katriin oli laadal põhimõtteliselt üksi ning võitles seal hirmuga. Kuigi müük ei olnud kõige suurem see laat, võis sellega siiski rahul olla.

### **18.detsember Põlva Kooli ja Põlva Gümnaasiumi jõululaat Põlva Kooli sööklas**

Osalesime kõige kiiremal laadal, millel üldse oleme käinud. Laat kestis vaid 45 minutit. Kuid ega aeg meid peatanud. Suutsime olla silmapaistvad ka selle lühikese aja jooksul ja õppisime seda, kuidas nii kiire ajaga hakkama saada. Oli väga tore laat, sai kaubeldud koos Põlva Kooli ja meie oma Põlva Gümnaasiumi õpilasfirmadega. Kuna oli tulemas jõuluaeg ostsid paljud õpetajad ja õpilased meie tooteid just jõulupakkidesse panemiseks. Sellel laadal oli menukas "Ekstaas" ja "Unelm".

## 10.veebruar 2018 Eesti Õpilasfirmade laad 2018

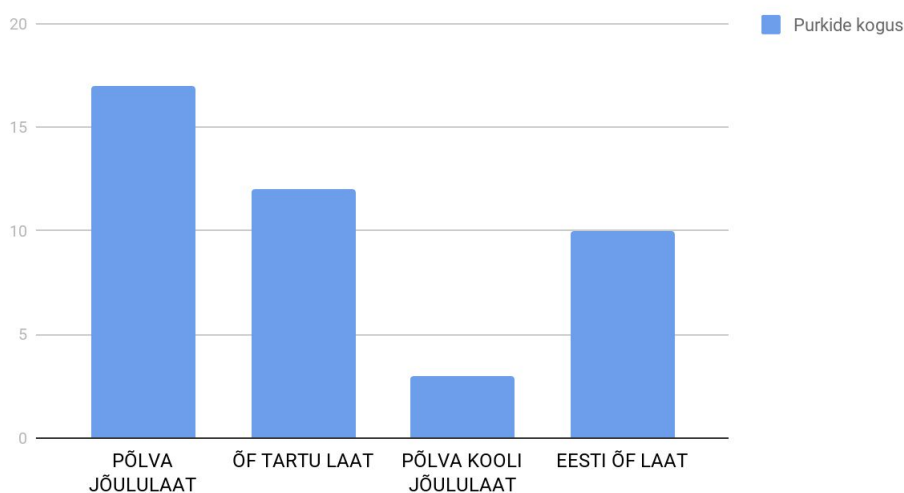
Laadal oli üle terve Eesti palju konkureerivaid õpilas- ja minifirmasid. See laad ei olnud müügitulemuste poolest kõige edukam. Kaasa oli meil tehtud ligi 80 toodet aga müüsimise vaid 10 toodet. Kuid sellele vaatamata suutsime nii mõnelegi kliendile silma jääda ja äratada neis huvi meie toodete vastu. Paljud lubasid meiega ka sotsiaalmeedias ühendust võtta.

## 3-4. mai 2018 “Noor Meister 2018” Eesti Näituste Messikeskuses

Otsustasime kandideerida käsitööl põhineval messil “Noor Meister 2018”, mis kutsus kandideerima ka õpilasfirmasid, mille tooted on käsitsi valmistatud. Kriteeriumeid lugedes nägime ka seda, et mõlemale päevale saab müügivõimaluse vaid 20 õpilasfirmat. Oleme taas väga motiveeritud. Tootmine “maskivabrikus” on jälle täies hoos!

Tabel 1. Müügitulemused

### Purkide müük laataldel



## FINANTSARUANNE

### Kasumiaruanne (oktoober 2017- aprill 2018)

Tabel 2. Kasumiaruanne

	eurod
<b>1. TULUD</b>	352€
<b>2. KULUD</b>	

2.1 Materjal,varustus	151.33€
2.2 Muud kulud	29.16€
<b>KULUD KOKKU</b>	180.49€
<b>Aruandeperioodi kasum</b>	171.51€

### Bilanss (23.04.2018)

Tabel 3. Bilanss

AKTIVA		PASSIVA	
Raha	127€	Võlad	0,00 €
Materjal ja varud	0 €	Aktsiakapital	80€
Põhivara	0 €	Kasum	171,51€
<b>KOKKU</b>	127€	<b>KOKKU</b>	251,51€

## ISIKLIKUD KOGEMUSED



Firma liikmed (paremalt) Greete Märtsen, Jan-Mattias Kottise, Anhelika Lodeson ja (kõige ees) Katriin Kottisse.

### Firmajuht Greete Märtsen:

Kõige keerulisem ja kindlasti kogemuste rikkaimaks saab pidada oma ametit selles õpilasfirmas- firmajuht. See on üks omaette keeruline amet, kuid olin selleks

valmis. Minu jaoks tähendab ühe firma juhtimine palju tööd ning vaeva ja nüüd tagasi vaadates oktoobrisse olen väga õnnelik selle üle mida me siiani saavutanud oleme. Olen õppinud nägema asju teise pilguga, arvestama teiste soovide ja huvidega. Olen arendanud kindlasti oma suhtlemisoskust ja nägema pilti, kui tervikut. Kindlasti üheks suureks plussiks firmaga tegutsemise juures on tähtaegadest kinnipidamine. Varem on kindlasti seda vaja läinud, kuid õpilasfirmaga arenedes ja töötades oli see oskus eriti vajalik. Olen äärmiselt õnnelik ,et oleme suutnud luua midagi nii looduslikku ja menukat ,kui seda on meie toode ja koos selle tootega arenedes ja kasvades, kasvasin ka ise. Õpilasfirma andis mulle palju teadmisi ja oskusi erinevates situatsioonides ja õpetas



käituma ja lahendusi otsima. Olen väga tänulik selle kogemuse eest ja kindlasti kasutan neid ka edaspidises elus, mil vaid neid võiks vaja minna.

### **Turundus- ja reklaamijuht Jan-Mattias Kottise:**

Olles ühe õpilasfirma turundus- ja reklaamijuht kogesin ma palju. Õppisin, kuidas kasutada erinevaid programme ja suutsin ka omaenda stiili graafilises disainis väljendada. Kogu protsess oli huvitav ja meeldiv. Sain tegeleda asjadega, mis mulle reaalselt meeldivad ja luua oma originaalsetel ideedel põhinevaid kujundusi. Tehes firmale erinevaid graafikaid pani mind ka tähele ühe trükifirma meeskond, kes pakkus mulle võimalust end tulevikus nende juures proovile panna. Kõik ülesanded olid mulle jõukohased ja lõbusad täita. Õpilasfirma protsessis osalemise eest olen ma ülimalt tänulik. Õppisin palju uut, mida tulevikus ilmselt mul ka tarvis läheb, kuna juba praegu tunnen, et olen ettevõtlik. Lisaks sellele olen õnnelik, et sain firma luua koos kolme kauni ning andeka noore neiuga. Õpilasfirmaga veedetud aega ei vahetaks ma millegi vastu.

### **Tootmisjuht Anhelika Lodeson:**

Olen suure kogemustepagasi võrra nüüd kindlasti rikkam! Kui otsustasin kaasa teha selles õpilasfirmas, ei suutnud ma uneski

ette näha, kui meeldivaks ja ainulaadseks see kogemus võib kujuneda. Kõige enam arenesin meeskonnas tööd tehes. Sai selgeks kui raske võib olla kompromisside leidmine. Üheks takistavaks teguriks firmas osalemisel võiksin pidada käsipalli võistlusi, mis sattusid enamusest laatadest täpselt samale päevale või nädalavahetusele. Seetõttu sain vähem osa laatadel, kuid andsin oma panuse tootmisse. Kindlasti õppisin palju tooteid tehes, neid arendades ja välja töötades, koostisosade mõju uurides, laatadel suheldes, õppisin, kuidas hirmust ja närveerimisest üle saada. Olen väga õnnelik, et olen saanud töötada nii toredate ja abivalmide kaaslastega. See oli lausa lust!

### **Finantsjuht Katriin Kottise:**

Ei oleks kunagi osanud arvata, et just mina võiksin saada firma finantsjuhiks ja sellega täielikult hakkama saada. Minu vastutada oli pearaamatu täitmine. Kuid finantsjuhina ei piirdunud minu töö ainult arvutustega, vaid sain ka palju kogemusi muudes valdkondades. Sain kogemuse ettevõtluse alal ning õppisin ka ennast palju rohkem tundma. Kuna käisin ka paljudel laatadel, siis arendas see kindlasti ka minu suhtlemisoskust ja ka oskust tulla toime pingelistes olukordades. Üldjoontes oli firma tegemine väga hea, õpetlik ja silmaringi avardav kogemus.

## **ÕPILASFIRMA TULEVIK**

Meie õpilasfirma lõpetab oma tegevuse juunis 2018. Oleme väga rahul oma tegevusaastaga, kuid ei näe sellisel kujul võimalust suvel jätkata.

## TÄNUSÕNAD

Meiega tegid koostööd ja andsid nõu: Kaia Tamm, Lota Vana, Tiia Viilu, Anu Otsing, Kristel Metsare, Maarja Volt, Mesiveski OÜ.

Eriline tänu kuulub siiski just meie vanematele, kes aitasid meil kujundada õpilasfirma Skinkaifi selliseks nagu see on.

