

Kadrina Keskkool

Õpilasfirma Appi! Ma vajan kotti!

Tegevusaruanne

Autor Reelee Raap

Kaasautorid Helena Victoria Viise ja Annaliisa Lõõbas

11. klass

Juhendajad Kaire King ja Helena Mägi

Kadrina 2024

SISUKORD

1. LÜHIÜLEVAADE	4
2. LOOMINE	5
2.1. Õpilasfirma eellugu.....	5
2.2. Miks just kott?	5
2.3. Eesmärk ja äriplaan	5
2.4. Roll firmas	6
3. TOODE	7
3.1. Aino.....	7
3.2. Illar	7
3.3. Pille	7
3.4. Eritellimused.....	7
4. TOOTMINE.....	9
5. TURUNDUS JA MÜÜGITÖÖ	10
5.1. Sihtgrupp	10
5.2. Sotsiaalmeedia	10
5.3. Laadad	11
5.3.1. Ettevalmistavad tegevused.....	11
5.3.2. Osalemine laatadel.....	11
5.4. Maakondlik rahatarkuse konverents.....	12
5.5. CADrina	12
5.6. Meediakajastus.....	12
6. MEESKONNATÖÖ	13
6.1. Raskused meeskonnatöös	13
6.2. Õpikogemus meeskonnana	13
6.3. Isiklik areng	14
7. FINANTSTEGEVUS.....	15

8. ÕPILASFIRMA LÕPETAMINE.....	17
LISAD.....	18
Lisa 1. Põhikiri.....	18
Lisa 2. Asutamisprotokoll	20
Lisa 3. Äriplaan	22
Lisa 4. SWOT analüüs	23
Lisa 5. Paberist kotisilt	24
Lisa 6. Artikkel Kodukandis.....	25

1. LÜHIÜLEVAADE

Õpilasfirma Appi! Ma vajan kotti! toodab käsitööna valmistatud üleõla- ja käekotte. Toote üldnimetuseks on KOTT, mis on valmistatud mööbli tootmisel üle jäänud kangast ning õmmeldud õpilasfirma liikmete poolt. Meie õpilasfirma missiooniks on vähendada tekstiilijääkide teket ning julgustada inimesi oma tarbimisvalikuid läbi mõtlema.

Appi! Ma vajan kotti! tegevus on olnud edukas. Osalesime kahel laadal ja oleme hetkeseisuga (10.05.2024) müünud 77 kotti. Samuti oleme jaganud oma missiooni ajakirjanduses ja tutvustanud noorematele õpilastele meie õpilasfirma tegemisi. Meie tulu 10.05.2024 seisuga on 1720 eurot ja sellest kasum on 1534.19 eurot.



2. LOOMINE

2.1. Õpilasfirma eellugu

Meie kooli gümnasistid ja põhikooli lõpuklasside õpilased osalesid 2022.a märtsis Eesti Pangaliidu poolt korraldatud rahatarkuse veebikonverentsil, kus endised õpilasfirmade liikmed rääkisid oma kogemustest ärimaailmas. See motiveeris meid niivõrd, et juba samal päeval otsustasime, et järgmisel aastal teeme õpilasfirma. Alustades neljakesi, tegime esimese mitteametliku koosoleku peaaegu aasta enne firma registreerimist. Esialgu käis läbi mitmeid mõtteid, kuid peamine siht oli taaskasutus ning keskkonnasõbralikkus.

Mõned kuud enne firma registreerimist ei olnud meil veel kindlat ideed ega visiooni tulevikuks. Üks meie tollaegsetest liikmetest lahkus ning me ei teadnud, kas me peaksime üldse jätkama. Rääkisime sellest kohaliku Maanaiste Seltsi eestvedajale Helena Mägile, kellest sai hiljem ka meie juhendaja, ning tutvustasime meie ideid. Ühiselt jõudsime aruteluga punkti, kus soovisime midagi praktilist valmistada. Mõeldes toodetele, olemasolevatele töövahenditele ja vajaminevale materjalile leidsime, et koostöö kohaliku ettevõttega võiks meie ideid toetada. Mööblit valmistavas ettevõttes ikka tekib tekstiiljääke, miks mitte ühendada jõud - pakkusime ettevõttele Pixner OÜ, et aitaksime neil tootmisjääkidest vabaneda ning valmistaksime käsitööna kotte. Meie ettepanek meeldis ettevõtte juhtkonnale ning ka töötajatel oli väga hea meel, et seisma jäänud kangad uue elu saavad. Kasulik koostöö nii meile, tootvale ettevõttele kui keskkonnale tervikuna. Seejärel kutsusime kokku esimese ametliku koosoleku, koostasime õpilasfirma põhikirja (Lisa 1) ning kajastasime koosoleku sisu asutamisprotokollis (Lisa 2).

2.2. Miks just kott?

Kottide valmistamise mõte oli meil laual küllaltki pikka aega, kuid meil oli raskusi leidmaks oma niši ja seejuures jääda oma põhimõtetele kindlaks. Me tahame inimestel aidata ümber mõtestada oma tarbimisharjumusi ja anda edasi mõtet, et nii-öelda jääk ei tähenda alati prügi ning oskuslikult kasutades võib kellegi üleliigsest saada kellegi teise varandus. Leidsime, et kott, mis on loodud meie endi käsitööna, võiks olla viis, kuidas inimene saab näidata, et teda päriselt kotib - sealt tuleb ka meie toote üldnimetus KOTT.

2.3. Eesmärk ja äriplaan

Meie õpilasfirma peamine eesmärk on toota kangajääkidest käe- ja õlakotte. Meie peamine eesmärk ei ole teenida kasumit, vaid tahame kogu protsessist õppida, kasvada ja selle käigus aidata inimestel märgata seda, kuidas nad mõjutavad keskkonda. Me soovime, et iga inimene,

kes meie kotti kasutab, oleks teadlik, et selle kandmine on üks samm lähemale ületarbimise vähendamiseks ja puhtama Maa poole pürgimiseks.

Koostasime äriplaani (Lisa 3), et saada ülevaadet oma eesmärkidest ja selle käigus panime paika tegevusplaani, millest tulevikus lähtusime. Samuti koostasime pärast esimest laata SWOT analüüsi (Lisa 4), mille abil saime ülevaate õpilasfirma tugevustest, nõrkustest, ohtudest ja võimalustest.

2.4. Roll firmas

Meie õpilasfirma liikmeteks on kolm tegusat noort - Reelee, Victoria ja Annaliisa. Igaühel on täita oma roll, mille jagasime üksteise tugevuste ja eelistuste alusel.

Reele - Tegevjuht

Reele on meie firma juht ning lisaks tegeleb ka tootmisega. Samuti vastutab ta tootmisjuhi ülesannete eest ning vajadusel tegeleb logistika ja klienditeenindusega.

Victoria - Turundusjuht

Victoria on firma kunstnik. Tema lõi firma logo ning tegi esimesed joonised kottidest. Tema vastutab firma sotsiaalmeedia eest ja suhtleb meili teel klientidega.

Annaliisa - Finantsjuht

Annaliisa on firma raamatupidaja. Ta hoiab silma peal firma rahalisel seisul. Samuti tegeleb ta kottide tootmise ja müügiga.

3. TOODE

Meie tooteks on KOTT, mis on valmistatud kohaliku firma tootmisjääkidest ning õmmeldud valmis meie oma kätega. KOTTil on 3 erinevat mudelit - Aino, Illar ja Pille, ning lisaks on võimalus teha eritellimusi. Toote juures on eriti rõhutatud selle keskkonnasõbralikkust ning taaskasutust. Kuna tegemist ei ole masstoodanguga, siis on meil võimalik klientide soovidele vastu tulla ja õmmelda just nendes mõõtudes ja omadustega kott, nagu inimene vajab. On selge, et kui KOTT on täpselt õige, siis leiab see tõenäolisemalt kasutust pikaks ajaks. Kuna kasutame kottide õmblemiseks tootmisjääke ja sisematerjalidena erinevaid taaskasutuskangaid, on iga kott teistest natuke erinev. Ehk teisisõnu, iga KOTT on omapärane ja teist sellist maailmas ei leidu.

3.1. Aino

Aino (Foto 1) on meie polulaarseim mudel. Selle suurus on võrreldav A4 lehega ning olenevalt kliendi soovist on seda võimalik kanda nii üle öla kui ka käevangus. Samuti on kliendil võimalik valida sangade pikkuste vahel. Materjali poolest on Aino väga mitmesugune, kuna kasutasime täpselt neid kangaid, mida oli võimalik saada ja ei lasknud millelgi raisku minna. Asetasime rõhu kottide omapärasusele ning selle tulemusel on kahte samasugust Ainot raske leida. Andsime kliendile võimaluse valida erinevate kangatoonide vahel, saates neile kangastest pilte. Meie kott on ka varustatud nelja sisetaskuga, mis annab kotile juurde praktilisust ja mugavust.

3.2. Illar

Illar (Foto 2) oli algselt planeeritud vaid prototüübina, sest selle valmistamine oli meie jaoks liiga aeganõudev ja keeruline. Siiski jäi see kott inimestele silma ja me otsustasime selle väljakutse vastu võtta. Tegu on Ainost veidi väiksema kotiga, millel on kaks taskut väljaspool. Seda kotti me müüisime ainult käe- või õlakotina ning värvust sai valida punase, sinise ja rohelise vahel.

3.3. Pille

Pille (Foto 3) on meie pesamuna. Tegu on kõhukotiga, mis oli meie tootearenduse tulemus. Meil tekkis probleem kangatükkidega, mis olid suurte kottide jaoks liiga väikesed ning seetõttu otsisime neile kasutust. Leidsime, et oleks hea mõte luua nendest pisemaid kotte ja nii sündiski kõhukott Pille.

3.4. Eritellimused

Eritellimused on meie kõige tugevam külg. Kohati küll meie endi jaoks suur väljakutse ning nii mõnigi kord tuli kasutusele katseeksitusmeetod, kuid seni oleme suutnud iga kliendi vajadused

ja ootused realiseerida. Meie kõige väljakutsete rikkam eritellimus oli beebikott, mis kujutas endas suurt kotti paljude taskutega, kuhu mahuksid kõik beebile vajalikud asjad ära. Lisaks sellele palusid kaks õpetajat meilt kotti, kuhu mahuksid nende arvutid ning valmis sai tehtud ka mitu erinevates mõõtudes poekotti.



*Foto 1. Mudel Aino.
Autor H. V. Viise*



*Foto 2. Mudel Illar.
Autor H. V. Viise*



*Foto 3. Mudel Pille.
Autor H. V. Viise*

4. TOOTMINE

Tootmise algusfaas oli meile katsumusterohke. Meist kellelgi ei olnud suurt õmblemiskogemust ja iga uus materjal vajas isemoodi lähenemist. Selle probleemi lahendamiseks tuli meile appi meie juhendaja Helena Mägi, kes andis meile kiire õmbluskoolituse, mille käigus valmisid ka meie esimesed prototüübid. Oktoobri keskel oli meil kokku kuus erinevat prototüüpi, mille hulgast sai välja valitud Aino. Hiljem lisandus prototüüpide hulgast Illar, mille tootmist alustasime novembri lõpus.

Kottide tootmisprotsess algas sise- ja väliskangaste hankimise ning valikuga. Väliskangad saime Pixnerist, kuid sisekangasteks otsustasime kasutada seisvaid kangaid meie endi kodudes. Esialgu ei tekkinud probleeme, kuid kui tootmine suurenes, pidime otsima juurde sisekangaid, mida küsisime nii oma sugulastelt kui ka sõpradelt.

Sellele järgneb tükide lõikamine. See on tähtsaim osa kogu protsessi juures, sest sellest oleneb, kas kotti on üldse võimalik kokku panna. Kõige keerulisem on see, et tavaliselt on mõõteviga näha alles siis, kui kott on peaaegu koos ja selle parandamine on keerukas.

Edasi algab õmblemine õmblusmasinaga, mis on kõige ajakulukam osa. Alustame ääreõmblustest, siis lisame sisetaskud ning seejärel paneme koti kokku. See etapp erineb koti mudelitel. Näiteks Illaril ja Pillel tuleb esmalt kinnitada sisevooder ning nende kottide sangad kinnitame samuti selles etapis.

Järgnevalt õmbleme käsitsi juurde magnettrukid, mille ostime Karnaluks OÜ veebilehelt. Lisame KOTTi sildid, mille oleme eelnevalt valmistanud nahatükile, kuhu peale lõime haamri abil tähtede motiivid. Lisaks sellele tuli Ainol kinnitada lõplikult sangad.

Kõige lõpus on viimistlus, mille käigus kontrollime üle koti kvaliteedi ning teeme vajadusel korrekture. Koti sisse asetame paberist sildi (Lisa 5), mille peal on tekst, mis tutvustab meie ettevõtet ja tänab klienti keskkonnasõbraliku valiku eest.

Kogu protsess võttis meil alguses aega 5 kuni 6 tundi, kuid oskuste ja kogemuste arenedes läheb meil ühe koti tootmiseks aega keskmiselt 4 tundi. Esialgu toimus kogu tootmisprotsess Kadrina Maanaiste Seltsi majas, kasutades seal juba olemasolevaid õmblusmasinaid ning teisi tarvikuid. Hiljem õmblesime oma kodudes, kasutades isiklikke õmblusmasinaid, kuid hoiustasime kangaid Kadrina Maanaiste Seltsis ning käisime seal tükke välja lõikamas.

5. TURUNDUS JA MÜÜGITÖÖ

5.1. Sihtgrupp

Soovisime oma toodet müüa ülikooli- ning keskkooliõpilastele, sest nägime, et osad õpilased soovivad tavalisest seljakotist vaheldust. Mudeli Aino suuruse otsustamisel võtsime arvesse tahvelarvuti ning väiksema sülearvuti suurused, sest just need on peamised õppevahendid ülikoolis.

Peale esimest laata mõistsime, et meie kotid ei jää silma soovitud sihtgrupile ning otsustasime turundada oma tooteid Kadrina kohalikele inimestele. Me saime aru, et kogukonnas peitub jõud ning seetõttu otsustasime anda panuse kohalikku käsitööellu.

5.2. Sotsiaalmeedia

Otsustasime turundada oma õpilasfirmat *Instagrami* @appimavajankotti kaudu. Lõime oma konto oktoobris 2023 ja hetkeseisuga (10.05.2024) on meil 96 jälgijat. Kontol jagame kvaliteetseid fotosid oma toodetest. Tooteid pildistame koos modellidega, et oleks selgemalt aru saada toote suurusest. Modellideks olid meie tuttavad, kes osalesid fotosessioonidel vabatahtlikult ning andsid meile loa hiljem pilte avalikult kasutada. Kokku tegime koostööd kolme modelliga ja lisaks postitasime pilte ainult toodetest.

Soovisime teha veebilehte, kuid otsustasime, et meil ei ole piisavalt ressursse ning meie tootlus ei ole piisavalt suur, et veebileht ennast ära tasuks.

Tellimusi võtame vastu otse klientidega suheldes, meili- või Instagrami kaudu.



*Foto 4. Modell Tähti.
Autor H. V. Viise*



*Foto 5. Modell John.
Autor H. V. Viise*



*Foto 6. Modell Lota.
Autor H. V. Viise*

5.3. Laadad

5.3.1. Ettevalmistavad tegevused

Meie ettevalmistus laatadeks on järgnev:

- 1) püstitame müügieesmärgi;
- 2) vaatame üle toote müügihinna ja vajadusel korrigeerime;
- 3) valmistame hinnasildid;
- 4) räägime läbi jutupunktid, kuidas oma toodet reklaamime;
- 5) loeme läbi laadal kehtivad reeglid;
- 6) mõtleme läbi müügileti dekoreerimise ning otsime selleks vajalikud tarvikud;
- 7) otsustame, kuidas on võimalik toote eest maksta;
- 8) arutame, millist müügistrateegiat kasutame;
- 9) lepime kokku, milliseid riideid laadal kanname;
- 10) otsustame, mis kellaajaks peab kohal olema;
- 11) vajadusel organiseerime transpordi laadale ja tagasi.

5.3.2. Osalemine laatadel

Meie esimene laat oli MEKA õpilasfirmade laat Ülemiste keskuses 25. novembril. Läksime kohale eesmärgiga müüa vähemalt 1 kott ning lõpuks müüsimise 6 kotti 11st. Laadal tõime klientidele välja mõtte, et meie tooteid saaks kasutada kingikottidena ning lisaks tutvustasime klientidele meie toote keskkonnasõbralikkust. Laadal oli abi inglise keele oskusest. Kohtusime ettevõtjaga, kes tellis meilt 20 kotti ning jagas näpunäiteid nii tootmisprotsessi kui ka turunduse osas. Laadalistelt saime head tagasisidet ja toetust. Mitu korda mainisid kliendid, et tahaksid kas suuremat, väiksemat või hoopis rohkemate taskutega kotti – see innustas meid alustama eritellimustega.

20. detsembril osalesime Kadrina Keskkooli jõululaadal ning seal müüsimise 10 kotti 12st olemasolevast. Lisaks sellele saime neli eritellimust ja tutvustasime oma tooteid tulevastele klientidele. Meie arvates oli kohalikul laadal müügitöö palju kergem ning kliente rohkem, sest laadal käisid nii meie kooli töötajad kui ka kogukonna liikmed, kes olid juba varem läbi



*Foto 7. MEKA õpilasfirmade laat.
Autor H. V. Viise*

Facebooki postituse meie firmaga tutvunud. Samuti oli inimesi, kes ainult meie õpilasfirma pärast laadale tulid ja meiega tutvust tegid.

4.-23. detsember olid meie tooted müügil Kadrina valla raamatukogus, kus toimus iga-aastane kohalike käsitöömeistrite tööde näitusmüük. Seal said inimesed meie toodetega lähemalt tutvust teha ning müüdud said kõik näitusele pandud kotid.

5.4. Maakondlik rahatarkuse konverents

Meie õpilasfirma esines Lääne-Virumaa põhikoolide 7.-9. klassi õpilaste rahatarkuse konverentsil. Rääkisime osalejatele lühidalt, mida õpilasfirma omamine ja töös hoidmine endast kujutab ning mida oleme ise selle käigus õppinud. Andsime nõu, mis tuleb läbi mõelda firmat alustades, kuidas rolle jagada ning rääkisime enda õpilasfirma loo. Samuti vastasime tekkinud küsimustele ning julgustasime noori ettevõtlusega tegelema.



Foto 8 . Rahatarkuse konverentsil esinemine. Autor K. Aimla

5.5. CADrina

Õpilasfirma kõige mahukamaks tellimuseks osutus arvutijoonestamisevõistluse CADrina jaoks õmmeldud kinkekotid. Me pakkusime oma klassijuhatajale, kes on selle sündmuse peakorraldaja, välja idee kasutada meie toodet toetajatele antava kinkekotina. Talle see mõte meeldis ja pärast tellimuse kinnitamist alustasime õmblustööga. Kokku sai valmis 24 kotti, mis anti Kadrina Keskkooli direktori poolt üle CADrina toetajatele.

5.6. Meediakajastus

Esimese lühikese artikli avaldasime meie klassijuhataja abiga kooli veebi- ja Facebooki lehel enne Kadrina keskkooli jõululaada toimumist. Eesmärk oli oma firmat reklaamida ning kutsuda inimesi laadale meie tooteid uudistama ja soetama.

Meie teine ning juba pikem artikkel (Lisa 5) ilmus Kadrina valla ajalehes Kodukant ning hiljem avaldati sama artikkel Lääne- Virumaa Uudiste veebilehel. Artiklis rääkisime õpilasfirma Appi! Ma vajan kotti! missioonist ning tutvustasime lugejatele oma tooteid.

6. MEESKONNATÖÖ

6.1. Raskused meeskonnatöös

Meie meeskonna suurimaks komistuskiviks sai kommunikatsioon. Olime kokku leppinud, millised on kellegi tööülesanded ning ei osanud ette näha tekkinud seisakuid ja ebakvaliteeti tootmises või reklaamimises. Möödarääkimisest tekkinud pingete lahendamiseks pidasime mitu tõsist jutuajamist ning püüdsime üksteist rohkem oma töösse kaasata.

Lisaks tekkis meil probleeme tähtaegadest kinni pidamisega, mille tõttu pidime nii mõnigi kord tegema õmblustöid viimisel minutil. Sellised olukorrad tekitasid palju stressi kõikidele osapooltele ning sellega kaasnes usalduse kaotus meeskonnaliikmete vahel.

Tekkis olukordi, kus meeskonnaliige ei panustanud teistega võrreldes töösse piisavalt ning selle tõttu tekkis firmas väga erinev koormuse jaotus. Mis iganes oli vähese panustamise põhjuseks, tekitas see teisele liikmele töömahu suurenemise, sest kokku lepitud asjad tuli ära teha ikkagi.

6.2. Õpikogemus meeskonnana

Esiteks mõistsime kui tähtis on tööeelne planeerimine ning kui olulised on selgelt püstitatud eesmärgid. Need tagavad töö sujumise ning aitavad edasi liikuda rasketes olukordades. Hiljem saime aru, et tööeelne planeerimine oleks säästnud meile nii aega kui ka ressursse ning täpsemad eesmärgid oleksid motiveerinud meid produktiivsemalt töötama.

Teiseks saime aru, kui oluline on kommunikatsioon ja kui vajalik on otsekoheesus ning konkreetsus. Mida kauem me teemat arutame, seda kaugemale liigume probleemi tuumast ning algprobleem ei pruugi üldse lahendust leida. Probleemi otse välja ütlemine aitab meil parandada vigu ning neist õppida.

Väga oluline on isiklik vastutus. Kui oleme kokku leppinud, millises mahu ja mis ülesanded keegi ära teeb, siis on oluline, et sellest peetakse kinni. Kohusetunne nii kliendi kui oma meeskonnakaaslaste ees on see, mis firma rahumeelset ja sujuvat tegevust soodustab ja toetab.

Lisaks toimus meil suur areng käsitöö valdkonnas. See oli meie jaoks suur väljakutse ning eneseületus. Me võtsime sellest kaasa teadmise, et mis tahes kui raske meie jaoks midagi on, siis saab selle ära õppida.

6.3. Isiklik areng

Reele-

Mina olen selle perioodi jooksul väga palju õppinud. Alustuseks õppisin seda, kuidas õmmelda ning keerulistest olukordadest välja tulla. Ma sain teada, et juhiroll ei ole kerge ning tuleb väga hoolikalt valida inimesi, kellega firmat luua. Ma õppisin võtma vastutust nii iseenda kui ka õpilasfirma äparduste eest ning läbi selle mõistsin veelgi enam, kui raske on juhtpositsioonis olla. Kindlasti oli suureks kogemuseks klientidega suhtlemine ning laatadel käimine. Õppisin hindama tagasisidet - nii head kui halba. Lisaks mõistan aina enam, kui palju inimesed päriselt peavad oma töösse panustama ja kui väärtuslik on aeg.

Victoria-

Õppisin firma käigus palju iseenda kohta. Sain aimu ettevõtlusest ja turundusest, mis tuleb kindlasti tulevikus kasuks. Sain ka oma kunstioskusi ära kasutada, plaanides meie koti disaini ning joonistasin ka meie logo. Kuigi oleks võinud rohkem teha pilte meie konto jaoks, tundsin arengut enda oskuses pilte valida ja töödelda. Õpilasfirmade laadal sain lahti hirmust võõrastega rääkimisest.

Annaliisa-

Selle firmaga olen õppinud palju. Esiteks õppisin õmblema ja õmblusmasinat korralikult kasutama. Õppisin, kui raske firma edukas toimimine tegelikult on. Astusin laatadel enda mugavustsoonist välja ja õppisin suhtlema võõraste inimestega. Minu enda kõige suuremateks probleemideks oli motivatsioonipuudus ja hirm küsida abi isegi kui teadsin, et mõni asi on liiga raske. Olenemata kõigest on mul nüüd täiesti uus kogemus ja mõistan paremini, mida tähendab firma omamine.



*Foto 9. Meeskond. Vasakult -
Reele Raap, Annaliisa Lõõbas,
Helena Victoria Viise*

7. FINANTSTEGEVUS

Meie algkapitaliks oli 45 eurot. Iga firmaliige ostis 15 euro eest aktsiaid. Summa kujunes välja koti detailide hinna järgi. Koti valmistamiseks vajaminevate lisadetailide (trukid, sangapaelad, karabiinihaagid) ostmise oli meie esimene kuluallikas.

Finantstegevuse jooksul täitsime firma pearaamatut, kasumiaruannet, bilanssi ja aktsiaraamatut. Samuti tuleb õpilasfirma lõpus ära täita likvideerimisaruanne. Kõik vajalikud juhised saime JA Eesti veebilehelt, kus olid ka õppevideod tabelite täitmise kohta.

Meie õpilasfirma bilanss seisuga 10.05.2024 ja kasumiaruanne 03.10.2023 – 10.05.2024 jooksul on esitatud tabelis 1. Tegevuse alguses saime oma koostööpartneriga (Kadrina Maanaiste Selts) kokkuleppele, et saame vajadusel tasuta kasutada nende ruume, õmblusmasinaid, kääre, joonlaudu, mistõttu ei pidanud meie neid soetama ega maksuma ruumirendi, elektri või õmblusmasinate amortisatsiooni eest.

Meie kulud pärinevad koti tootmiseks vajaminevate lisadetailide ostust ja nende saatmiskulust. Kahtlemata oleks kvaliteetne kangas olnud kõige kallim kuluartikkel, aga tänu mööblifirmale Pixner OÜ, saime kangad tasuta. Firmal oli üle tootmisjääke (kangajääke), mida saime kottide tootmiseks kasutada. Meie jaoks olid kotitrukid kõige kulukam osa, sest neid kulus arvuliselt kõige rohkem. Praeguse seisuga on meil kulusid (sh saatmiskulud) 185.81 eurot.

Palka otsustasime igakuiselt mitte maksta, sest tahtsime teenitud tuluga katta tootmisega tekkivaid kulusid ja me ei osanud arvestada, kui suur võiks olla igakuine palk. Palga maksame välja õpilasfirma lõpus. Iga meeskonna liige saab palka vastavalt oma töömahule.

Meie tulu tuli eri tüüpi kottide müügist. Peamised tuluallikad olid suured tellimused, mille puhul osteti korraga 20 või enam kotti. Hetkeseisuga (10.05.2024) oleme teeninud tulu 1720 eurot, millest kasum on 1534.19 eurot. Meie toote eest on võimalik maksta sularahas ja ülekandega.

Tabel 1. Bilanss seisuga 10.05.2024 ja kasumiaruanne 03.10.2023 – 10.05.2024 (eurodes)

Aktiva		Passiva		Tulud kokku	1700
1.Raha	1559.19	1.Võlad	0.00	Kulud kokku	185.81
2.Materjal,varud	0.00	2.Aktsiakapital	45.00	Palk, töötasu	0.00
3.Põhivara	0.00	3.Kasum	1514.19	Tootmiskulud	173.41
Kokku	1559.19	Kokku	1559.19	Turundus	0.00
				Muud kulud (saatmiskulud)	12.40
				Kasum	1514.19

Meie kõige esimese ja populaarseima mudeli Aino müügihind on 20 eurot. Teiste mudelite hinnad on vahemikus 15-25 eurot. Eritellimuste puhul kottide hinnad erinesid, kuna enamasti sooviti kottidele mõningaid muudatusi või kotti tavamõõdust erinevas suuruses. Kõige kallima eritellimuse hinnaks oli 50 eurot.

Toote omahind on keskmiselt 5 eurot, mis on võimalik tänu kohalikule mööblifirmale Pixner OÜ, kellelt saame kottide jaoks kangast. Koti omahinna moodustavad trukid, kotisangad, karabiinid, niidid. Mõnikord oleme kottidele lisanud ka muid dekoratsioone, näiteks helkurid ja pleksiklaasist võtmehoidjad. Meie kottide hindu pole me terve aasta jooksul ei langetanud ega tõstnud.

Kuigi koti omahind on madal, kulub iga koti valmistamiseks keskmiselt 3 kuni 4 tundi. Arvestades omahinnale lisaks kolme inimese tööjõukulu ja umbes 10% kasumit, siis otsustasime mudeli Aino müügihinnaks panna 20 eurot. Mudeli Illar hind on 25 eurot, sest meil on seda mudelit tehniliselt keerulisem teha ning selle valmistamine võtab kauem aega. Mudel Pille maksab 15 eurot, sest kott on väiksem kui teised ja tegemiseks ei kulu nii palju materjali ning aega.

8. ÕPILASFIRMA LÕPETAMINE

Meie õpilasfirma Appi! Ma vajan kotti! ei jätka tegevust, kuna tegemist on ühel õppeaastal aset leidva projektiga. Praegu õmbleme viimaseid eritellimustooteid ja 13. juunil 2024 lõpetame oma firma tegevuse, mille järel on meil võimalik läbida ESP (Entrepreneurial Skills Pass) test ja saada rahvusvaheline ettevõtlusteadmiste tunnistus. Lisaks esitame JA Eestile, kes on õpilasfirmade programmi läbiviija, lõpparuande ning täidame enesehinnangu küsimustiku. Seejärel saame taotleda JA Eestilt tunnistust õpilasfirmaprogrammi läbimise kohta.

Liikmete arvates on meie õpilasfirma ideel palju potentsiaali. Üha suurem roll turul on keskkonnasõbralikkusel ning taaskasutusel, mida meie mõte igati realiseerib. Läbi meie idee sai täidetud õpilasfirma eesmärk. Me õppisime palju ning andsime oma panuse keskkonna heaks.

Kokku tootsime 79 kotti, millest 2 veel ootavad endale omanikku. Õmblesime 46 Ainot, 23 Illarit, 3 Pillet ja 7 eritellimustoodet.

Meil on siiralt tore teada, et kohalikud võtsid meie idee hästi vastu ning toetavad meie tegemisi. Teame, et see kogemus on meid palju kasvatanud ja oleme õnnelikud oma õpilasfirma saavutuste üle.

Õpilasfirma Appi! Ma vajan kotti! tänab kõiki oma toetajaid ja kliente, kes meid sellel teekonnal edasi viisid. Suur tänu Pixner OÜle, kellela poleks meie mõte teoks saanud ning muidugi suur aitäh meie juhendajatele Kaire King ja Helena Mägi, kes meid iga hetk olid valmis aitama.

LISAD

Lisa 1. Põhikiri

ÕPILASFIRMA Appi! Ma vajan kotti! PÕHIKIRI

1. Õpilasfirma nimi on Appi! Ma vajan kotti!. Ta asub aadressil Rakvere tee 4 Kadrina Lääne- Virumaa. Õpilasfirma on loodud Kadrina Keskkooli juurde.
2. Õpilasfirma toodab kangajääkidest õlakotte.
3. Õpilasfirma Appi! Ma vajan kotti! on loodud aktsiaseltsi põhimõttel. Õpilasfirma omanikud on aktsionärid. Õpilasfirma algkapital saadakse lihtaktsiate müügist. Ühelgi aktsionäril ei ole aktsiate kontrollpakki.
4. Õpilasfirma aktsiakapitali suurus on 45 eurot.
5. Õpilasfirma registreerimistasu kantakse õpilasfirma kuludesse.
6. Õpilasfirma aktsiakapitali laiendamise, uute liikmete vastuvõtu, Õpilasfirmast välja arvamise ning juhatuse liikmete vahetamise otsustab Õpilasfirma üldkoosolek. Need otsused kooskõlastatakse juhendajaga.
7. Aktsionäridel on õigus nõuda vajadusel üldkoosoleku kokkukutsumist.
8. Õpilasfirmat juhib õpilasfirma liikmetest koosnev juhatus. Juhatus otsuste vastu võtmiseks on vaja absoluutse enamuse kohalolek. Kõik küsimused otsustatakse häälteenamusega.
9. Õpilasfirmal on õigus maksta oma liikmetele palka ja preemiat ning palgata tööle ajutisi töötajaid.
10. Õpilasfirma toote kinnitab Junior Achievement Eesti.
12. Kõik 75 eurot ületavad väljaminekud kooskõlastab Õpilasfirma juhendaja või mentoriga. Kui õpilasfirma avab pangas arvelduskonto, ei pea pank õpilasfirma ja juhendaja vahelist kooskõlastust kontrollima.
13. Õpilasfirma tegevuseks ei kasutata sponsorraha (välja arvatud sõitude finantseerimiseks üritustele ja ürituste osavõtumaksude tasumiseks).
14. Õpilasfirma tegevusperiood on 03.10.2023 – 13.06.24.

15. Õppeperioodi lõpus õpilasfirma likvideeritakse. Lõpetamisel esitatakse aruanne Junior Achievement Eestile ja jaotatakse aktsionäride vahel kasum vastavalt omandatud aktsiate väärtusele ja tüübile.

15. Juhul, kui Õpilasfirma lõpetab kahjumiga, jaotub kahjum õpilasfirma liikmete vahel võrdselt.

Põhikiri vastu võetud 16.10.2023 Õpilasfirma direktor Reelee Raap

Juhendaja Kaire King

Loodud JA Eesti põhikirja näidise alusel.

Lisa 2. Asutamisprotokoll

ÕPILASFIRMA APPI! MA VAJAN KOTTI! ASUTAMISKOOSOLEKU PROTOKOLL

Kadrinas 3. oktoobril 2023

Osa võtsid: Reelee Raap, Helena Victoria Viise, Annaliisa Lõõbas

Koosolekut juhatas: Annaliisa Lõõbas

Protokollis: Reelee Raap

- Päevakord:
1. Õpilasfirma toote edasised etapid
 2. Õpilasfirma nime valik
 3. Õpilasfirma tegevdirektori valimine
 4. Õpilasfirma aktsiakapitali suuruse määramine ja jaotamine aktsionäride vahel
 5. Õpilasfirma põhikirja kinnitamine

Arutelu ja otsused:

1. Arutati toote kujunduse üle ning pandi paika prototüüpide valmistamis tähtaeg, samuti arutati milliseid lisamaterjale on meil juurde vaja.

Otsustati: Leida sobiv kujundus ja teha selle põhjal prototüübid oktoobri lõpuks ning otsustati lisaks soetada niiti, trukke ja õmblusmasina nõelu.

2. Õpilasfirma nimedeks pakuti Kotirotid, Krott, Kottx, Appi! Ma vajan kotti!, Mis kott on?.

Otsustati: Õpilasfirma nimeks valiti Appi! Ma vajan kotti!

3. Õpilasfirma tegevdirektori kandidaadiks esitati Reelee Raap. Toimus ühine arutelu.

Otsustati: Ühise arutelu käigus sai Õpilasfirma tegevdirektoriks Reelee Raap.

4. Kuulati ära Helena Victoria Viise arvestused Õpilasfirma kapitali vajaliku suuruse kohta.

Otsustati: Õpilasfirma aktsiakapitaliks määrata 45 eurot ja müüa selles väärtuses lihtaktsiaid. Selleks tellida JA Eestist kolm 10-eurost ja kolm 5-eurost aktsiablanketti.

5. Koostasime põhikirja ning kõik firma liikmed lugesid selle läbi. Toimus arutelu.

Otsustati: kinnitada Õpilasfirma Appi! Ma vajan kotti! põhikiri ühehäälselt.

Annaliisa Lõõbas

Koosoleku juhataja

Reele Raap

Protokollija

Loodud JA Eesti asutamiskoosoleku protokollide näidise põhjal.

Lisa 3. Äriplaan

Partnerid -Pixner OÜ -Kadrina Maanaiste Selts MTÜ -Kadrina Keskkool	Võtmetegevused -Kottide valmistamine -Kottide turundamine -Klientidega suhtlemine -Laatadel käimine -Raamatupidamine	Väärtused, eesmärgid -tudengitele ja kooliõpilastele luua kott, millega oleks mugav koolis käia -käsitsi valmistatud -keskkonnasõbralik -Kvaliteetne ja multifunktsionaalne	Kliendisuhted -Personaalne lähenemine -Viisakas ja sõbralik suhtlemine	Sihtrühm -Keskkonnasõbraliku suhtumisega isikud -Keskkooli õpilased -Ülikooli tudengid
	Ressursid -kangas -rihmad -trukid -aeg		Turunduskanalid -Gmail -Sotsiaalmeedia (Instagram) -Laadad	
Kulude struktuur -Töövahendid -Materjalid -Transport			Tuluallikad -Eritellimused -Müük näost näkku	

Joonis 1. Osterwalderi ärilõuend

Lisa 4. SWOT analüüs

	<i>Positiivne</i>	<i>Negatiivne</i>
<i>Sisetegurid</i>	Tugevused • Odav toote omahind • Loodussõbraliku toote nõudlus on suur • Inimesed saavad toodet igapäevaselt kasutada	Nõrkused • Tootmine võtab kaua aega • Materjali puudus
<i>Välistegurid</i>	Võimalused • Võimalus teha koostööd erinevate asutustega • Inspireerib inimesi taaskasutama	Ohud • Suur konkurents • Raske leida kliente • Kottide mudelid ei meeldi klientidele

Lisa 5. Paberist kotisilt



Joonis 2. Kotisilt eesti keeles



Joonis 3. Kotisilt inglise keeles

Lisa 6. Artikkel Kodukandis

APPI! Ma vajan kotti!

Just selline on Kadrinas hiljuti tegevust alustanud ettevõtte nimi. Selle asutajateks on kolm Kadrina Keskkooli 11. klassi hakkajat tüdrukut - Reelee Raap, Annaliisa Lõõbas ja Helena Victoria Viise

Uue firma eesmärgiks on valmistada kohalikest tootmisjääkidest midagi praktiliselt kasutatavat. Sestap pole üllatav, et tüdrukud võtsid ette meie kohaliku toolitootja Pixneri kangajääd, mida ajaga on kogunenud päris arvestatav hulk ning disainisid sellest moodsa lõikega kotid. Nõnda saab kasutult seisvatest jääkidest valmistada kohapeal esemeid, mida muidu veetakse siia enamasti kuskilt teiselt poolt planeeti.

“Kliimastreikidel osalemine ja planeedi päästmisest konverentsidel jutustamine ei vii meid palju edasi. Aga kui iga inimene mõtestaks oma tarbimisväärtused ümber, sellest oleks tõesti abi”, arwab Reelee

“See kott - kohaliku ettevõtte tootmisjääkidest, meie enda disainitud ja oma kätega valmistatud - on meie meeleavaldus ületarbimise vähendamiseks ja keskkonna säästmiseks!”, lisab ta.

“Meie kotid ei võistle hinnas Louis Vuittoni või Gucci kottidega, aga kindlasti võime võistelda päris edukalt oma toodetega keskkonna jalajälje kategoorias. Ka ei ole meie kottide valmimiseks pidanud ükski loom oma nahka turule tooma. Ning kui eelistate meie toodet mõnele luivuitooni kotile, saate säästetud raha eest maksta kasvõi oma esimese kodu sissemakse,” muigab Annaliisa.

*Lihtsalt teadmiseks, et Louis Vuitton kotid maksavad vahemikus 1200 - 6000 eurot. Kallimad mudelid lausa kuni 36 000 eurot.

Noorte ettevõtjate mentoriks on olnud õpetaja Kaire King ja praktiliseks juhendajaks Kadrina Maanaiste Seltsi eestvedaja Helena Mägi. “See on olnud huvitavalt mitmekihiline väljakutse, ütleb Helena - alates ideedest ja teostusest kuni turunduse ja müügi planeerimiseni. Mul on olnud väga suur rõõm tõdeda, et meil on sellised tublid ja meie keskkonnast hoolivad noored. Lisaks on olnud südantsoojendav näha, kuidas meie armsas Maanaiste majas on pikkadel

sügisõhtutel tuled akendes ja noored inimesed päriselt oma kätega midagi ilusat valmistamas”, kinnitab Helena.

Huvilised on tänaseks saanud uue ettevõtte toodangut omandada nii kohalikul kooli jõululaadal kui ka õpilasfirma laadal Tallinnas. “Siiani on kõik valmistatud kotid leidnud endale omaniku ning üks tubli keskkonnasõbralik ettevõtte tellis meilt oma töötajatele jõuluringiks lausa 20 kotti korraga”, lisas turunduse eest vastutav Helena Victoria.

“Ja praegu on töös päris mitu eritellimust. See on üks meie eeliseid - inimene tuleb laadale, vaatab üle, mis me pakume ja siis palub endale kotti, mis oleks olemasolevast 15cm kõrgem ja pikemate sangadega või mitmete taskutega ja kaks korda suurem, et kogu väikesele lapselapsele vajalik varustus sisse mahuks ning meil on võimalus sellised soovid valmis ömmelda! Meile endale ka justkui põnev katse, et kui suurde kotti see õpetaja läpakas siis ikkagi mahub.”, lisab Reelee.

Edaspidiseks on noortel ettevõtjatel plaanis panustada tootearendusse ning juba ongi planeerimisel mitu erineva disainiga uut mudelit. “Etteruttavalt võib mainida, et Vabariigi aastapäevaks oleme plaaninud tulla turule kahe uue mudeliga, mis ühendavad endas meie kihelkonna ajaloo, säästva tarbimise ja noorusliku stiili, seega tasub meie tegemistel silm peal hoida”, kinnitavad tüdrukud.

Muidugi, täna on tegemist õpilasfirmaga ning lisaks omandatud kogemusele on oluline ka selle tegevuse eest saadav arvestus. Aga kes teab, tulevikus on omandatud positiivne kogemus ehk aluseks mõnele suuremale projektile või ka uutele ettevõtetele.

Hoia silm peal meie instagrami kontol “appimavajankotti”

Huvi korral saab ühendust võtta e-kirja teel aadressil appimavajankotti@gmail.com

Artikkel on leitav:

https://www.kadrina.ee/documents/20509048/21676846/Kodukant_2024_02_veebuar_spread+%281%29.pdf/371ff92a-f92a-4479-b2ce-4673c143312c