

Tallinna Reaalkool



## **Õpilasfirma Rosella kunst**

**Aruanne**

Juhendaja: Riin Saar

2017/2018

## SISUKORD

LÜHIKOKKUVÕTE.....	1
ALGUSLUGU .....	2
KOLM VAPRAT PAPAGOID.....	3
PESA PUNUMINE .....	4
PAPAGOID ÕPPISID LENDAMA .....	8
FINANTSANDMED .....	9

## LÜHIKOKKUVÕTE

### MISSION

Pakume inimestele personaalset kunsti ning toome neid seeläbi kunstimaailmale lähemale.

### TEENUSE KIRJELDUS

Õpilasfirma Rosella kunst pakub kliendi foto järgi õlimaali või joonistuse tegemise teenust.

Lisaks tehakse oma fotode ja ideede järgi töid müügiks.

Tänapäeval, kui seinte peal ripuvad tavapoest ostetud fotolõuendid, väärtustab üha väiksem hulk inimesi õlimaale ja joonistusi. Meie soovime muuta inimeste suhtumist ja näidata, et kunst saab kanda edasi vanu mälestusi ja emotsioone.

Maalid valmivad lõuendil õlivärvidega ning joonistused tehakse paberile hariliku pliiatsiga. Tootmine toimub kunstnike

kodudes. Tellimusi saab esitada kirjutades õpilasfirma e-posti aadressile (rosella.kunst@gmail.com) või *Facebook*’i (facebook.com/rosellakunst).

## ÜLDHINNANG ÕPILASFIRMA TEGEVUSELE

Sügisest alates on meie õpilasfirma palju arenenud. Liikmed on omandanud uusi teadmisi nii kunsti kui ka ettevõtlusvaldkonnas. Oleme aktiivselt osalenud laatadel ja koolitusel. Sotsiaalvõrgustike kaudu jõudsime klientideni ning aprilli seisuga oleme täitnud 16 tellimust ja lisaks müünud kaks oma fotode järgi tehtud õlimaali. Tellimusi õnnestus suurendada jõulukampaania abil ning suurema hulga inimesteni jõudsime talvise loosi kaudu, millest võttis osa umbes 50 inimest. Oleme tulemustega rahul, sest pühendunud töö tõi meile mitmeid kliente.

## FINANTSTULEMUSTE LÜHIKOKKUVÕTE

(12.06.2018)

<b>KÄIVE</b>	<b>754,8€</b>
<b>KULUD</b>	<b>709,17€</b>
<b>KASUM</b>	<b>45,63€</b>

# ALGUSLUGU

## IDEE

Õpilasfirma tegevjuht Rainer Kravets on juba aastaid tegelenud kunstiga. 11. klassis tekkis tal võimalus luua õpilasfirma. Ta soovis areneda nii kunsti vallas kui ka ettevõtluses. Kuna Raineri nõrgem külge oli inimeste maalimine, siis soovis ta keskenduda oma tugevustele (maastikud, loomad, hooned) ja kaasata ettevõtmisse joonistaja, kes kujutaks inimesi.

## MEESKOND

Järgmiseks tuli leida usaldusväärsed liikmed: kunstnik, kes oskaks hästi inimesi joonistada ning oleks huvitatud ennast ettevõtluses arendama ning finantsjuht, kes tegeleks raamatupidamisega ja turundustegevusega. Septembris sai tiim komplekteeritud: tegevjuhiks ja maalikunstnikuks sai Rainer Kravets (Tallinna Reaalkoolist), finantsjuhiks Kadi Kaljurand (Kiili Gümnaasiumist) ja joonistuskunstnikuks Anni Kuus (Gustav Adolphi Gümnaasiumist). Kunstialase hariduse olid mõlemad kunstnikud omandanud Kiili Kunstide Koolis.

## NIME LEIDMINE

Nimi pidi seostuma kunstiga või fotoga. Üritasime siduda nii ladinakeelsed kui ka inglisekeelseid sõnu. Paljud variandid olid

juba kasutuses või ei saanud õpilasfirmas üksmeelselt poolehoidu.

Erinevate keelte sõnamängud ei toonud tulu, seega tuli läheneda teise nurga alt. Kadi hakkas uurima erinevaid linde, kes on seotud mingil viisil kunstiga või omab sulestikus kolme põhivärvi: sinine, kollane ja punane.



Joonis 1. Rosella õlimaal

Tuli välja, et Austraalias elab papagoi Rosella. Tema sulestikus on kolm vajalikku värvi olemas. Papagoide on enamasti värvilised ja väga kunstilised. Meie juhendaja soovitas lisada Rosellale sõna “kunst“, et oleks kohe arusaadav, millega tegeleme. Nimevariant sobis kõigile ja nii saigi ÕF Rosella kunst oma nime.

## KES ON KLIENT?

Me näeme oma põhilise kliendina isikut vanuses 25-50, kes on huvitatud kunstist. Ta on elukogenud ning tema jaoks on tähtsad mälestused ja hetked minevikust, mida soovib säilitada kunsti näol. Tal on mitmeid lähedasi inimesi, kellele soovib teha erilisi kingitusi. Meie klient on aktiivne sotsiaalmeedias, sest selle kaudu jõuame temani.

## PROBLEEM

Paar nädalat peale algust selgus, et Annil pole aega õpilasfirmaga tegeleda ja soovib lahkuda. Palusime, et ta oleks meie firmas nii kaua, kuni leiame uue kunstniku. Aeg oli panna tutvused mängu. Meie tutvusringkonnas Kiilis polnud ühtegi gümnaasisti, kes oskaks hästi joonistada ja Tallinna Reaalkoolis polnud paljud nõus. Mitmed, kellele tegime pakkumise, keeldusid ajapuuduse tõttu, kuid meil oli uut liiget hädasti vaja. Vastasel juhul oleksime pidanud ebapiisava liikmete arvu tõttu õpilasfirma tegevuse lõpetama. Pikalt polnud kedagi leidnud, kuni kohtasime tuttavat, kes soovitas meile oma sugulast Carola Kanarbikku. Pärnust pärit Carola oli meeleldi nõus meiega ühinema. Uuel aastal oli meie õpilasfirmas ametlikult uus kunstnik, kelle tööd on klientidele hinge läinud. Õppisime, et õigete ja motiveeritud

liikmete leidmine on väga tähtis ning samas keerukas protsess.

Probleem sai lahendatud ning kolm õpilasfirma papagoid said täies koosseisus hakata oma pesa punuma.

## KOLM VAPRAT PAPAGOID

Et toimida hästi, tuli ära jagada kindlad rollid ja ülesanded.

**KADI**                      **KALJURAND**                      sai raamatupidajaks. Tal tuleb teha kõik sissekanded raamatupidamisfaili ning jälgida, et tegelik summa ühtiks arvutatud jäägiga. Lisaks pidi Kadi õpilasfirma tegevuse alguses looma Facebooki lehekülje, mille kaudu jõuda klientideni ning tutvustada neile meie firma tegevust. Ka instagrami konto on tema tehtud ning selle haldamine ja piltide postitamine on tema ülesandeks. Kontolt leiab lisaks tehtud tööde piltidele ka ülestähendusi maalide ja joonistuste valmimisprotsessist.

Kadi on ennast iseloomustanud nii: *“Olen 18-aastane Kiili Gümnaasiumi õpilane, kelle hobideks on elektrikitarr ja sulgpilli mängimine. Olen ka suur teatrihuviline ning mulle meeldib üritusi korraldada. Võõrastega suhtlemine pole minu jaoks probleem Minu jutukus ja asjalikkus ei jäta kedagi külmaks.”*

**RAINER KRAVETS** sai tegevjuhiks ning tegi ettepaneku tööjaotuseks. Tema kõige tähtsam ülesanne on suhelda klientidega ning maalida tööd õigeaegselt valmis. Vajaduse korral organiseerib valminud töödele transpordi kliendini. Samuti otsib infot laatade ja koolituste kohta, kus õpilasfirmaga osaleda.

Rainer Kravets iseloomustas ennast nii: *Olen 18-aastane Tallinna Reaalkooli 11. klassi reaal-majandussuuna õpilane. Joonistama hakkasin lasteaias. 2015. astal lõpetasin Kiili Kunstide Kooli ning peale seda olen õlimaalimisega edasi tegelenud. Lisaks kusntile tegelen ka jooksmisega ning vabal ajal loen majandusteemalisi raamatuid. Sõbrad peavad mind väga heaks ajaplaneerijaks.*”

**CAROLA KANARBIK** sai joonistajaks. Tema suhtleb klientidega, kes soovivad tellida joonistusi, teeb need valmis ja vajadusel paneb posti, kui ei saa kliendile isiklikult ära viia.

Carola kirjeldas ennast järgnevalt: *Olen 18-aastane ning õpin Pärnu Süevaka Humanitaargümnaasiumis. Joonistanud olen terve elu, kuid tõsisemalt hakkasin kunstiga tegelema umbes viis aastat tagasi. Kunstikoolis pole ma kunagi käinud, kõik olen püüdnud ise õppida. Sõbrad ja sõbrannad iseloomustavad mind kui huvitava, sõbraliku ning sümpaatse*

*inimesena. Peale kunsti huvitab mind ka fotograafia ning filmindus.*

Kõikide liikmete ühiseks ülesandeks on klientidega suhtlemine ning õpilasfirma tegevuse tutvustamine.

## PESA PUNUMINE

Oktoobri alguses polnud tellimusi tulnud, seega tegi maalikunstnik Rainer kaks õlimaali oma fotode järgi ning panime need müüki. Tegelesime Facebooki lehe loomisega ja koostasime esialgse hinnakirja. Selleks külastasime erinevaid kunstipoode ning tutvusime kunstitarvete, eriti lõuendite, hindadega. Kõige raskem oli prognoosida, kui palju aega kulub keskmiselt teatud suurusega maali valmistamiseks. Seda oli vaja teada hindade määramisel, sest kunstniku ajakulu on üks suurimaid kulusid õlimaali tegemisel. Joonistuste hinnakiri sai valmis detsembri lõpus, kui leidsime uue kunstniku.

## TELLIMUSED

Novembri lõpus tellis spordiklubi Prorunner meilt jõulukampaania raames kaks õlimaali aasta parimatele nais- ja meessportlastele. See oli meie esimene tellimus. Hiljem lisandus veel kaks tellimust, millest üks on meie õpilasfirma ajaloo suurim - 50x70 cm maal Melliste veskest tähistaeva all. Antud foto, mille

järgi maalisisime, oli tehtud professionaalse fotograafi poolt. Selle kasutamiseks küsisime luba. Veski tegemiseks kulus 14 töötundi. Nii klient kui ka maali kingituseks saaja olid väga rahul. Uus maali omanik ütles, et tema jaoks on see eriti sümbolne teos, mis on ka meie õpilasfirma eesmärk - jäädvustada klientide mälestusi kunstina.



**Joonis 2. Veski õlimaali koos kahe teise maaliga**

Omamoodi kogemus oli väikese õlimaali tegemine suurus 20x20 cm, millel oli kujutatud koer. See läks kingituseks koera omanikule, kes andis meile peale kingi kättesaamist väga positiivset tagasisidet. Jõulude ajal valmistasime ka õlimaali Kreetas tehtud foto järgi suurus 50x40 cm, mis jäädvustas lõunamaa reisi meeleolu. Kunstnik peab seda üheks oma õnnestunuimaks õlimaaliks. Jaanuaris oli üks klient väga vaimustuses ühest surikaadi maali näidiseist, seega tegime talle rõõmu ja valmistasime samasugune õlimaali suurus 10x20 cm. Märtsis saime omapärase tellimuse õlimaalile, mille ainus kriteerium

oli see, et lõuendil pidi olema kujutatud merd. Kunstnik sai vabad käed ning tegi toreda maali oma äranägemise järgi. Õlimaale on kokku tellitud kaheksa tükki. Esimene joonistus telliti jaanuaris ning nüüdseks on kokku tellitud kaheksa joonistust, millest enamus olid portreed pereliikmetest ning üks oli pilt maamajast. Üks paras väljakutse oli joonistus, kuhu pidime kokku kombineerima kolm inimest kolmelt erinevalt fotolt. See joonistustellimus oli ka kõige mahukam. Carola sai sellega väga hästi hakkama ning pilt oli väga õnnestunud. Samuti olid keerukad tellimused, kus oli vaja joonistada halva kvaliteediga või uduse pildi järgi. Üheks selliseks pildiks oli foto väikesest tüdrukust, kelle käsi oli arusaamatult udune, kuid pildile tuli see kanda korrektseks.



**Joonis 3. Kolme foto järgi tehtud joonistustellimus**

Õlimaal		Joonistus	
Suurus (cm)	Hind	Suurus (cm)	Hind
10x20	19 €	A4	24 €
20x20	29 €	A5	14 €
18x24	35 €		
27x35	39 €	Iga lisa inimene maalil ja joonistusel on +5€.	
30x30	39 €		
30x40	45 €		
40x40	49 €		
40x50	59 €		
30x60	59 €	Soovi korral saab teose panna raami.	
50x50	65 €	Lisandub raami hind.	
50x70	85 €		
60x80	99 €		
70x100	129 €		

Tabel 1. Hinnakiri

## MUUTUSED

Algselt ei soovinud Rainer inimesi maalida, sest puudusid vajalikud kogemused. Veebruaris tuli tellimus, kus sooviti õlimaali kahe inimese näoga. Rainer pakkus Carolale võimalust proovida inimeste maalimist, kuid tüdruk julgustas Rainerit katsetama. Maal tuli ilus, kliendile meeldis ning maalikunstnik sai kogemuse võrra rikkamaks.

## LAADAD JA MUUD ÜRITUSED

**Esimene laad**, kus osalesime, oli Tartu laad, mis toimus 16. detsembril 2017. Laadal osalesid Kadi ja Rainer. Saime esimest korda proovile panna oma müügioskused. Me ei võitnud küll ühtegi auhinda, aga olime suure kogemuse võrra rikkamad.

Õppisime, et igat möödujat ei peagi huvitama meie teenus ja tähelepanu köitmiseks peame ise aktiivsed olema.

**Teisel korral** olime oma väljapanekuga väljas 19. detsembril Tallinna Reaalkoolis Reaali Esinduskoja laadal. Seal osales ainult Rainer, kes tutvustas õpilasfirma tegevust oma kooliperele.

**Kolmas laad** oli Rapla laad, mis toimus 23. detsembril 2017 ning kujunes edukamaks kui eelnevad. Meie müügikoht oli heas asukohas, meil oli juba kogemust ja julgust klientidega rääkimiseks. Laada lõpus valiti meid kõige kunstilisemaks õpilasfirmaks ning lisaks võitsime “Parima väljapaneku” auhinna. Hetk enne asjade kokkupakkimist osteti meilt esimest korda valmis maal, mille oli kunstnik teinud Kreetal tehtud foto järgi.

**SOOVITUS:** Laadal olev kohtunik soovitas meil tellida professionaalsed visiitkaardid. Sel hetkel olid meil kasutuses enda poolt kujundatud visiitkaardid, mis olid prinditud õhukesele paberile. Peale Rapla laata võtsime probleemi käsile ning järgmiseks laadaks olid uued visiitkaardid valmis.

**26. jaanuaril** kohtusime Jaak Roosaarega. Nimelt kandideerisime motivatsiooni-kirjaga Southwestern Advantage ja Junior

Achievement Eesti koostöö programmile. Väljavalitud õpilasfirmad said personaalse kohtumise müügimentoriga.

Kohtumine hr Roosaarega andis meile palju uut mõtteainet ja ideid. Ta rääkis, kuidas oleks parem klientidega suhelda ja neid leida. Tema jaoks oli meie õpilasfirma huvitav ja omapärane, kuna polnud varem sellisest teenusest kuulnud.

**SOOVITUS:** Jaak Roosaare tundis huvi ka meie konkurentide vastu. Teadsime, et Eestis on üks kunstnik, kes teeb ka maale fotode järgi, aga me ei teadnud tema hinnataset. Roosaare soovitas kontakteeruda selle kunstnikuga ja välja selgitada tema teenuse hind. Peale kohtumist võtsime ühendust ning selgus, et meie teenus on kordades soodsam. Seega on meil oma ala professionaali ees märgatav hinnaeelis.

Lisaks soovitas Jaak, et visiitkaartide jagamisel võiksime võtta kliendi kontaktid, sest sellisel juhul saame ise ühendust võtta ja pakkumise esitada. Enamasti visiitkaardi jagamisel ei võta klient ise ühendust.

**Neljandat** korda olime oma väljapanekuga Tallinna Reaalkooli vilistlaspäeval 27. jaanuaril. Seal osalesid Carola, kes joonistas kohapeal inimestest sketše, ja Rainer. Panime ühe õlimaali oksjonile, millele tehti neli pakkumist ja müüsimise lõpuks 17€-ga. Maali suurust ja detailsust

arvestades oleksime soovinud kõrgema hinnaga müüa. Õppisime, et oksjon ei pruugi alati edukaks osutuda.

**Viies laot** toimus 10. veebruaril 2018 Tallinnas ning see oli aasta kõige suurem ja vägevam laot. Meie müügipunkt oli Kristiine Keskuse esimesel korrusel. Olime laadaks hankinud tapeeti, et kaunistada oma boks. Pidasime oma müügiboksi väljanägemist väga tähtsaks ning valmistusime selleks põhjalikult. Tollel laadal olime kõige enesekindlamad ning suhtlesime inimestega vabalt. Osalesime ka innovatsioonivõistlusel. Laot oli meile edukas, sest saime uusi tellimusi ja meid pärjati parima teenuse auhinnaga.



Joonis 4. Kristiine Keskuse laada väljapanek



# PAPAGOID ÕPPISID

## LENDAMA

Seitsme kuu jooksul areneti palju nii meeskonnana kui ka iseseisvalt. Määratud ülesanded olid alguses keerulised, kuid aja jooksul muutusid lihtsamaks. Mõeldi välja süsteeme, kuidas saab ülesannet täita kiiremini ja kergemini, kuid samas ikkagi kvaliteetselt.

## ISIKLIK ARENG

**Carola Kanarbik** - enam arenesin õpilasfirma käigus kunsti vallas. Oskan nüüd paremini mõista, mida kliendid pildile soovivad ja suudan seda neile pakkuda. Laatadel paranes ka suhtlemisoskus ja üleüldiselt enesekindlus.

**Rainer Kravets** - olen õpilasfirma juhtimise käigus palju arenenud ja õppinud. Seda nii kunsti kui ka ettevõtlusvaldkonnas. Tegin oma esimese õlimaali inimestest, mis julgustas seda ka edasi katsetama. Laatadel osalemine õpetas oma teenust presenteerima ja inimestega suhtlema. Omandasin algteadmised turundusest ja kliendisuhtlusest. Avastasin, et kvaliteetsete fotode tegemine ja teenuse atraktiivseks muutmise sotsiaalmeedias polegi nii lihtne, kui varem arvasin. Sain aimu ettevõtluse põnevast maailmast, mis võimaldab luua seda, mida ise soovid.

**Kadi Kaljurand** - avastasin, et raamatupidamist saab lihtsustada. Tuli vaid sisestada vajalikud valemid ning ülejäänud arvutas Excel minu eest. Laatadel sain kogemust suhtlusvaldkonnas. Kuna olen ise väga jutukas ja räägin kiiresti, siis laatadel pidin hoogu maha võtma, et klient minust aru saaks. Õppisin ka seda, et laadal tuleb oma emotsioone valitseda. Isegi kui klient on ebameeldiv, pidin mina naeratama ja rõõmsameelne edasi olema.

## RISK REALISEERUS

Aasta alguses kirjutasime tellimise tingimustesse, et enne töö tegemise alustamist peab vähemalt pool maksumusest olema tasutud. Peale Jaak Roosaare mentorlust ei nõudnud me enam nii rangelt selle tingimuse täitmist, sest mentori arvates on vähetõenäoline, et leidub kliente, kes n-ö petavad õpilasfirmat. Kuid juba veebruaris sattusime oma esimese makseraskustega kliendi peale, kellele saatsime joonistuse pakiautomaadiga enne tasu laekumist. Klient lubas mitmel korral teha ülekande, kuid ei teinud seda. Aprilli esimesel poolel tunnistas ta viimaks, et on raskusi tasumisega. Tekkinud kahju, 32 eurot, pole küll väga suur, kuid me üritame sellegipoolest sõlmida kokkuleppe, et võlg saaks tasutud.

# FINANTSANDMED

## Kasumiaruanne

07.10.2017-12.06.2018

<b>1.TULUD</b>	<b>754,8€</b>
<b>2.KULUD</b>	<b>709,17€</b>
2.1. Palk	494,9€
2.2. Materjal	112,10€
2.3. Muud	57,37€
<b>3. KASUM</b>	<b>45,63€</b>

## BILANSS

12.06.2018

<b>AKTIVA</b>	<b>€</b>	<b>PASSIVA</b>	<b>€</b>
1. Raha	105,63	1.Võlad	0
2.Materjalid	0	2.Aktsiakapital	60
3.Põhivara	0	3.Kasum	45,63
<b>KOKKU</b>	<b>105,63</b>	<b>KOKKU</b>	<b>105,63</b>

Algselt oli meie algkapital 45€. Kunstnike vahetumisel suurendasime kapitali 15€ võrra, et kõigil oleks võrdne osa. Eelmine kunstnik omas 5€ eest aktsiaid, mille tagastasime ja uus maksis 20€. Lõviosa algkapitalist läks pintslite, lõuendite ja värvide ostmiseks.

Kuna kunstnikud ja raamatupidaja panustavad tellimustest sõltuvalt erinavalt õpilasfirma töösse, siis mõtlesime välja oma palgasüsteemi. Selle põhjal saab kunstnik 50% teose müügihinnast, 30% läheb õpilasfirmale kulude katteks, jääk jääb kasumiks ning 20% saab raamatupidaja töötasuks. Palga maksime välja iga kuu esimesel päeval. Esimene palgapäev oli 1. detsembril. Palkade väljamaksmise tõttu kujunes kasum suhteliselt väikseks.

## **TULEVIKUPLAANID**

Hakkasime oma tulevikuplaanidele rohkem mõtlema peale Jaak Roosaare mentorlust, kes andis mõningaid soovitusi. Kuna praegu koosneb meie meeskond vaid kahest kunstnikuks, siis on tootmise võimekus piiratud. Saame koondada Rosella kunsti alla palju erinevaid stiile harrastavaid kunstnikke, kes sooviksid meie kaudu pakkuda joonistamise või maalimise teenust. Tulevikus on võimalik luua kodulehekül, kus on üleval näidistööd. Nende põhjal valib klient omale kõige meelepärasema ja saadab foto, millest luuakse tähenduslik kunstiteos. Meie abiga saavad nii noored kunstnikud oma teekonda alustada kui ka juba tuntud kunstnikud teenust pakkuda.

## **TÄNAME**

**Riin Saar**

**Ene Saar**

**Tallinna Reaalkool**

**Kiili Kunstide Kool**

**Kiili Gümnaasium**

**Jaak Roosaare**

**Heiki Kanarbik**

**Kärolin Veerpalu**