

MINI-MINIFIRMA ainekava

Õppeaine kirjeldus

Mini-minifirma on Kärla Põhikooli valikaine 1. ja 2. kooliastme õpilaste ettevõtliku mõttelaadi arendamiseks, ettevõtlusalaste põhiteadmiste omandamiseks ja praktilise ettevõtluskogemuse saamiseks. Valikaines kujundatakse üldpädevusi edukaks toimetulekuks tulevases tööelus, arendatakse õpilastes algatusvõimet ja soovi ise probleeme lahendada.

Mini-minifirma valikaine sisu vastab Junior Achievemenet Eesti (JA Eesti) "Minifirma" programmile, kuid on Kärla Põhikoolis kohandatud 1. ja 2. kooliastme õpilaste jaoks.

Mini-minifirma valikaine põhimõte on "Õpime tegevuse kaudu!", kus eesmärgiks on aidata õpilastel tutvuda väikeettevõtte loomise, juhtimise ja äritegevuse lõpetamisega. Mini-minifirma (MMF) luuakse selleks, et paremini omandada äritegevuse põhimõtteid, arendada õpilastes algatusvõimet, otsustusjulgust ja vastutustunnet, soovi ise probleeme lahendada. Antud valikaines tutvutakse majandusmõistete tähendustega ja rakendatakse neid praktiliselt mini-minifirmas äriotsuste tegemisel. Ettevõtluskogemus on hindamatu väärtus tööturul, kus järjest rohkem hinnatakse ettevõtlikke ja loovaid inimesi. Kaasaja muutuv maailmas tuleb järjest rohkematel inimestel elatise teenimiseks oma firma luua, et pakkuda tööd endale ja teistele.

Tõelisest ärifirmast erineb MMF selle poolest, et ta on õppeprotsessi osa. Minimaalne mini-minifirma liikmete arv on kaks õpilast.

Mini-minifirma valikaine on ehitatud üles väikefirma tegutsemise põhimõtetele. Õpilased loovad oma firma, valivad toote või teenuse, jagavad ametid ja tööülesanded. Alustamisel koostatakse lühike ärimudel, mida tegevuse käigus järgitakse. Õpilased toodavad ja müüvad oma tooteid või osutavad teenuseid. Programmi käigus omandatakse MMF juhtimise ja meeskonnatöö oskusi.

Kooliastme teadmised, oskused ja hoiakud

I kooliaste	II kooliaste
<p>Õpilane:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. selgitab ettevõtluse ja palgatöö sarnasusi ja erinevusi; 2. kirjeldab tooteid ja teenuseid ning selgitab, mis on nende erinevused; 3. uurib erinevaid materjale, millest on võimalik tooteid valmistada; 4. valmistab erinevatest materjalidest tooteid; 5. uurib kliendi vajadusi ja soove; 6. suhtub vastutustundlikult elukeskkonda; 7. arendab enda loovust; 8. nimetab erinevaid müügikoha võimalusi; 9. kujundab reklaami oma tootele (poster); 10. osaleb aktiivselt oma valmistatud toodete müügis; 11. esitab veenva müügikõne; 12. mõistab raha tähtsust, vajalikkust ja selle funktsiooni; 13. koostab lihtsustatud eelarve; 14. teab meeskonnatöö arenguetappe ja arvestab nendega oma meeskonnatöös; 15. koostab lihtsustatud ärimudeli valmistatud toodete ja teenuste kohta; 16. analüüsib enda arengut ja arenguvõimalusi ettevõtjaks olemisel. 	<p>Õpilane:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. selgitab ettevõtluse mõisteid; 2. saab aru ettevõtluse tähtsusest igapäevaelus ja ühiskonnas; 3. mõistab ettevõtja ja töötaja rolle ning vastutust; 4. on positiivse hoiakuga ettevõtluse ja ettevõtjate suhtes; 5. teab oma õigusi ja kohustusi kui klient ja ettevõtja; 6. kasutab erinevaid teabeallikaid, tõlgendab ja esitab neis allikates sisalduvat infot; 7. uurib ja kirjeldab materjali omadusi ringmajanduse kontekstis; 9. suhtub vastutustundlikult elukeskkonda ja ringmajanduse põhimõtetesse; 10. valmistab erinevatest materjalidest tooteid, kasutades sh tootearenduse põhimõtteid; 11. arendab enda loovust; 12. teostab turu-uuringu potentsiaalsete klientide seas; 13. kujundab reklaami ja e-poe oma tootele kasutades digivahendeid; 13. osaleb aktiivselt oma valmistatud toodete müügis (laat, popup pood, e-pood) ja arendab oma klienditeeninduse oskusi; 14. koostab ärimudeli toodete ja teenuste kohta; 15. koostab finantsaruande; 16. jälgib oma MMF kulutusi ja teeb teadlikke otsuseid selle kohta, kuidas oma ettevõttes raha kasutada; 17. hindab riske ja võimalusi ning teeb finantsilisi otsuseid, mis aitavad enda MMF-l kasvada ja areneda; 18. püstitab eesmärged, võtab vastutuse ideede elluviimisel ning rakendab meeskonnatöö võtteid.

Õpitulemused ja õppesisu klassiti

1.-3. klass

Teema: Ettevõtlus ja palgatöö. Karjäär.

Õpitulemused:

- Õpilane selgitab ettevõtluse ja palgatöö sarnasusi ja erinevusi

Õppesisu:

Mõistete "ettevõtlus" ja "palgatöö" mõistmine on oluline juba varases eas, sest see aitab arendada ettevõtlikkust, loomingulisust ja probleemilahendusoskusi. Leiame, mis on nende kahe mõiste sarnasused ja erinevused.

Praktilised tööd:

- rühmatöö – posterite tegemine

Teema: „Toode ja teenus“

Õpitulemused:

- Õpilane kirjeldab tooteid ja teenuseid ning selgitab, mis on nende sarnasused ja erinevused.
- Õpilased mõistab, kuidas nii tooteid kui ka teenuseid saab kasutada väärtuse loomiseks ja inimeste vajaduste rahuldamiseks.
- Õpilased arendavad arusaama sellest, kuidas tooteid ja teenuseid saab turundada ja reklaamida, et meelitada kliente.

Õppesisu:

Mõistete "toode" ja "teenus" tundmine on oluline selleks, et me saaksime aru, mida me ostame või kasutame. Kui me teame, mis on toode ja mis on teenus, siis me teame, kas me ostame midagi, mida saame käega katsuda ja näha (nagu mänguasja või õuna) või midagi, mida inimesed meile teevad või pakuvad (nagu bussisõit või arsti vastuvõtt).

Kui me teame, mis on toode ja mis on teenus, siis me saame teha targemaid valikuid selle kohta, mida me tahame osta või kasutada. Näiteks, kui me tahame mängida, siis me valime mänguasja, aga kui me tahame minna kuhugi, siis me valime teenuse, nagu bussisõit.

Lisaks, kui me teame, mis on toode ja mis on teenus, siis me saame aru, kuidas maailm töötab ümber meie. Näiteks, kui me teame, et toode on midagi, mida me saame osta poest ja tuua koju, siis saame mõelda, milliseid tooteid soovime ise valmistada. Siinkohal on vaja välja mõelda, milliseid tooteid inimesed vajavad.

Kui me teame, et teenus on midagi, mida inimesed teevad või pakuvad meile, et aidata meil midagi teha või saavutada, siis saame mõelda, milliseid teenuseid saame ise pakkuda, arvestades enda oskusi ja inimeste vajadusi.

Praktilised tööd:

- (Virtuaalne) ettevõtte külastamine, kus pakutakse a) toodet b) teenust
- Toote ja teenuste piltide grupeerimine - tööleht
- Ajurünnak: milliseid tooteid/teenuseid me igapäev kasutame; milliseid tooteid/teenuseid me võiksime oma klientidele pakkuda (nt koolilaadal)

Teema: „Materjal ja selle omadused“

Õpitulemused:

- Õpilane kirjeldab erinevaid materjale ja nende omadusi.
- Õpilane valmistab erinevatest materjalidest tooteid, võttes arvesse materjali omadusi ja toote kasutusotstarvet.

Õppesisu:

Materjalid on kõik ümberringi olevad asjad, millest asjad on tehtud. Igasugused mänguasjad, riided, mööbel ja isegi majad on valmistatud erinevatest materjalidest. Igasugusel materjalil on omadused, mis muudavad selle eriliseks ja sobivaks teatud asjade tegemiseks. Näiteks on puit tugev ja paindlik, klaas on läbipaistev ja plastik on kerge ja paindlik. On oluline teada materjale ja nende omadusi, sest see aitab meil mõista, kuidas asjad toimivad ja miks nad on valmistatud konkreetsetest materjalidest. Lisaks aitab see meil teha targemaid valikuid, kui me peame midagi ostma, ehitama või valmistama.

Teadlikkus võimaldab meil olla loovamad ja leida uusi viise, kuidas asju uut moodi teha ja kasutada. Seega on materjalide ja nende omaduste tundmine oluline osa meie igapäevaelust.

Praktilised tööd:

- Tööleht (materjali omaduste määramine)
- Toodete valmistamine erinevatest materjalidest

Teema: „Elukeskkond, jätkusuutlikkus ja ringmajandus“

Õpitulemused:

- Õpilane suhtub vastutustundlikult elukeskkonda ja mõistab, kuidas meie tegevused mõjutavad seda.
- Õpilane teab, mida tähendab jätkusuutlikkus ja kuidas olla keskkonnasõbralik.
- Õpilane mõistab ringmajanduse kontseptsiooni ja seda, kuidas see aitab ressursse säästa ja jäätmeid vähendada.
- Õpilane arendab enda loovust.

Õppesisu:

Elukeskkond on koht, kus inimesed elavad, mängivad ja töötavad. Jätkusuutlikkus tähendab, et me hoolime oma elukeskkonnast ja püüame seda säilitada nii, et see oleks hea ka tulevastele põlvkondadele. Ringmajandus on viis, kuidas me saame kasutada ressursse (vahendeid, materjale) targemalt, taaskasutades ja ümber töödeldes neid.

Praktilised tööd:

- Ringmajanduse joonis
- Kunstiprojekt taaskasutatud materjalidest (maal, lillepott vms).

Teema: „Soovid ja vajadused“

Õpitulemused:

- Õpilane mõistab, mis on kliendi soovid ja vajadused ning miks need on olulised.
- Õpilane arvestab kliendi soovidega toodete kavandamisel ja loomisel.

- Õpilased teevad vahet, milliseid asju kliendid väga vajavad (toitu, kodu), aga milliseid asju võivad soovida (maiustusi ja mänguasju) (Maslow vajaduste püramiid).

Õppesisu:

Kliendid on inimesed, kes ostavad meie minifirma tooteid. See tähendab, et meie MMF edukus sõltub klientidest, kes ostavad meie tooteid või kasutavad meie teenuseid. Ilma klientideta ei oleks meil kedagi, kellele müüa tooteid.

Igaühel neist on omad soovid ja vajadused. See viitab sellele, et iga klient on erinev ja neil on erinevad soovid ja vajadused. Mõned inimesed võivad osta meie toodet, et rahuldada oma praktilisi vajadusi, nagu näiteks toidu hankimine, samas kui teised võivad otsida midagi, mis pakub neile emotsionaalset rahuldust või naudingut, nagu näiteks kaunis seinamaal, kõrvarõngad või lauamäng.

Maslow püramiid kujutab endast hierarhilist mudelit inimvajadustest, mis on jagatud viieks tasemeks, alustades füsioloogilistest vajadustest ja liikudes ülespoole eneseteostuse ja vaimse arengu poole. Meie MMF ülesanne on mõista, millised neist vajadustest on klientide jaoks kõige olulisemad ja kuidas meie tooted või teenused saavad aidata neil neid vajadusi rahuldada. Näiteks võib meie toode rahuldada füsioloogilisi vajadusi (toit) või ka kõrgemal tasemel vajadusi, nagu eneseteostus (mäng, mis teeb kliendi osavamaks) või sotsiaalne kuuluvus (sõbrakäepael).

MMF õpib arvestama klientide soove ja vajadusi ning kohandama oma tooteid või teenuseid vastavalt sellele, et pakkuda neile maksimaalset väärtust ja rahulolu. See hõlmab toote funktsioonide või omaduste kohandamist, teeninduse parendamist või klientidega suhtlemist tagasiside kogumiseks.

Praktilised tööd:

- Maslow püramiidi tööleht
- Miniuuring: rollimäng ja arutelu

Teema: „Turundus. Toodete müük ja reklaam“

Õpitulemused:

- Õpilastel on arusaam sellest, kuidas tooteid ja teenuseid saab turundada ja reklaamida, et meelitada kliente.
- Õpilane teab põhitõdesid toote müügi ja reklaami kohta ning rakendab neid minifirma kontekstis.
- Õpilane kujundab pakendi ja reklaami oma tootele.
- Õpilane nimetab erinevaid müügikoha võimalusi.
- Õpilane osaleb aktiivselt oma valmistatud toodete müügitöös (laat).
- Õpilane esitab veenva müügikõne

Õppesisu:

Toodete müük on protsess, kus inimesed ostavad tooteid, mida MMF müüb. Reklaam on viis, kuidas me tutvustame oma tooteid teistele inimestele ja julgustame neid ostma.

Õpime, kuidas müüa oma tooteid ja öelda teistele, miks nad peaksid neid ostma. Koostame ise reklaami oma tootele, et inimesed teaksid, mida müüme ja tahaksid meie tooteid rohkem osta. Analüüsime, millised on head kohad, kus oma tooteid müüa, näiteks laatadel või e-poes. Lisaks osaleme ise müügitöös ja proovime veenda inimesi oma tooteid ostma. See kõik aitab meil olla head minifirma juhid. Õpime, kuidas teha äri nii, et teised inimesed tahaksid meie tooteid rohkem osta.

Praktilised tööd:

- Reklaamplakat
- Toodete väljapaneku kujundamine
- Toote pakend
- Laadal müümine ja müügikõne esitamine

Teema: „Rahatarkus. Raha ja eelarve“

Õpitulemused:

- Õpilane mõistab raha vajalikkust ja selle funktsiooni.
- Õpilane koostab lihtsustatud eelarve, et teada saada, kuidas raha kõige paremini kasutada.
- Õpilane jälgib oma kulutusi ja teeb teadlikke otsuseid selle kohta, kuidas oma minifirma raha kasutada.
- Õpilane hindab riske ja võimalusi ning teeb finantsilisi otsuseid, mis aitavad minifirmal kasvada ja areneda.

Õppesisu:

Rahatarkus on oluline oskus, mis aitab teha teadlikke ja vastutustundlikke otsuseid oma rahaasjades. Õpitakse, kuidas rakendada rahatarkust oma minifirma tegevuses, et tagada finantsiline edu ja heaolu.

Praktilised tööd:

- Eelarve tööleht
- Enda väljamõeldud raha kujundamine
- „Vahetuskaup“ mäng (rahal on alternatiive)
- Probleemülesanne (kulu, tulu, kasum, kahjum)

Teema: „Analüüs. Eneseanalüüs. Meeskonnatöö. Ärimudel“

Õpitulemused:

- teab meeskonnatöö arenguetappe ja arvestab nendega oma meeskonnatöös;
- koostab lihtsustatud ärimudeli valmistatud toodete ja teenuste kohta;
- analüüsib enda arengut ja arenguvõimalusi ettevõtjaks olemisel

Õppesisu:

Ärimudel on plaan või idee, kuidas oma ettevõtmist korraldada, et teenida raha. Kui sul on näiteks idee valmistada õnnitluskaarte, siis su ärimudelis on kirjas, milliseid konkreetseid õnnitluskaarte sa müüd (nt iga sünnipäeva jaoks või numbriga juubeliteks), kus sa neid müüd (näiteks laadal või veebis), kui palju sa nende eest raha küsid ja kuidas sa reklaamid oma toodet. See on ühel paberil kirja pandud plaan, mis aitab sul teha targemaid otsuseid, kuidas oma äri juhtida, et teenida rohkem raha ja olla edukas.

Meeskonnatöö tähendab töötamist koos teiste inimestega eesmärgi saavutamiseks. Näiteks, kui sa mängid jalgpalli meeskonnas, siis iga mängija mängib oma rolli ja aitab meeskonnal võita mängu. Keegi on ründaja, kes lööb väravaid, teine on kaitsja, kes hoiab vastaseid ära. Kõik mängijad peavad tegema koostööd, et saavutada eesmärk - võita mäng.

Sama kehtib ka meeskonnatöö kohta ettevõtluses. Kui sul on minifirma, siis sina ja su sõbrad või kaasõpilased töötate koos, et luua tooteid ning müüa neid. Koos teete tööd, et olla edukad ja saavutada oma eesmärgid. Teie koostöö ja panus aitavad olla tugev ja tõhus meeskond.

Meeskonnatöö tähendab, et kõik liikmed töötavad koos ühise eesmärgi nimel. Kui üks liige ei tee oma osa või ei aita, võib see mõjutada kogu meeskonna tulemuslikkust ja edusamme. Minifirma tegevuses võib see takistada toodete valmimist, müüki või teenuste pakkumist, mis võib mõjutada kogu meeskonna edu. Seetõttu on oluline, et kõik meeskonnaliikmed teeksid oma osa ja toetaksid üksteist, et saavutada ühine eesmärk.

Eesmärgi saavutamisel on oluline teadvustada **meeskonnatöö arenguetappe**. Iga uus meeskond läbib neli arenguetappi: kujunemine, konflikt, kohanemine ja ühtekuuluvus, koostöö.

SWOT eneseanalüüs on tööriist, mis aitab sul mõista oma tugevusi, nõrkusi, võimalusi ja ohte. Näiteks, kui sa analüüsid oma tegevust minifirmas, mõtle, mis asjad sul hästi välja tulevad (tugevused) ja mis asjad valmistavad raskusi või millised oskused sul pole veel nii hästi välja arenenud (nõrkused). Samuti mõtle võimalustele, kuidas saaksid paremaks muutuda või kuidas kasutada ära uusi võimalusi (võimalused). Tähelepanu pööra ka sellele, millised asjad võivad takistada sul edu saavutamast (ohud).

Mõeldes nendele neljale märksõnale - tugevustele, nõrkustele, võimalustele ja ohtudele - saad paremini aru, mida oskad hästi teha ja kuidas saaksid oma minifirmat paremaks muuta. See aitab sul teha targemaid otsuseid ja saavutada oma eesmäärke.

Praktilised tööd:

- Ärimudeli koostamine (mis, kes, kus, kuidas)
- Rollimäng meeskonnatöö kohta
- Probleemülesanne „Meeskonna arenguetapid“
- SWOT eneseanalüüs

Hindamine

Ettevõtlusõppe õpitulemuste hindamine lähtub Kärla Põhikooli hindamist reguleerivatest dokumentidest. I kooliastmes toimub **kujundav hindamine**.

4.-6. klass

Teema: „Ettevõtte ja ettevõtja“

Õpitulemused:

- Õpilane selgitab ettevõtluse mõisteid.
- Õpilane saab aru ettevõtluse tähtsusest igapäevaelus ja ühiskonnas.
- Õpilane mõistab ettevõtja ja töötaja rolle ning vastutust.
- Õpilane on positiivse hoiakuga ettevõtluse ja ettevõtjate suhtes.
- Õpilane teab oma õigusi ja kohustusi kui klient ja ettevõtja.

Õppesisu:

Teema annab õpilastele arusaamise ettevõtluse põhimõistetest, sealhulgas ettevõtlusest, ettevõtjatest, ärimudelist, majandusmõistetest ja ettevõtluse mõjust ühiskonnale. Lisaks pakub see praktilisi näiteid ja harjutusi, et aidata õpilastel mõista, kuidas ettevõtlus toimib tegelikus maailmas.

Mis on ettevõtlus?

- Selgitus ettevõtlusest kui protsessist, kus inimesed loovad ja juhivad ettevõtteid, et pakkuda tooteid või teenuseid turul, teenida kasumit ja luua väärtust ühiskonnas.

Ettevõtja ja palgatööline

- Mõiste "ettevõtja" selgitamine kui isikust, kes loob, juhib ja arendab ettevõtet, võttes riske ja otsides võimalusi kasumi teenimiseks.
- Erinevad ametid ettevõttes.
- Millised oskused, omadused ja kogemused peaksid olema ettevõtjal ja palgatöölisel? Millised ülesanded ja vastutused oleksid mõlemal rollil?

Ettevõtlikkus

- Rõhuasetus ettevõtlusvaimule ja -oskustele, sealhulgas loovusele, innovatsioonile, riskivalmidusele, otsustusvõimele ja visioonile.

Ärimudel

- Ärimudeli mõiste selgitamine kui strateegilise dokumendi koostamine, mis kirjeldab ettevõtte äriideed, eesmäärke, tegevusi, sihtturge, konkurentsi, rahastamisplaane jne.

Majandusmõisted

- Majandusmõistete, nagu tulu, kulu, kasum, investeering, turumajandus jne, selgitamine, mis on olulised ettevõtluse mõistmiseks.

Ettevõtluse mõju ühiskonnale

- Rääkimine ettevõtluse olulisest rollist majandusarengus, töökohtade loomises, uuendustes ja ühiskonna edasiviimises.

Praktilised tööd:

- Esitlus „Ühe ettevõtja lugu“
- Probleemülesanded „Ettevõtja ja palgatööline“
- (Virtuaalselt) ettevõtte külastus
- Ärimudeli koostamine

Teema: „Klient ja tema õigused“

Õpitulemused:

- Õpilane teab oma õigusi ja kohustusi kui klient ja ettevõtja.
- Õpilane kasutab erinevaid teabeallikaid, tõlgendab ja esitab neis allikates sisalduvat infot.

Õppesisu:

Teema annab õpilastele arusaama nende õigustest ja kohustustest nii kliendina kui ka ettevõtjana. Lisaks keskendutakse tarbijakaitsele, ärieetikale ja klienditeenindusele, mis aitavad õpilastel arendada vastutustundlikke ja teadlikke suhteid ärimaailmas.

Õigused ja kohustused kliendina:

- Selgitus kliendi mõistest ja õigustest, sealhulgas õigus saada kvaliteetset toodet või teenust, õigus saada teavet toote või teenuse kohta, õigus turvalisusele ja privaatsusele ning õigus teha kaebusi ja saada tagasisidet.

Õigused ja kohustused ettevõtjana:

- Tutvustus ettevõtja kohustustest, sealhulgas kohustus pakkuda kvaliteetseid tooteid või teenuseid, austada klientide õigusi, anda selget teavet toodete ja teenuste kohta, tagada klientide turvalisus ja privaatsus ning lahendada kaebused ja tagasiside professionaalselt.

Tarbijakaitse:

- Sissejuhatus tarbijakaitse mõistesse ja selle olulisusesse, et kaitsta tarbijate õigusi ja tagada aus ja eetiline äritegevus.

Ärietika:

- Rõhuasetus ärietika olulisusele ettevõtluses, sealhulgas aususele, vastutusele, ausale turundusele ja reklaamile ning klientide usalduse võitmisele.

Klienditeenindus:

- Tutvustus klienditeeninduse põhimõtetele ja parimatele tavadele, sealhulgas sõbralik suhtumine, kuulamine, probleemide lahendamine ja klientide vajaduste rahuldamine.
- Uurime, milliseid erinevaid klienditüüpe võib kohata ja kuidas nendega suhelda.

Praktilised tööd:

- Rollimäng „Suhtlemine kliendiga“
- Videoanalüüs ja arutelu „Hea klienditeenindus vs halb klienditeenindus“
- Probleemülesanne „Tarbijakaitse nõuded“
- Ärietika infograafika

Teema: „Toode. Materjal. Ringmajandus“

Õpitulemused:

- Õpilane uurib ja kirjeldab materjali olemust ja omadusi ringmajanduse kontekstis.
- Õpilane suhtub vastutustundlikult elukeskkonda ja ringmajanduse põhimõttesse.
- Õpilane valmistab erinevatest materjalidest tooteid, kasutades tootearenduse põhimõtteid.
- Õpilane arendab enda loovust.

Õppesisu:

Antud teema annab õpilastele arusaama ringmajandusest ja materjalide omadustest ning julgustab neid vastutustundlikult suhtuma elukeskkonda ja jätkusuutlikkuse põhimõttesse. Lisaks arendab see nende loovust ja praktilisi oskusi toodete valmistamisel erinevatest materjalidest.

Materjali omadused ringmajanduse kontekstis

- Tutvustus ringmajanduse põhimõtetest ning materjalide omaduste olulisusest selles kontekstis. Õpime, kuidas erinevate materjalide omadused mõjutavad nende taaskasutatavust, ringlussevõttu ja jätkusuutlikkust.

Tootearendus erinevatest materjalidest

- Praktiline tegevus, kus õpilased valmistavad erinevatest materjalidest tooteid, võttes arvesse nende ringlussevõtu ja taaskasutuse võimalusi. Näiteks, mida valmistada vanadest ajalehtedest, plastpudelitest või paberikottidest.

Vastutustundlik suhtumine elukeskkonda ja ringmajandusse

- Kuidas õpilased saavad igapäevaelus rakendada ringmajanduse põhimõtteid, näiteks jäätmete vähendamine, taaskasutus ja ringlussevõtt? Kuidas nende valikud ja tegevused mõjutavad keskkonda ja ühiskonda (uurime Kliimaministeeriumi ja ringmajanduse veebilehte <https://ringmajandus.envir.ee/et/edulood>).

Praktilised tööd:

- (Virtuaalne) prügimäe külastus
- Poster „Toote uus elu“ (tootearendus)
- Toodete valmistamine erinevatest materjalidest

Teema: „Turundus. Toodete müük ja reklaam“

Õpitulemused:

- Õpilane teostab turu-uuringu potentsiaalsete klientide seas.
- Õpilane kujundab reklaami ja e-poe oma tootele kasutades digivahendeid.
- Õpilane osaleb aktiivselt oma valmistatud toodete müügis (laat, popup pood, e-pood) ja arendab oma klienditeeninduse oskusi.

Õppesisu:

Turu-uuringud on nagu aardekaart, et leida varjatud turupärleid. Õigeid tehnikaid kasutades (vaatlus, õigesti sõnastatud küsitlus jne) aitab see märgata kasutamata kliendisegmente, esilekerkivaid suundumusi või nišiturge, mida teised ei ole märganud. See on nagu radar, mis avastab võimalused, mida teised ei näe. Kasutades neid teadmisi ja võimalusi, saame oma konkurentidest välja paista.

Hästi läbi viidud turu-uuringud sukelduvad sügavale klientide mõtetesse, paljastades nende eelistused, harjumused ja valupunktid. Justkui mõtete lugemine. Teades, mis paneb kliendid naeratama, saame luua tooteid ja teenuseid, mis nende meelt lahutavad, nii et nad ainult meie tehtud tooteid soovivad. Turu-uuringud paljastavad muuhulgas ka klientide varjatud soovid ja pettumused olemasolevate toodete suhtes. Kui me sekkume ja lahendame need valupunktid, saame nende kangelaseks ja saame endale terve armee lojaalseid fänne.

Kujutage ette sõidujagamisetevõtet, mis saab turu-uuringute põhjal teada, et pikad ooteajad ajavad inimesed hulluks. Kui me selle probleemi lahendame ja vähendame ooteaega, tahavad edaspidi kliendid ainult meie teenust kasutada.

Turu-uuringu teostamise kõigus õpitakse teatud toote või teenuse nõudluse hindamist või sihtgrupi eelistuste mõistmist. Tegevus aitab saada vajalikku teavet, näiteks, milliseid tooteid kliendid eelistavad või kui palju nad on valmis maksma.

Toodete müük on protsess, kus inimesed ostavad tooteid, mida MMF müüb. Reklaam on viis, kuidas me tutvustame oma tooteid teistele inimestele ja julgustame neid ostma.

Õpime, kuidas müüa oma tooteid ja öelda teistele, miks nad peaksid neid ostma. Koostame ise reklaami oma tootele, et kliendid teaksid, mida müüme ja tahaksid meie tooteid rohkem osta. Analüüsime, millised on head müügikohad, kus oma tooteid müüa, näiteks laatadel või e-poes. Lisaks osaleme ise müügitöös ja proovime häid klienditeeninduse põhimõtteid kasutades veenda inimesi oma tooteid ostma.

Praktilised tööd:

- Turu-uuringu teostamine (vaatlus – rollimäng - analüüs)
- Reklaamplakati ja e-poe kujundus
- Toodete väljapaneku kujundamine
- Suhtlus kliendiga (rollimäng)
- Laadal müümine ja müügisuhtlus

Teema: „Finantsaruanne“

Õpitulemused:

- Õpilane koostab finantsaruande.
- Õpilane jälgib oma MMF kulutusi ja teeb teadlikke otsuseid selle kohta, kuidas oma ettevõttes raha kasutada.
- Õpilane hindab riske ja võimalusi ning teeb finantsilisi otsuseid, mis aitavad enda MMF-l kasvada ja areneda.

Õppesisu:

Lihtsustatud finantsaruanne annab õpilasele ülevaate minifirma rahalistest asjadest ning aitab neil mõista, kuidas raha liigub ja mõjutab ettevõtte tegevust. Finantsaruanne on lihtne ja arusaadav, keskendudes põhilistele finantsnäitajatele.

Sissetulekud

- Sissetulekud näitavad, kui palju raha minifirma teenib. Näiteks võib see sisaldada müügitulu, annetusi, investorite panust või muid sissetulekuallikaid.

Kulud

- Kulud näitavad, kui palju minifirma kulutab oma tegevuseks. See hõlmab tootmise kulusid (elekter, materjal), tööjõukulusid, reklaami ja muud.

Kasum (või kahjum)

- Kasum või kahjum näitab, kas minifirma teenib rohkem raha kui ta kulutab. Kui sissetulekud ületavad kulusid, on tegemist kasumiga, vastasel juhul on tegemist kahjumiga.

Investeeringud

- Investeeringud näitavad, kui palju raha minifirma kulutab uute võimaluste leidmiseks või oma tegevuse laiendamiseks. Näiteks ostavad paremad tööriistad / masina, mis lihtsustaks toodete valmistamist või investeerivad tasulisse reklaami, et uute klientideni jõuda või soovitakse oskuseid arendada ja koolitus osta.

Säästud

- Säästud näitavad, kui palju raha minifirma on suutnud koguda ja hoida tulevaste kulude katteks või ootamatuteks olukordadeks.

Tulud ja kulud graafikuna

- Graafik näitab visuaalselt minifirma sissetulekuid ja kulusid aja jooksul, võimaldades õpilasel jälgida nende muutusi ja suundumusi.

Praktilised tööd:

- Probleemülesande lahendamine „Finantsaruanne“
- Enda MMF finantsaruande koostamine
- Tulude ja kulude graafiku koostamine

Teema: „Analüüs. Eneseanalüüs. Meeskonnatöö. Ärimudel“

Õpitulemused:

- Õpilane püstitab eesmärgi, võtab vastutuse ideede elluviimisel ning rakendab meeskonnatöö võtteid.

Õppesisu:

Meeskonnatöö tähendab töötamist koos teiste inimestega eesmärgi saavutamiseks.

Kui sul on minifirma, siis sina ja su sõbrad või kaasõpilased töötate koos, et luua tooteid ning müüa neid. Koos teete tööd, et olla edukad ja saavutada oma eesmärgid. Teie koostöö ja panus aitavad olla tugev ja tõhus meeskond.

Meeskonnatöö tähendab, et kõik liikmed töötavad koos ühise eesmärgi nimel. Kui üks liige ei tee oma osa või ei aita, võib see mõjutada kogu meeskonna tulemuslikkust ja edusamme. Minifirma tegevuses võib see takistada toodete valmimist, müüki või teenuste pakkumist, mis võib mõjutada kogu meeskonna edu. Seetõttu on oluline, et kõik meeskonnaliikmed teeksid oma osa ja toetaksid üksteist, et saavutada ühine eesmärk.

Meeskonnatöö arenguetappe (kujunemine, konflikt, kohanemine ja ühtekuuluvus, koostöö) teadvustades õpitakse olema ühtsed ja koostööaltid oma MMF tegevustes.

SWOT eneseanalüüs on tööriist, mis aitab sul mõista oma tugevusi, nõrkusi, võimalusi ja ohte. Näiteks, kui sa analüüsid oma tegevust minifirmas, mõtle, mis asjad sul hästi välja tulevad (tugevused) ja mis asjad valmistavad raskusi või millised oskused sul pole veel nii hästi välja arenenud (nõrkused). Samuti mõtle võimalustele, kuidas saaksid paremaks muutuda või kuidas kasutada ära uusi võimalusi (võimalused). Tähelepanu pööra ka sellele, millised asjad võivad takistada sul edu saavutamast (ohud).

Mõeldes nendele neljale märksõnale - tugevustele, nõrkustele, võimalustele ja ohtudele - saad paremini aru, mida oskad hästi teha ja kuidas saaksid oma minifirmat paremaks muuta. See aitab sul teha targemaid otsuseid ja saavutada oma eesmärgi.

Praktilised tööd:

- SWOT (enese)analüüs
- Eesmärkide seadmine ja hiljem tulemuste mõõtmine SMART mudeli järgi

Hindamine

Ettevõtlusõppe õpitulemuste hindamine lähtub Kärla Põhikooli hindamist reguleerivatest dokumentidest. Kokkuvõtvalt antakse hinnang **arvestatud/mittearvestatud**.