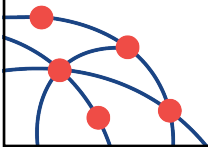
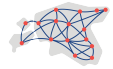


Mina – ettevõtja. Ärimudel ja strateegia

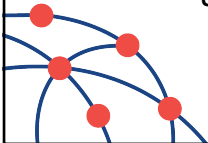
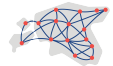
Alustava ettevõtja baaskoolitus 2020
I moodul



1

KOOLITUSE EESMÄRK

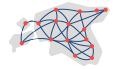
- **Oodatav tulemus:** osalejate mõtteviis on nihkunud ettevõtja mõtteviisi suunas ☺ ja valmis on esmane äriplaan, mis sisaldab infot:
 - ärimudelist
 - soovitud arengust
 - tegevusplaanist äriidee elluviimiseks
 - finantsprognose.
- **Koolituse tööriistad:**
 - aktiivne töö oma äriideega koolituspäevadel
 - tagasiside andmine teiste äriideedele
 - ülesanded koolituspäevade vahel



2

KOOLITUSE TEEMAD

- Mis on ettevõtlus, kes ja milline on ettevõtja, kas ma sobin ettevõtjaks?
- Milliseid ettevõtlustüüpe on olemas
- Mis on äriidee, millised on hea äriidee tunnused, kuidas ideed hinnata ja testida. Kas mul on hea äriidee?
- Sõnastame oma äri visiooni ja missiooni
- Hindame turu ja konkurentsi olukorda
- Analüüsime, mis on valdkonna ohud ja võimalused
- Alustame ärimudeli kaardistamise ja
- Tegevusplaani koostamisega
- Räägime ettevõtte olulistest strateegilistest arenguetappidest
- toote/teenuse disainist.



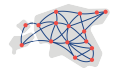
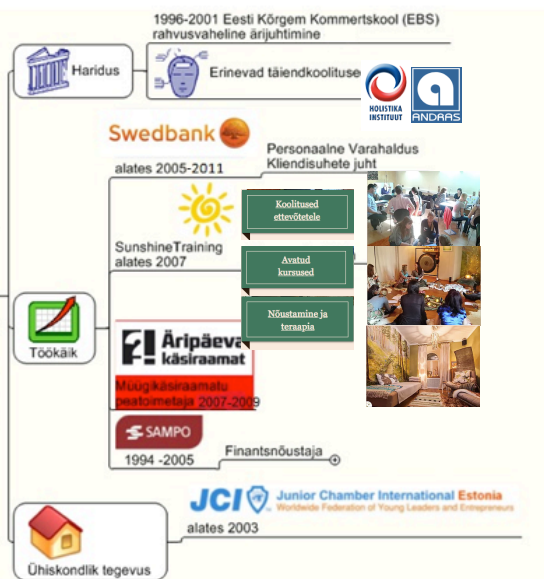
3

Ingelise Israel

www.teadlikareng.ee



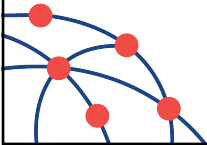
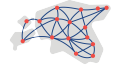
Otsige iseendas ja te
leiate kõik
W. Goethe



4

MINA - ETTEVÕTJA

- Kas võiksin olla ettevõtja?
- Kas mu isikuomadused on sobivad?
- Kas ma võiksin olla edukas?

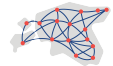


7

1. Ettevõtjaks olemine: kaasasündinud või õpitav?

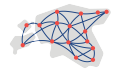
Kolm lähenemist:

- Kindlate isikuomaduste põhine
- Tugevuste põhine
- Meeskonnapõhine



8

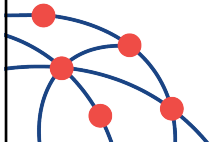
Ajujahi ettevõtlikkuse test



Kas sa oled...(jah/ei):

- Edasipüüdlik
- Seltskondlik
- Enesekindel
- Võimukas
- Seiklushimuline
- Auahne
- Energiline
- Riskeeriv
- Optimistlik
- Kaalutlev

http://www.seb.ee/files/ajujaht_toovihik.pdf



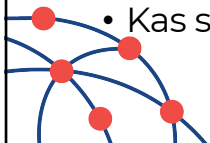
9

Ettevõtja omaduste test



<http://www.vertexconsulting.eu/index.php?id=11007>

- Kas pigem usaldad inimesi?
- Kui oleksid palgatööl, siis kas sa eelistad...
- Kuidas suhtud eksimustesse?
- Kas sinu töötulemus sõltub teistest?
- Suhtumine planeerimisse?
- Kui sa näeksid oma tööandja ettevõttes mitmeid puuduseid siis...
- Kas sul on ülalpeetavad ja/või laenukohustused?



Alustava Ettevõtja Baaskoolitus



10

Tugevustepõhine lähenemine

Palju teste, näiteks:

- Uuringufirma Gallupi test, mis aitab tuvastada oma tugevused (34 võimalikku tugevust)
- DISC jm isikuomaduste testid
- Eeldab, et oma eesmärgi saab saavutada kasutades neid tugevusi, mis sul on
- Eeldab, et pole olemas ühte ainuvõimalikku kombinatsiooni parimatest tugevustest
- Tihti vaatavad need testid Sind staatiliselt (oled, ei muutu)
- Tasuta versioon testist (Myer's Briggs Personality test): <https://www.16personalities.com/free-personality-test>

Alustava Ettevõtja Baaskoolitus



11

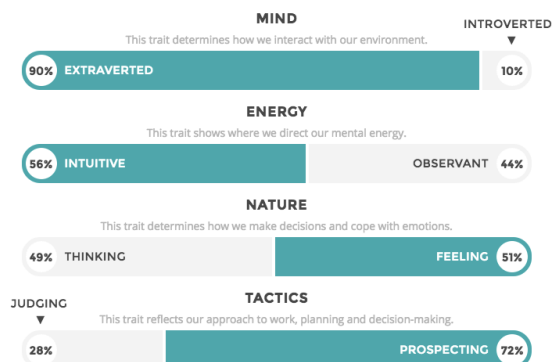
Vastuse näide (Ingelise):

YOUR PERSONALITY TYPE IS:

CAMPAIGNER (ENFP-A)



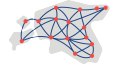
What do you mean "life is boring"? Are we living on the same planet?



Alustava Ettevõtja Baaskoolitus

12

Meeskonnapõhine lähenemine (1)



- Enda tugevuste ja nõrkuste analüüsi põhjal otsustad rollide jaotuse ettevõttes
 - Alustad iseendast: mida mulle meeldib teha, mida oskan, mis valiku teen rollide osas (vt ka riske – kliendiinfo, oskusteave jne)
 - Otsusta, kas puuduva teadmise/oskuse või tugevuste osas võtad inimesed tööle või ostad sisse teenusena/allhankena või leiad lisaks teisi osanikke (sobivate tugevustega, oskustega)



Alustava Ettevõtja Baaskoolitus



13

Meeskond (2): Ettevõtjatüübid



- Joe Abraham on uuringute tulemusel jaganud ettevõtjad neljaks tüübiks:
 - **ehitajad** (organisatsiooni arendamine)
 - **spetsialistid** (igapäeva töö, kliendisuhtlus)
 - **võimaluste otsijad** (uued äri võimalused, müük)
 - **innovaatorid** (uued ideed, soov maailma muuta)
- Igaüks meist kuulub ühte tüüpi (üks tüüp domineerib)
- Edukad on meeskonnad, kus on esindatud vähemalt 3 erinevat ettevõtja tüüpi
- Tasuta versioon testist: www.bosidna.com



Alustava Ettevõtja Baaskoolitus

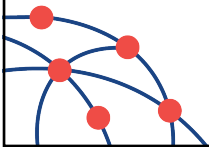


14

Ettevõtjaks olemist soodustavad omadused



- **Energia** – jõuad ideega töötada vaatamata tagasilöökidele
- **Naiivsus** – hakka peale siis, kui tundub, et on lihtne ära teha
- **Loovus** – otsi ja kasuta teistmoodi lahendusi

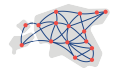


Alustava Ettevõtja Baaskoolitus



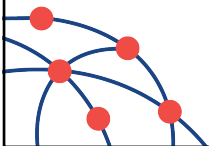
15

EDU SAAVUTAMINE



Edu eeldused:

- Tunne iseenda tugevusi ja nõrkusi
- Sinu arusaam edust
- Stressi talumine
- (Teiste) vigadest õppimine

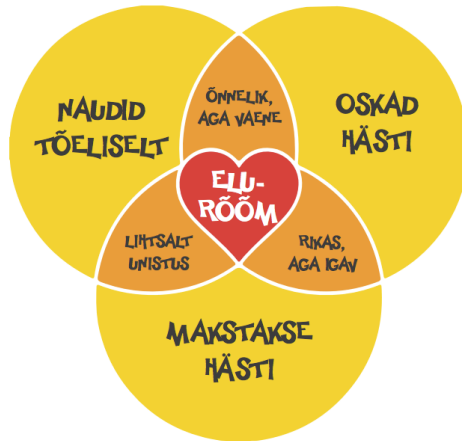


Alustava Ettevõtja Baaskoolitus



16

Ettevõtlus = elurõõm



Pane kirja:

- 3 asja, mida **naudid**
- 3 asja, mida **oskad**

Kui valmis, siis...

- Hinda, kui palju läheb sinu äriidee kokku sinu huvide ja oskustega

www.stardi.inspiratsioon.ee

Alustava Ettevõtja Baaskoolitus



17

Ettevõtlus = elurõõm



BIG THINK

Pane kirja:

- 3 asja, mida **naudid**
- 3 asja, mida **oskad**

Kui valmis, siis...

- Hinda, kui palju läheb sinu äriidee kokku sinu huvide ja oskustega

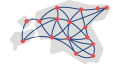
Allikas: Héctor García ja Francesc Miralles "Ikigai"

Alustava Ettevõtja Baaskoolitus



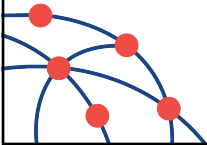
18

Edu: sinu arusaam edust



Miks sa tahad saada ettevõtjaks või jätkata ettevõtjana?

- luua rahvusvaheliselt tuntud toode või teenus
- saada rikkaks
- tagada perele stabiilne sissetulek
- kuuluda Eesti (või mingi regiooni) eliiti
- teenida oma hobiga tulu
- ei suuda kellegi teise alluvuses töötada
- juhtida suurt ja kiiresti arenevat ettevõtet
- Jne....

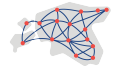


Alustava Ettevõtja Baaskoolitus



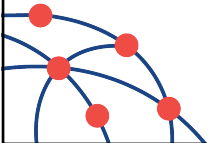
19

Edu: stressi talumine



- **Mida oled valmis tulemuse nimel “lauale panema”?**
 - kui palju raha?
 - kui palju oled valmis võtma aega oma pere, lähedaste, sõprade, hobide või iseenda arvelt?
 - kui suurt osalust oled valmis andma investoritele või töötajatele?
- **Kuidas Sa stressi talud?**

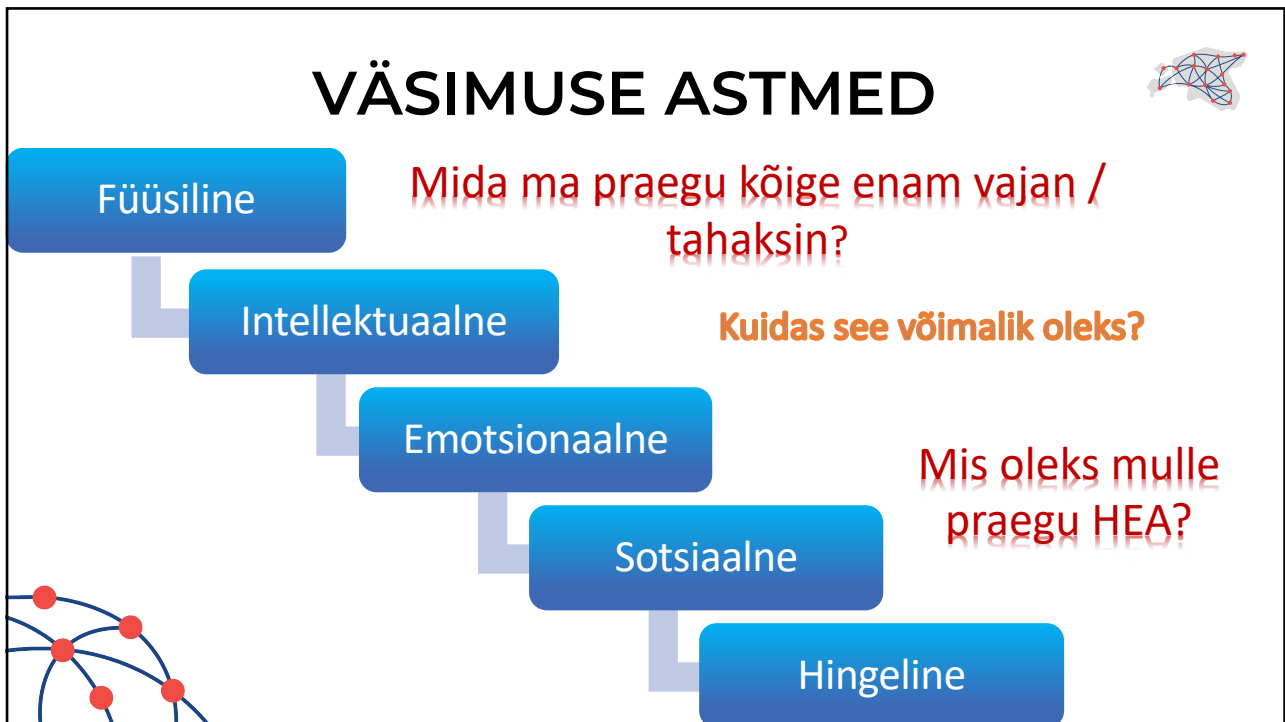
Millised on sinu “väsimuse märgid?”
Kuidas maandad oma stressi? Kuidas täidad oma akusid?
Mida sulle ei meeldi teha?



Alustava Ettevõtja Baaskoolitus



20



21

Praktiline ülesanne

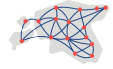
Pane kirja (5 minutit):

- **Unista natuke: kuhu sa tahad (ettevõtjana) 10 aasta pärast jõuda?**
 - Milline on su igakuine sissetulek? Milline on su elukvaliteet, mida saad endale lubada?
 - Milline on su töö sisu ja enesetostus?
 - Kuidas maailm on tänu Sinu tegevusele paremaks muutunud?

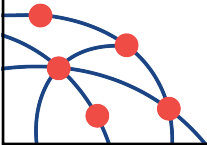
Alustava Ettevõtja Baaskoolitus

22

Ettevõtte tulevik



- Nagu iseenda puhul, on ka ettevõtte puhul hea teada kuidas edu välja näeb
- „Kui Sa ei tea, kuhu teel oled, siis ei ole üksi tuul pärituul“, Seneca
- Ettevõtte sihte aitavad määratleda missioon ja visioon
 - Missioon: MIKS toimetame?
 - Visioon: MIDA soovime saavutada?

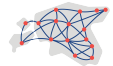


Alustava Ettevõtja Baaskoolitus

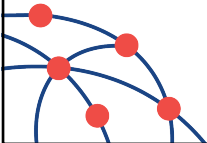


23

MISSIOONI sõnastamine



- **Missioon**
 - Kellele mida ja kuidas pakume?
 - Mis on meie üllas eesmärk?
 - Millist vajadust täidame?
- **Missiooni võimalik algus:**
 - Me tegutseme selle nimel, et meie kliendid.....
 - Me soovime, et
 - Meie missiooniks on
- Missioonile lisaks: meeldejääv **slogan** (tunnuslause)

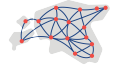


Alustava Ettevõtja Baaskoolitus



24

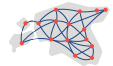
Missioonide näiteid



- Meie MISSIOON on toetada laste mitmekülgset arengut luues harmoonilise keskkonna, kus arvestatakse iga lapse isiksusega ja luuakse eeldused positiivse koolikogemuse tekkimisele (lastehoid).
- Me anname läbi ehitiste Eestimaale homse näo. Me teeme seda ehitades, rekonstrueerides ja restaureerides. Meie tugevus on kliendi ootustele vastav kõrge kvaliteet, motiveeriv töökeskkond, arenemisvõime ja lojaalsed kliendid (Ehitus)
- Meie missiooniks on pakkuda noortele mitmekülgset, rahulolu pakkuvat ja turvalist vaba aja veetmise võimalust (noortekeskus)
- Meie missiooniks on toetada inimeste teadlikkuse kasvu ja arengut, et nad saaksid elada oma elu õnnelikumalt, nende töö oleks rahuldust pakkuv, suhted rikastavad ja hing oleks rahul. Teeme seda läbi koolituste, kursuste, nõustamiste ja kirjutiste.

25

VISION



- Me saavutame seda, mida suudame endale ette kujutada
- **Vision võib olla uhke loosung, kuid parem uurida üht „fotot“ tulevikust läbi detailide**
- Detailides on võlu, kui visualiseerime tulevikku. Iga tulevikudetail aitab teha täna ja homme paremaid otsuseid

Alustava Ettevõtja Baaskoolitus

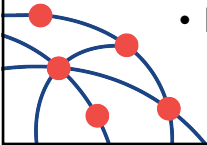
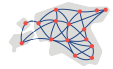


26

3 aasta visiooni loomine

Näidisteemad, millele mõelda märksõnade või pikemate mõtetega:

- Kus turgudel oleme?
- Kes on meie peamine sihtgrupp/-grupid?
- Minu äri numbrites:
 - Käive / kasum? Mitu toodet/teenust kuus või aastas müün?
 - Töötajate arv?
- Asukoht? Esinduste/kontorite arv?
- Kes on minu head partnerid ja allhankijad?
- Mida teeme lähedat töötajatega?
- Kuidas tegeleme väga hea ja püsikliendiga?



Alustava Ettevõtja Baaskoolitus

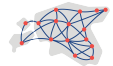


27

Praktiline ülesanne

Sõnasta eelmisest näitest tulenevalt:

- **ettevõtte visioon** – milliseks sa soovid oma ettevõtet arendada? Millised on tulemused?
- (kui jõuad, siis ka) **ettevõtte missioon** – miks see ettevõtte olemas on? Mis sellest paremaks muutub?
- Aega ca 10 minutit

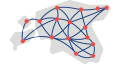


Alustava Ettevõtja Baaskoolitus



28

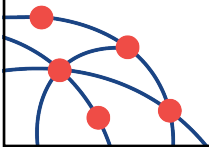
Edu: (teiste) vigadest õppimine (1)



Eestis on alustava ettevõtte ellujäämise määrad:

- 1. aasta lõpuks **ligi 90%**
- 2. aasta lõpuks **65-70%**
- **3. aasta lõpuks ligi 50%**

Allikas: EAS

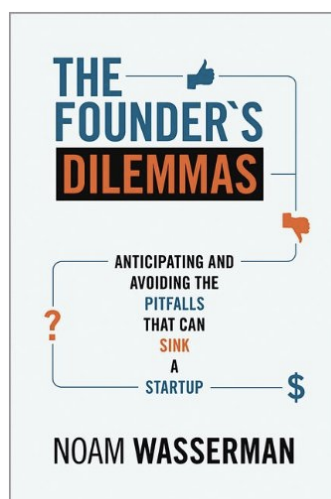
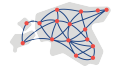


Alustava Ettevõtja Baaskoolitus



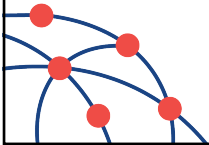
29

Edu: teiste vigadest õppimine (2)



Noam Wasserman uuris tehnoloogia ettevõtteid:

- 35% ebaõnnestus tehnoloogia või nõudluse puudumise tõttu
- **65% ebaõnnestus suhtepebleemide tõttu** (tülid asutajate, juhtide ja investorite vahel)

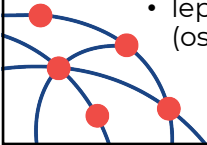
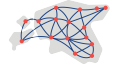


30

Edu: teiste vigadest õppimine (3)

Noam Wassermani soovitused tülide ennetamiseks:

- **Suhted** (*Relationships*)
 - asutada firma sõprade asemel spetsialistidega
 - otsustada ära, milliseid suhteid soovid investoritega
- **Rollid** (*Roles*)
 - “juhime koos” on halb mõte, keegi peab vastutama
 - leppige kokku, et firma arenedes võib olla vajalik palgata uus juht ja ise taanduda igapäevasest juhtimisest
- **Tasu** (*Rewards*)
 - osaluse jagamine 50/50 on (väga) halb, 51/49 on palju parem
 - selgitage välja, kes tahab saada ruttu rikkaks, kes tahab ehitada “pensionisammast”, et ei tekiks valesid ootusi
 - leppige kokku, mida teha, kui keegi asutajatest enam ei panusta (osaluse välja ostmine, optsioonid jms)

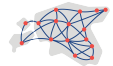


31

Edu: (teiste) vigadest õppimine (4)

Väga erinevad põhjused, miks ebaõnnestutakse:

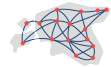
- Entrepreneur 6 põhjust: <http://www.aripaev.ee/vabalt/2015/11/14/kuus-pohjust-miks-sa-ettevotjana-ebaonnustusid>
- Kredexi nimekiri 6+1 põhjusest: <http://www.slideshare.net/KredEx/katrin-rudi-ettekanne021012>
- Äripäeva nimekiri 5 põhjusest: <http://www.aripaev.ee/uudised/2015/02/02/estli-arid-surevad-noorelt>
- Eesti kaubandusettevõtete ebaõnnestumise põhjused: http://dSPACE.ut.ee/bitstream/handle/10062/43021/tukkia_kadi.pdf
- Sinu kontrolli all olevad 18 ebaõnnestumise põhjust: www.paulgraham.com/startupmistakes.html
- USA statistika ellujäämise määradest valdkonniti ja ebaõnnestumise põhjustest: www.statisticbrain.com/startup-failure-by-industry



Alustava Ettevõtja Baaskoolitus

32

ETTEVÕTLUSVORMID

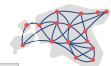


Ettevõtlus-vorm	Minimaalne nõutav algkapital (euro)	Minimaalne nõutav asutajate arv	Varaline vastutus	Juhtimine
FIE	puudub	üks	FIE vastutab kohustuste eest kogu oma varaga	Juhtimisorganid puuduvad
Osaühing (OÜ)	2500	üks	Osanik ei vastuta isiklikult osaühingu kohustuste eest	Osaühingu kohustuslik juhtimisorgan on juhatus; osaühingul peab olema nõukogu ainult siis, kui see on ette nähtud osaühingu põhikirjas.
Aktsiaselts (AS)	25 000	üks	Aktsionär ei vastuta isiklikult aktsiaseltsi kohustuste eest	Aktsiaseltsi kõrgeim juhtimisorgan on aktsionäride üldkoosolek; aktsiaseltsil peavad olema juhatus ja nõukogu



33

Ettevõtlusvormid (2)

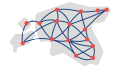


Ettevõtlus-vorm	Minimaalne nõutav algkapital (euro)	Minimaalne nõutav asutajate arv	Varaline vastutus	Juhtimine
Täisühing	puudub; sissemaksete suurus määratakse ühingu-lepinguga	kaks	Osanikud vastutavad ühingu kohustuste eest võrdselt kogu oma varaga	Kohustuslikud juhtimisorganid puuduvad;
Usaldus-ühing	puudub; sissemaksete suurus määratakse ühingulepinguga	kaks	Vähemalt üks täisosanik vastutab äriühingu kohustuste eest kogu oma varaga; vähemalt üks usaldusosanik vastutab äriühingu kohustuste eest tehtud sissemakse ulatuses	Kohustuslikud juhtimisorganid puuduvad;
Tulundus-ühistu	2500	kaks	Osanik ei vastuta isiklikult tulundusühistu kohustuste eest, kui pole kokku lepitud teisiti	Üldkoosolek on ühistu kõrgeim organ, otsused tehakse hääletusel, kus igal ühistu liikmel on üks hääl. Juhatus on ühistu juhtorgan.



34

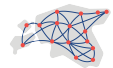
ÄRIIDEE



- Kust ma tean, et mu idee on äriidee?
- Kust ma tean, et mu äriidee on hea äriidee?

35

Milline on hea äriidee?

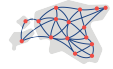


- Hea äriidee lahendab mingit konkreetset probleemi laiemalt või kitsa sihtgrupi jaoks.
- Lahendus võib olla täiesti uus toode või teenus, sagedamini aga millegi olemasoleva paremini, kiiremini, odavamalt tegemine.
- Ka nn vanades majandussektorites on võimalik leida hea idee oma äri alustamiseks.

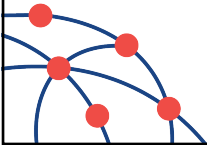
36



Kust leida äriidee?

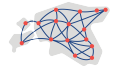


- USA kiirestikasvavate ettevõtete uuring - kuidas leiti äriidee:
 - 71% - kordasid või modifitseerisid ideed, millega puututi kokku varasemas töös
 - 7% - ajutise või vabaajatöö ülekasvamine äritegevuseks
 - 6% - vajasid toodet eratarbijana
 - 5% - arvutirevolutsioonist
 - 4% - juhtusid tegevusalast lugema
 - 4% - avastasid süstemaatilise võimaluste otsingu käigus



37

Äriidee test



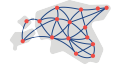
<http://www.vertexconsulting.eu/index.php?id=11008>

- Kas sinu plaan on kasum, eneseteostus või arenev ettevõtte?
- Kas sa ise ostaksid oma pakutavat teenust/toodet?
- Miks sa arvad, et sinu äriideega võiks edu saavutada?
- Mis on sinu äriidee tekke allikas?
- Mis takistab mul seda äriideed ellu viimast?
- Kas omad täpset ülevaadet sellest, kes vajavad sinu pakutavat toodet/teenust?
- Kas pakutav toode/teenus teeb kellegi elu mugavamaks või pakub elamust?
- Kas idee on teha asju uut moodi (n odavamalt, kiiremini, kõrgema kvaliteediga vms)?
- Kas on teada vajalikud ressursid (raha, seadmed, inimesed, aeg, litsentsid jms) ja nende allikad?
- Mis on äriidee tasuvus?
- Kas oled teadlik potentsiaalsetest riskidest?



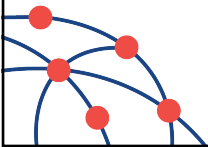
38

Äriidee kiirtest: vasta 4 küsimust



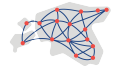
Kas Sinu toode:

- muudab **maailma paremaks?**
- lahendab kellegi **reaalse probleemi** senisest paremini?
- lahendusel on piisavalt palju **ostjaid** (NB!)?
- keegi on **valmis lahenduse jaoks vajalikke sisendeid tootma/pakkuma?**



39

Kliendile väärtuse loomine



Hea äriidee

- muudab kellegi maailma paremaks
- lahendab kellegi reaalse probleemi või täidab kellegi soovi senisest paremini

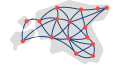
Kolm peamist varianti:

- lahenda kliendi **valu** ("pain")
- loo kliendile **kasu** ("gain")
- aita kliendil ära teha tema **töö** ("job")



40

Kitsikuse probleem kiirabiautos: enne



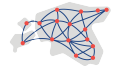
- patsiendile saab ligi ainult ühelt poolt
- osad seadmed/kapid on patsiendi taga peidus
- ainult üks med. töötaja saab patsiendile ligi

Allikas: Helen Hamlyn Centre for Design Redesigning the Emergency Ambulance



41

pärast...



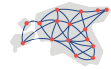
- mõlemalt poolt ligipääs
- kaks med. töötajat korraga
- asjad kättesaadavad
- lihtsam puhastada

Allikas: Helen Hamlyn Centre for Design Redesigning the Emergency Ambulance



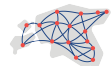
42

Valu suurus = müügiedu tõenäosus



43

VALUVAIGISTI



Toode aitab:

- TULU suurendada
- KULU (RISKE) maandada
- PAREMINI TÖÖD TEHA

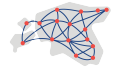
Lihtsam müüa kui sinu toode on

- kliendi TOP3 prioriteedi sees

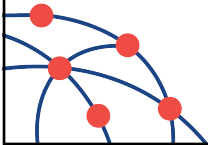


44

VITAMIIN

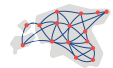


- MUGAVUSTOODE (sh. saan kasust aru pärast katsetamist)
- TORE OMADA, AGA EI OLE HÄDAVAJALIK
- TURUSTAMINE NÕUAB ROHKEM RAHA KUI "VALUVAIGISTI" TÜÜPI TOODE



45

TUALETPAPER

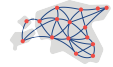


- TARBEKAUP VÕI MAHUKAUP
- PEAMINE OSTU TEGUR HIND
- SUHTE-TURUNDUS EI HUVITA KLIENTI

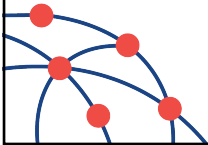


46

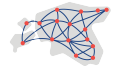
MEELELAHUTUS



- PÕHINEB EMOTSIOONIL
- AJA & KULTUURI SPETSIIFILINE
- HITI ÄRI: pead kogu aeg uute hittidega välja tulema
- TÄNAPÄEVAL KASUTATAKSE PALJUDE TOODETE PUHUL MEELELAHUTUSE ELEMENTE (nt. elektroonika)

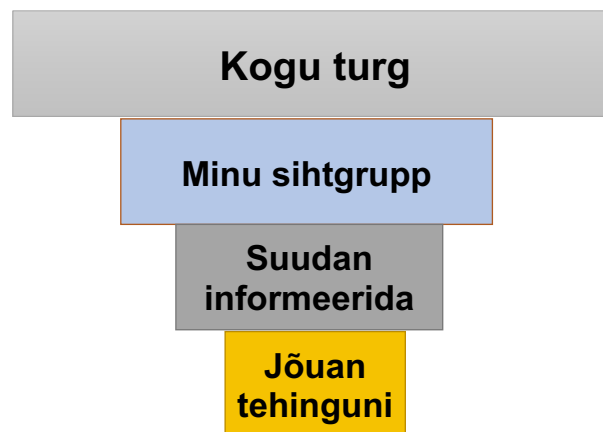
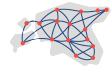


47



48

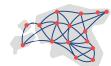
TURG. Turu potentsiaal



51

Turu suurus

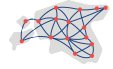
- Kui palju potentsiaalseid kliente on turul?



Alustava ettevõtja baaskoolitus

52

Turupotentsiaali hinnang



On üks osa ärikeskkonna analüüsist. Selleks vaja välja selgitada olemasolev turumaht ehk on tarvis teada, millises mahus tarbitakse sarnaseid tooted/teenuseid.

Peale valdkondade rahalise turumahu on vaja hinnata ka tarbitud ühikute arvu.

Eesmärk on näidata

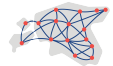
- Et mõistad, mis toimub sinu poolt valitud tegevusharus;
- Sa tead, kes on sinu poolt pakutava toote kliendid;
- Sinu toote jaoks on piisavalt kliente, kes on valmis maksma küsitavat hinda.

Siia osasse koonda kogu info mida oma tegevusala, turu ja kliendi kohta kogunud oled.

Tegemist peab olema analüüsiga, mida toetab usaldusväärne hulk arvandmeid: statistikat piirkonna ja klientide kohta, turu-uuringuid, spetsialistide ja analüütikute hinnanguid ja prognoose jne.

53

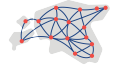
Sihtturg ja selle kirjeldamine



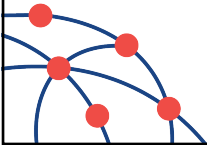
- Turu geograafiline asukoht;
- Turu maht: klientide hulk ja eeldatav tarbimine. Näiteks: meie piirkonnas on ligi 500 ettevõtet, kes tarbivad meie poolt pakutavat teenust 100 tuh € eest aastas.
- Turu ajalugu ja areng. Too ära numbrilised näitajad, kuidas turg on arenenud ja kuidas võiks areng jätkuda – kas kasvada, stabiliseeruda või kahaneda.
- Kuidas jaguned tarbimine kliendigruppide vahel? Näiteks 45% tarbijatest on eraisikud, 55% on ettevõtted või 30% tarbijatest on kohalikud elanikud ja 70% on turistid.
- Millises vahemikus on toote eest keskmiselt makstav hind? Millist hinda maksavad lõpptarbijad, millist kauba edasimüüjad?

54

Turu suuruse arvutus



- Võimalus 1 (kui turgu omavad suurtegiid):
 - Peamiste konkurentide käibed moodustavad ca 80% turu mahust
 - Selle kaudu saad ka oma võimalikku turuosa prognoosida
- Võimalus 2 (turg jaotunud paljude pakkujate vahel):
 - Regiooni elanike / ettevõtete arv
 - Neist pot. kliendid
 - Keskmise ostu potentsiaalne maht
 - Võrrelda oma käibe saavutamiseks vajaliku klientide arvuga

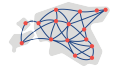


Alustava ettevõtja baaskoolitus



55

Mis on “piisavalt palju ostjaid”?



Isiklikud eesmärgid (piisab sinu eesmärkideks)

- hobi rahastamine
- pere sissetulek
- maailmavallutus

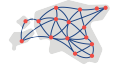
Rahastajate eesmärgid (investeeringu tasuvus)

- kui ruttu investeering tagasi teenida?
- mitme kordselt investeering tagasi teenida?



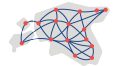
56

Kes on kasutaja, kes on ostja?



57

Kes on kasutaja, kes on ostja?

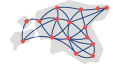


Google



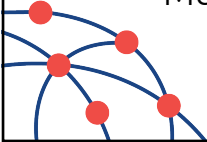
58

KLIENT (sihtklient ehk persoona)



Kuidas kirjeldada oma keskmist klienti (otsustajat ja/või tarbijat)?

- Sugu (vajadusel osakaaluna: 30% mehed ja 70% naised)
- Vanus
- Haridus (põhiharidus, keskharidus, kõrgharidus)
- Elukoht (üürikorter, oma korter, oma maja)
- Teenistus / sissetulek (
- Hobid (muusika, sport, discgolf, paintball)
- Muud (nt eramaja, auto,

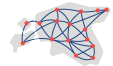


Alustava ettevõtja baaskoolitus



59

Kui sinu klientideks on ettevõtted

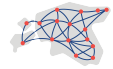


- Klientide asukoht
- Kliendi suurus (käive, kasum)
- Töötajate arv
- Konkreetsele osakonnale suunatus (personal, müügiosakond, teenindus, juhid, haldus)
- Pakutavad teenused (nõustamisteenus, tootmine, puhastusteenus vmt)
- Muu iseloomustav (nt autokeemia puhul autoparkide suurused, tööriiete müügi puhul töötajate arv, nõuded tööriistele vmt)



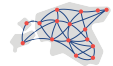
60

Ništuru näited: 40% maailmaturust



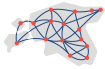
61

80%



62

90%


63

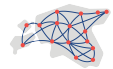
Äriidee päris elus TESTIMINE

Miks on vaja äriideed testida enne oma raha investeerimist?




64

Plaan "A" läheb nagunii tuksi ☺



65

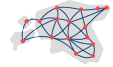
Miks?

- Äriidee puhul me teeme palju eeldusi klientide, kulude ja tulude ning tootmise osas
- Iga eelduse tõenäosus on 50%
- 5 eeldust =
 $0,5 \times 0,5 \times 0,5 \times 0,5 \times 0,5 = \mathbf{2,5\%}$
 tõenäosust, et kõik läheb plaanipäraselt



66

Eelduste testimise viisid



1. Analooigidelt ja antiloogidelt õppimine

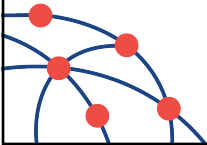
- millise sarnase ettevõtte tegevus on selgitanud edu või ebaedu tegureid?

2. Klientidelt küsimine

- intervjuud
- küsitlused veebis (inimesed valetavad rohkem)

3. Eksperimendid

- veebileht (*landing page*)
- eelmüük/eellepingud/müügikuulutused
- vaatlus



Alustava Ettevõtja Baaskoolitus



67

Kliendi jälgimise kunst

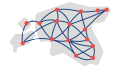
- **Ära oota, et klient teeks sinu eest töö ära**
 - klient ei kirjelda sulle uut toodet, aga oskab öelda praegusi probleeme
- **Koosta nimekiri asjadest, mis häirivad sind ja teisi kliente**
- **Mine sinna, kus asjad toimuvad ja jälgi klienti**
- **Ole tagasihoidlik: tea, mida sa ei tea**
- **Tunnusta hulle kasutajaid**
- **Treeni oma "vaatluse musklit"**

(Allikas: Tom Kelly, The Art of Innovation, P. 6-7)



68

Happy Toys Tudengite äriidee võistlusel

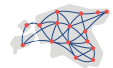


Alustava Ettevõtja Baaskoolitus



69

Happy Toys – eelduste testimine

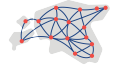


	EELDUSED	EKSPERIMENT	MÕÕDIK
PROBLEEM (olemasolu, prioriteet)	1. Tänapäeva lastel on liiga palju mänguasju kodus 2. Lapsed tüdivad mänguasjadest	1. Küsitleda tänaval lapsevanemaid 2. Küsitlevad internetis lapsevanemaid	1. 50% vastajaid on nõus
OSTJA/KASU TAJA? (kes)	1. Lapsevanem, kellel on vähemalt üks 3-4. aastane laps	1. Küsitleda tänaval lapsevanemaid 2. Küsitlevad internetis lapsevanemaid	1. Vähemalt 100 vastajat
LAHENDUS (väärtus, unikaalsus)	1. Lapsevanemad on nõus mänguasju rentima 2. Rendi eest valmis maksma 10eurot kuus	1. Küsitleda tänaval lapsevanemaid 2. Küsitlevad internetis lapsevanemaid	1. 50% vastajaid on nõus



70

Praktiline ülesanne



- Pane kirja eeldused, mis sul on **(10 minutit)**:
 - **kliendi kohta** (nt kes on esimesed 3 klienti)
 - **kliendi tööde, valude ja soovitud kasude kohta** (mis on probleem/vajadus, kui oluline see on)
 - **Toote/teenuse omaduste kohta** (kas ja millega täidab kliendi vajaduse, miks ja kui palju parem)
- Pane kirja, kuidas sa saaksid nende eelduste kehtivust testida järgmise kolme päeva jooksul



71

TASUVUSE KIIRKONTROLL



Kui äriideel on kliendi seisukohast väärtus ja isiklike/meeskonna oskuste seisukohalt on olemas võimekus, siis on vaja kontrollida, kas see äri võiks piisavalt raha toota.

Selleks:

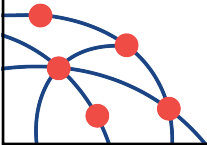
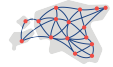
- Paku mitu tükki toodet/teenust kuus võiks müüa, samuti millise hinnaga
- Millised on peamised kulud ja nende suurusjärgud



72

KESKKONNA ANALÜÜS

- Millised on trendid, mis mu ärile kaasa aitavad?
 - inimeste harjumused
 - seadusandlik
 - tehnoloogiate kasutuselevõtt
 - muutused konkurentide hulgas
- Millised on trendid, mis mu äri kahjustada võivad?
- Mis toimub makromajanduskeskkonnas?



Alustava ettevõtja baaskoolitus

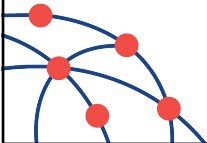
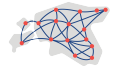


73

Väliskeskkonna analüüs

PESTEL meetod:

- Poliitiline (political)
- Majanduslik (economical)
- Sotsiaalne (social), sisaldab ka:
 - Kultuuriline
 - Demograafiline
- Tehnoloogiline (technological)
- Ökoloogiline (environmental)
- Juriidiline (legal)

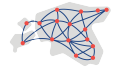


Alustava ettevõtja baaskoolitus



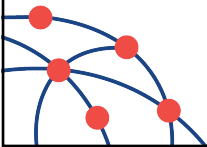
74

Konteksti kaart (Grove Context Map)



Uurimisobjektiks:

- Eeskirjad ja seadused
- Majandus ja keskkond
- Demograafilised trendid
- Konkurents
- Tehnoloogilised trendid
- Klientide vajadused
- Määramatused

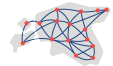


Alustava Ettevõtja Baaskoolitus



75

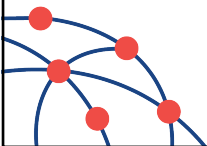
Praktiline ülesanne



1. Individuaalne: kõik püüavad oma kaardist täita niipalju kui kohe võimalik
2. Grupid: rääkige kõik, mida panite kirja ja miks. Kuulajad täiendavad, kui võimalik.

Aeg: 7 + 15 minutit

Arutelu



Alustava ettevõtja baaskoolitus



76

KONKURENTIDE ANALÜÜS

- Kes on meie peamised konkurendid? Mille järgi otsustad?
- Kuidas neil, kasutajasõbralikkus jm) läheb?
- Mis on konkurentide eelised meie toote/teenuse ees? (funktsionaalsus, disain, hinnatase)
- Millised on meie tugevused? Kas need on konkurentsieelised?

Allikad:

- Inforegister, äriregister, krediidiinfo, internet, kliendid, „luure“



Alustava ettevõtja baaskoolitus



77

Ole valmis varjatud konkurentsiks

Suhteliselt lihtne
tuvastada

Olemasolevad
konkurendid

Raske
tuvastada

Asendustooted

Võimatu
missioon

Uued sisenejad

SINU KLIENDID



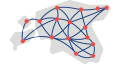
Michael E. Porter (Harvard Business School)

78



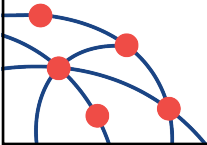
78

ÄRIMUDEL



- Osterwalderi ärimudeli raamistik on tuntuim
- “*Lean canvas*” ärimudeli raamistik kogub samuti populaarsust (Eric Ries).
 - Kasutavad peamiselt start-up'id

Järgnevalt käsitleme Osterwalderi ärimudelit

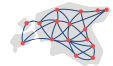


Alustava ettevõtja baaskoolitus



79

Kliendi vajadustest ärimudelini

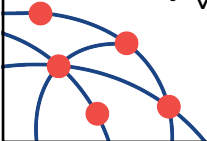


Ärimudeli eesmärk:

- kiire ülevaade sellest, kuidas sa plaanid raha teenida – kõik vajalikud detailid
- võimaldab testida erinevaid eeldusi ja lahendusi

Äriplaani eesmärk:

- tõestada kellelegi, et äri on tasuv (endale, pangale, EASile, investorile)
- mõelda läbi ja koostada tegevusplaan
- Võimaldab testida äri tasuvust eri hindadega jm



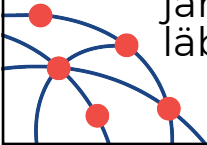
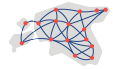
Alustava ettevõtja baaskoolitus



80

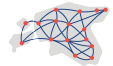
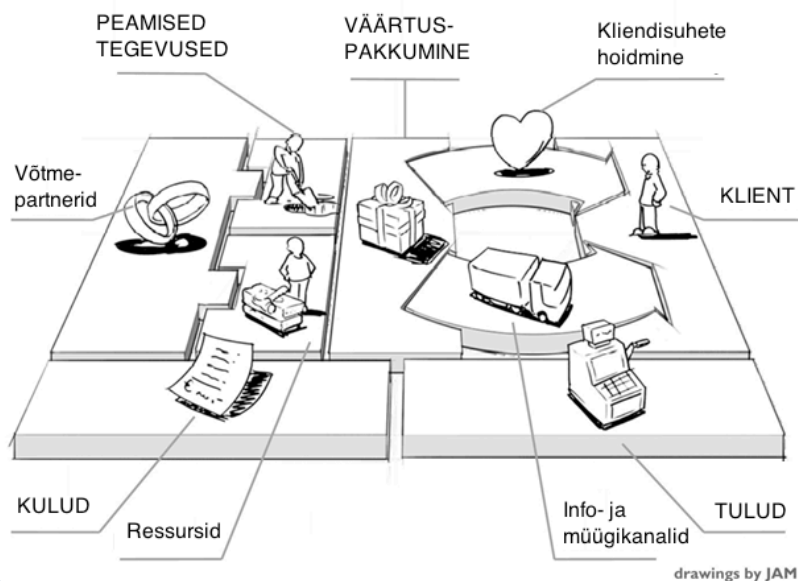
Reaalse ettevõtte ärimudeli näide

- Käsitleme kohe reaalseid näiteid
- Ärimudelis neli suurt sektorit:
 - Väärtuspakkumine (MIDA pakume?)
 - Klient (KELLELE pakume?)
 - Tegevused, ressursid ja partnerid (KUIDAS pakume? Mida selleks vaja on?)
 - Finants (Millised kulud ja tulud tekivad?)
- Ära tuleb teha esmased strateegilised valikud kuidas asju teha ja mida täpselt pakkuda
- Hea oleks mõtlemisel järgida väljakujunenud järjekorda sektorite täitmisel (aitab mõelda asju läbi loogiliselt)



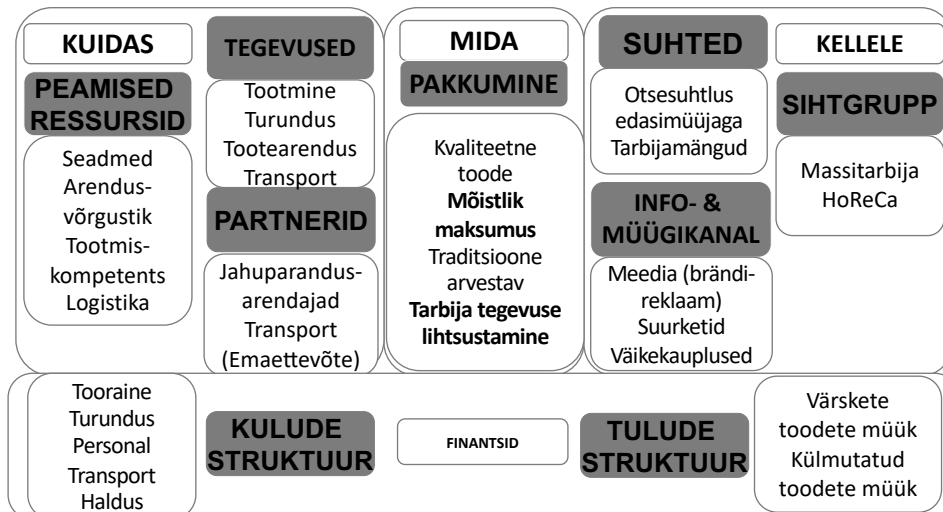
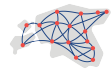
81

Osterwalderi ärimudeli kanvas



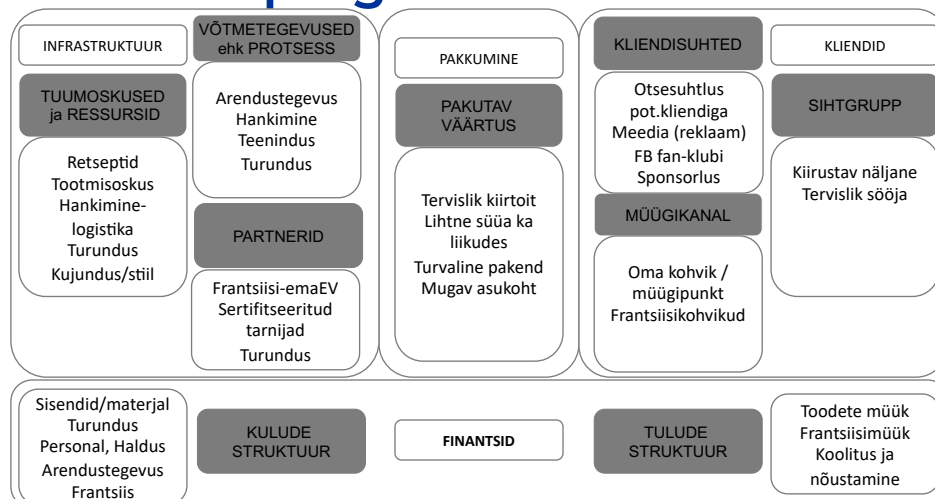
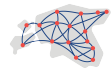
82

Näidis: Eesti leiva-saiatootja



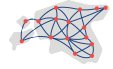
83

Näidis: kiirtoidukett, frantsiisileping

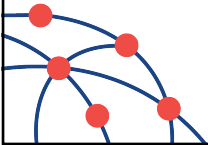


84

Praktiline ülesanne

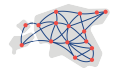


- Pane kirja oma ärimudel
 - Aega ca 20 minutit
- Tutvusta oma ärimudelit teistele (2-3 liikmelised tiimid)



85

Tähelepanekud ärimudeli kirja panemisel



- Iga kliendi segmendi jaoks tee eraldi ärimudel (pärast võid ka kokku panna)
- Kergeks läheb kui oled teinud 10 mudelit
- Õppida saad konkurentide ärimudeli kirja panemisest
- Kui kasutada ärimudelit arendustegevuseks: tuleb probleem, mida lahendada asud, kirja panna enne ärimudeli kirja panemist



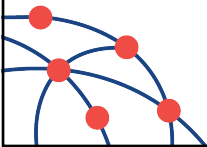
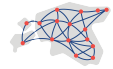
Alustava ettevõtja baaskoolitus



86

Ettevõtluse õppejõud Pasi Malinen (Aalto) kokkuvõte erinevatest ärimudelitest

- Üle 20 erineva võimaluse eristuda:
 - Vaadake-kuulake ja mõelge, kas teie ärimudelile võiks neist mõni positiivselt mõjuda



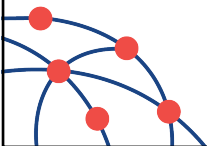
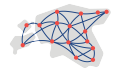
Alustava ettevõtja baaskoolitus



87

Sööt ja konks

- **Sööda ja konksu ärimudel** (Näiteks: tolmuimeja ja tolmuikott, žiletiterade ja habemeaja “vars”, printer ja printeri tint. Põhiteenistus tuleb lisatarvikute müügist)



Alustava ettevõtja baaskoolitus



88

Kuutasu-põhine



Kiirused ja hinnad

Küsi pakkumist

Allalaadimiskiirus	Üleslaadimiskiirus	Hind
1Mbit/s	256kbit/s	19,11 €kuus
1,5Mbit/s	256kbit/s	25,50 €kuus
6Mbit/s	1Mbit/s	31,89 €kuus
Seadmete üürimine		??? *kuus

*Seadme kasutuslepingu alusel

Soovi korral saad seadme kohe välja osta hinnaga 299,75 €



89

Avatud innovatsioon

- **Avatud innovatsioonil põhinev ärimudel** (Näiteks. Vabavaraline tarkvara Linux: kasutajatel on võimalik tarkvara ise edasi arendada ja tootjal ei pea olema nii palju arendajaid)



Alustava ettevõtja baaskoolitus



90

Mitmeastmeline turundus

- Värvatakse müügimehi, kes värbavad müügimehi, kes...; Näiteks: veebiserveris failide koopiade hoidmise lahendus Dropbox: mida rohkem sinu sõpru Dropboxiga liitub, seda rohkem salvestamise ruumi saad.



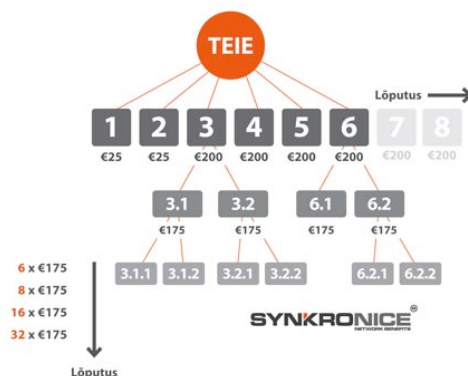
Alustava ettevõtja baaskoolitus



91

Püramiidskeemi ärimudel

- Uued lisandujad loovad väärtust varem võrgustikus olnute jaoks



Alustava ettevõtja baaskoolitus



92

Võrguefekt

- Mida rohkem on kasutajaid, seda kasulikum on lahendus. (Näiteks mobiilioperaatorid, e-platvormid)



Alustava ettevõtja baaskoolitus



93

Monopol

- Ainult üks pakkuja, konkurente ei ole.

Tallinna Vesi

[Näitude testamine](#)
[Kliendiinfo 6262 200](#)
[24h avariinfo 6262 400](#)
[Katkestuste info](#)

Joo kraanivett

Joogivee kvaliteet Tallinnas on väga hea ning kraanivesi sobib suurepäraselt jahu kustutamiseks. 2013. aastal tarbijate kraanidest võetud veeproovidest 99,70% vastasid seadusest tulenevatele kvaliteedinõuetele. See on läbi aegade parim tulemus ning võrreldav joogivee kvaliteediga Lääne-Euroopas.

Joo kraanivett
 Puhta Läänemere heaks
 Vesi on sinine, mina roheline
 Loome puhta veega parema elu

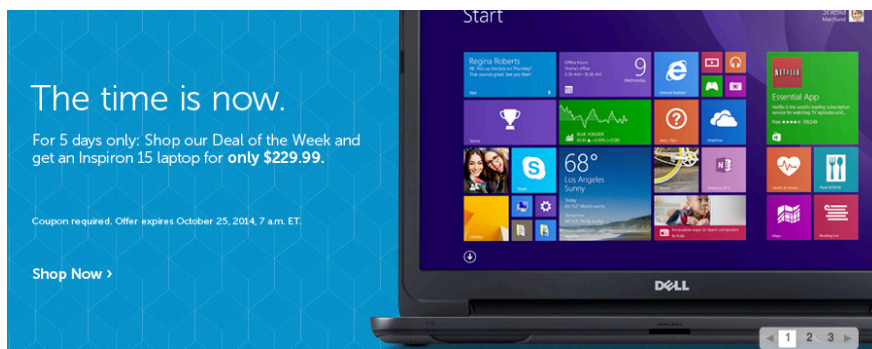
Alustava ettevõtja baaskoolitus



94

Vahendajat välja jättev ärimudel

- Näiteks. Arvutitootja Dell: hakkas interneti kaudu müüma otse lõppkasutajale ilma elektroonika poe vahendusest.



Alustava ettevõtja baaskoolitus



95

Oksjonipõhine ärimudel

- Traditsioonilised kunsti oksjonid, kus kliendid pakuvad üksteisest üle.



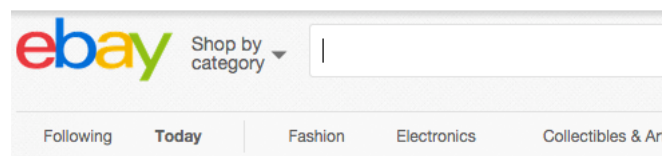
Alustava ettevõtja baaskoolitus



96

Veebipõhised oksjonid

- Internetioksjon võimaldab osaleda oksjonil ilma kohale minemata.



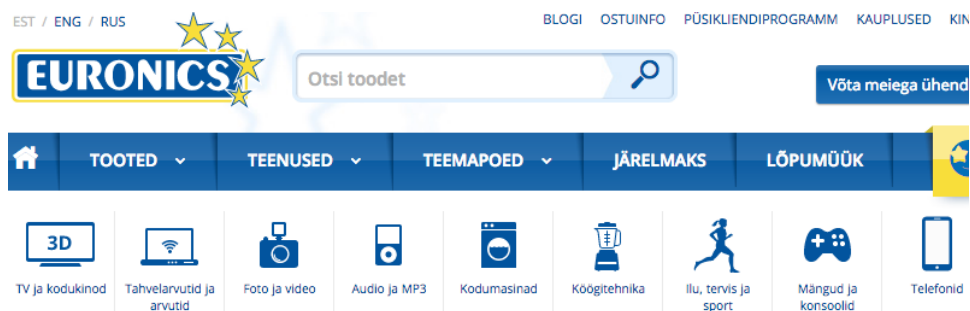
Alustava ettevõtja baaskoolitus



97

Päris ja veebipoe kombinatsioon

- Kaupluseketid omavad nii müügiesindusi kui ka veebipoodi.

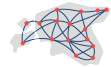


Alustava ettevõtja baaskoolitus



98

Tava-, veebipoe ja oksjoni kombinatsioon



Avalaht
Oksjonid
Pood
Tingimused ja juhised
Kontakt

"Haruldane ja imekaunis eesti klaas"

Kaunis eesti portselanidekoor: Langebraun

Klaas, kristall

1-euro oksjon

Portselan, keraamika

Portselankujud

Ehted

Mööbel

Kunst

Tekstiil

Vaas "Laura"

Alghind: 12.00 €

Aega veel: 0p 13t 59m

Oksjon algab: 14.10.2014 15:19

Oksjon lõppeb: 22.10.2014 21:00

Pakkumisi: 0

Müüja: Ilika

Asukoht: Tallinn, Lillküla

Transport: Osapoolte kokkuleppel

Hetke hind: 12.00 €

„Osta kohe“ hind: 14.00 €

Vanavarapood eAntiik

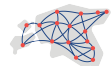
Avalaht | Oksjonid | Pood | Tingimused ja juhised | Kontakt

Alustava ettevõtja baaskoolitus



99

Lojaalsus



- Arvutitootja Apple: lojaalsed kliendid teevad tihti kordusoste. Kuidas klienti siduda?



Alustava ettevõtja baaskoolitus



100

Teenuse standardiseerimisel põhinev ärimudel

- McDonalds: standardiseeris kiirtoidu ja protsessid, mis võimaldab pakkuda toitu odavalt.



Alustava ettevõtja baaskoolitus



101

Toodete teenusteks muutmise ärimudel

- Telefon, auto: teenitakse lisade, varuosade ja hoolduse müügist.



Alustava ettevõtja baaskoolitus



102

Odavaima hinna ärimudel

- Lennufirma Ryanair on keskendunud odavaima hinna pakkumisele



Alustava ettevõtja baaskoolitus



103

Elitaarsusel põhinevad ärimudelid

- Ferrari: toode on kallid, see näitab staatus. Piiratud kogused võimendavad hinda.



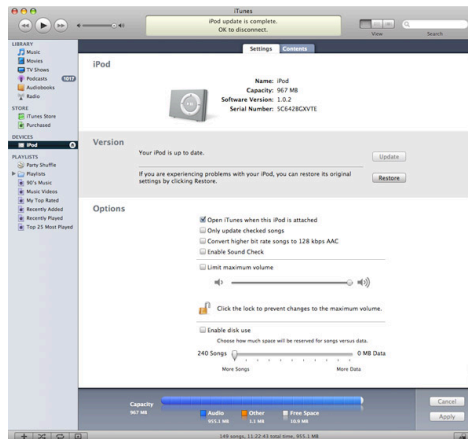
Alustava ettevõtja baaskoolitus



104

Veebipõhise info või failide ärimudel

- iPod & iTunes: muusikamängija võimaldab müüa faile.



Alustava ettevõtja baaskoolitus



105

Freemium ärimudel

- Skype, Spotify: mingi versioon on tasuta, aga osad versioonid on tasulised.



Alustava ettevõtja baaskoolitus



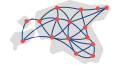
106

Professionaalsel vabavaral põhinev ärimudel

- Red Hat: Linux tarkvara tasuta, aga konsultatsioonid ja (arendus)teenused on tasulised.



Alustava ettevõtja baaskoolitus



107

Koostöö

- Näiteks. Klastrid, äriühingud, põllumajandusühistud: ühiselt tegutsedes saab jagada kulusid ning tagada parem nähtavus.



Alustava ettevõtja baaskoolitus



108

Logistikal põhinev ärimudel

- Toodet viiakse kliendini teistsugusel viisil või pakkudes võimalikult erinevaid võimalusi: nt. Hiinast ostes - postipakk koos transpordiga 3 eurot. Lihtkiri Hiina: 6 eurot.



Alustava ettevõtja baaskoolitus



109

Otseturunduse ärimudelid

- Telefonimüük
- Tänavamüük

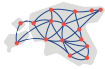


Alustava ettevõtja baaskoolitus



110

Kus kohast tuleb raha?



bookboon.com Download free eBooks and textbooks

Find the book you need Search for a book

Textbooks

- Accounting
- Career & Study advice
- Economics & Finance
- Engineering
- IT & Programming
- Languages
- Marketing & Law
- Natural Sciences
- Statistics & Mathematics
- Strategy & Management

The relationship between writing

Sometimes, the best way to feel is to read more

Most popular free eBooks

Hinnavaatlus

KATEGORIAD Sisestage märksõna ...

Logi sisse / Registreeru Tooteid: 409468 Hinnapakkumisi: 1104258

SÜLEARVUTID TAHVELARVUTID MOBIILTELEFONID KODUELEKTRONIKA SUUR KODUTEHNIKA ARVUTIKOMPONENID FOTOTEHNIKA

ERIPAKKUMISED

Samsung Galaxy S9+ superbänd Telli! TELIA 549 €

LG 43UN630U UHD superbänd Telli! TELIA 299 €

Siin võiks olla sinu eripakkumine TUTVU VÕIMALUSTEGA

Järgmise põlvkonna Galaxy SAMSUNG Galaxy S10e 639.99 KLIK

UUDISED VAATA ROHKEM UUDISEID

ALUSTAVA ETTEVÕTJA BAASKOOLITUS

European Union European Regional Development Fund Eesti tuleku teeks

111

Praktiline ülesanne



Minu lihtsustatud ärimudel, mõtteharjutus:

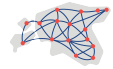
- Kuidas saan oma äriideega teenida raha järgmisel nädalal / järgmise kahe nädala jooksul?
- Aega mõelda u 3 minutit

ALUSTAVA ETTEVÕTJA BAASKOOLITUS

European Union European Regional Development Fund Eesti tuleku teeks

112

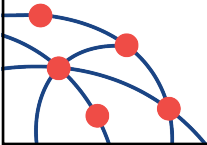
ERISTUV MUDEL: Restorani näide



Me kõik teame, mis on ühe hea restorani eeldused:

1. Saan menüüst valida meelepärase toidu
2. Mulle tehakse hästi süüa
3. Maksan toidu eest
4. Hea ja tuntud asukoht
5. Kena sisekujundus

Maailmas ja Eestis on ettevõtteid, mis neid eeldusi **eiravad ja on edukad**

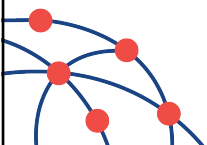
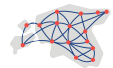


Alustava ettevõtja baaskoolitus



113

Saan menüüst valida meelepärase toidu

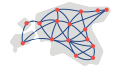


Alustava ettevõtja baaskoolitus



114

Menüüd ei ole

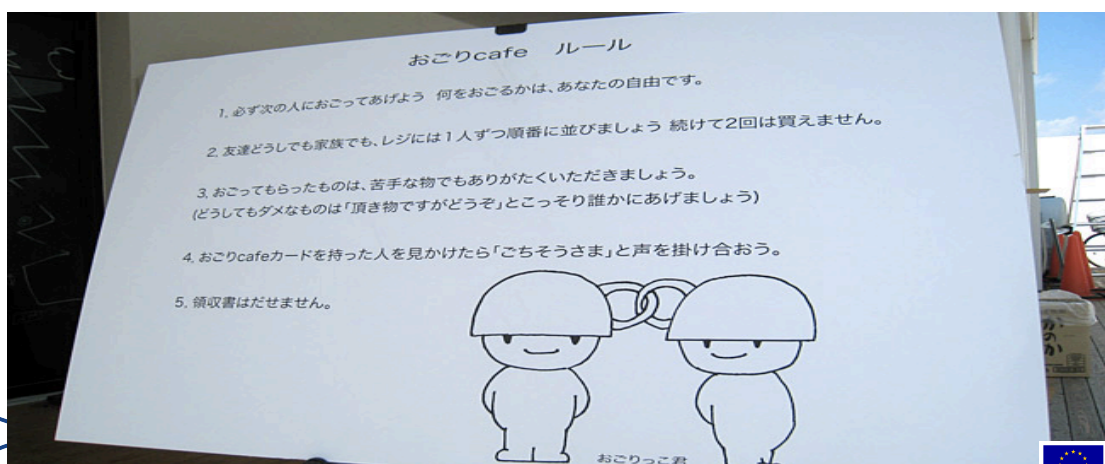
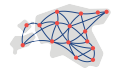


Alustava ettevõtja baaskoolitus



115

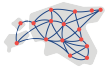
Saan eelmise kliendi tellitud toidu



Alustava ettevõtja baaskoolitus



116



Mulle tehakse hästi süüa



Alustava ettevõtja baaskoolitus




117



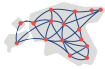
Teen ise süüa




Alustava ettevõtja baaskoolitus




118

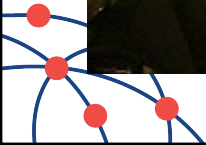
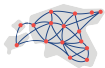



Maksan toidu eest

Alustava ettevõtja baaskoolitus



119

Maksan aja eest

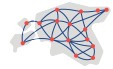


Alustava ettevõtja baaskoolitus



120

Maksan võimaluse järgi



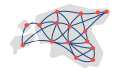
SAME *Café*
Wonderfully Different

Alustava ettevõtja baaskoolitus



121

Maksan taldrikute suuruse või arvu järgi

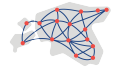


Alustava ettevõtja baaskoolitus



122

Maksan viisakuse puuduse eest

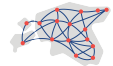


Alustava ettevõtja baaskoolitus



123

Hea ja tuntud asukoht

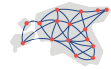


Alustava ettevõtja baaskoolitus



124

New Yorki salajased restoranid

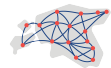


Alustava ettevõtja baaskoolitus



125

Inglismaa pop-up restoranid

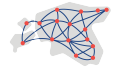


Alustava ettevõtja baaskoolitus



126

Teistes restoranides söögi pakkumine

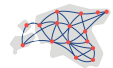


Alustava ettevõtja baaskoolitus



127

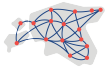
Ei olegi oma kohta



Alustava ettevõtja baaskoolitus



128



Kena sisekujundus



Alustava ettevõtja baaskoolitus




129



Ei näe sisustust

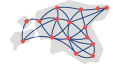


Alustava ettevõtja baaskoolitus



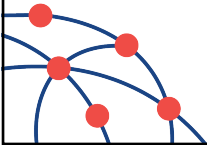

130

Ärimudelist ÄRIPLAANini



Ärimudel vs äriplaan:

- Ärimudel ei kajasta numbraid, siin on vaid tegutsemise põhimõtted
- Ärimudel ei võta arvesse konkurente (ei kajasta kliendi rahulolu ja probleeme konkurentide toodetega)
- Ärimudel ei võta otseselt arvesse keskkonda ja trende

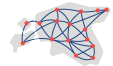


Alustava ettevõtja baaskoolitus



131

Ärimudelist äriplaanini



Steve Blank: "Enne äriplaani kirjutamist tuleb planeerida!"



- Planeerimine = eelduste asendamine faktidega
- Ärimudeli puhul on lihtne peamised eeldused ära kontrollida
- Seejärel on mõistlik liikuda ärimudelist äriplaanini



Alustava ettevõtja baaskoolitus

132

Allikas: <http://steveblank.com>

FINAL PRESENTATION



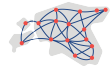
- Team Autonomow
- ENGR-245

For further information contact
Heraud_Jorge@gsb.stanford.edu

Alustava ettevõtja baaskoolitus

133

Ärimudel #1 Autonomous Vehicles for Mowing & Weeding

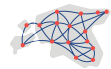


Key Partners  - Dealers (Mowing and Ag) - Vehicle OEMs (John Deere, Toro, Jacobsen, etc) - Research labs	Key Activities  - Innovation - Customer Education - Dealer training	Value Propositions  We reduce operating cost - Labor reduction - Better utilization of assets (eg mow or weed at nights) - Improved performance (less rework, food safety)	Customer Relationships  Dealers sell, installs and supports customer Co. trains dealers, supports dealers	Customer Segments  Mowing - Owners of public or commercially used green spaces (e.g. golf courses) - Landscaping service provider Weeding - Farmers with manual weeding operations
Cost Structure  Dealer discount Cost of Goods Sold seek a 50-60% Gross Margin Heavy R&D investment		Revenue Streams  Asset sale Our revenue stream derives from selling the equipment		

Alustava ettevõtja baaskoolitus

134

Ärimudel #5 Autonomous weeding



Key Partners - Ag Service providers - Research Institutes (eg UC Davis, Laser Zentrum Hannover) - 3-4 key farms	Key Activities - Innovation - Customer Education - Dealer training Key Resources Engineers on Machine Vision Two problems: - Identification - Elimination	Value Propositions We reduce operating cost - Labor reduction (100 to 1) - Reduced risk of contamination - Mitigate labor availability concerns	Customer Relationships Direct - Provide high quality service at competitive price Channels Direct - Alliance with service providers - Eventually sell through dealers	Customer Segments - Low density vegetable growers - High density vegetable growers - Thinning operations - Conventional vegetables
Cost Structure Costs for service provision Cost of Good Sold seek a 50-60% Gross Margin Heavy R&D investment		Revenue Streams Service provision - Charge by the acre with modifier according to weed density - Eventually move to asset sale		

135

Erinevaid äriplaani koostamise juhiseid on internetis ja raamatutena palju:

- Tõnis Mets "Ettevõtlus ääremaadel"
- Andro Kullerkupp "Äriplaneerimine"
- Connect Eesti äriplaani juhised
- Ajujaht "Edu sammud"
- Pankade, investorite jne koduleheküljed
- EAS äriplaani koostamise juhend

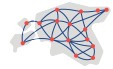
• Meie kasutame kursusel Töötukassa äriplaani põhja

Alustava ettevõtja baaskoolitus

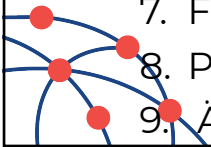


136

Lihtsaim näide äriplaanist



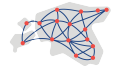
1. Kokkuvõte äriprojektist (1 lk)
2. Kliendid ja turu trendid (mida, kellele, turu suurus, trendid)
3. Toote või teenuse konkurentisvõime (uudsus võrreldes konkurentidega ja toote arendamise vajadus/võimalused)
4. Turundus ja turustamine (mis kanalid, aja ja raha kulu)
5. Juhtkond, organisatsioon, personal ja omanikud
6. Projekti finantseerimine (investeeringu vajadus)
7. Finantsprognoosid (kui kiiresti raha tagasi)
8. Piirajad. Toote/teenuse kaitse kopeerimise vastu
9. Äriprojekti riskid ja nende maandamine



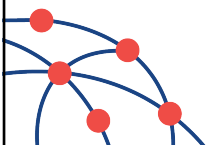
Alustava ettevõtja baaskoolitus

137

Strateegilised otsused



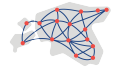
- Ärimudeli juures juba kasutasite strateegilisi otsuseid:
 - Mida teen ise ja mida mitte (partnerid)?
 - Kuidas asju teen (müügi- ja infokanalid, tegevused, pakkumine jne)?
 - Mida arendan ja millal?
- Strateegiline otsus mõjutab ärimudelit ja tulude-kulude struktuuri



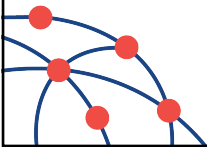
Alustava ettevõtja baaskoolitus

138

Strateegilised sammud



- Ettevõtte visioonist ja strateegilistest otsustest tulenevad strateegilised sammud – ettevõtte arenguetapid või – eesmärgid, mille täitmine mõjutab oluliselt ettevõtte käekäiku
- **Iseseisev harjutus:**
 - Määratle enda ettevõtte olulised strateegilised valikud
 - Äriplaanis kirja panna strateegilised sammud / suured ja/või vahe-eesmärgid esimeseks kolmeks aastaks (visiooni juures)

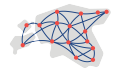


Alustava ettevõtja baaskoolitus

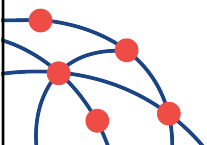


139

Strateegilised sammud vs trendid



- Strateegilisi samme mõjutab väliskeskkond
- Võimaluste ja ohtude analüüsil jääme tihti kinni ainult sisemiste võimaluste külge
 - sisemiste võimaluste ärakasutamine tuleneb minu teadmistest ja otsustest
 - välimised võimalused ja ohud tulenevad keskkonna hetkeolukorrast ja trendidest



Alustava Ettevõtja Baaskoolitus



140

Trendide analüüsi peamine viga

Ettevõtte tegevusi ei eristata trendidest ja ärivõimalustest

- trendina või ärivõimalusena pannakse kirja "mul on võimalik minna Soome turule" või "saan hindu alandada"

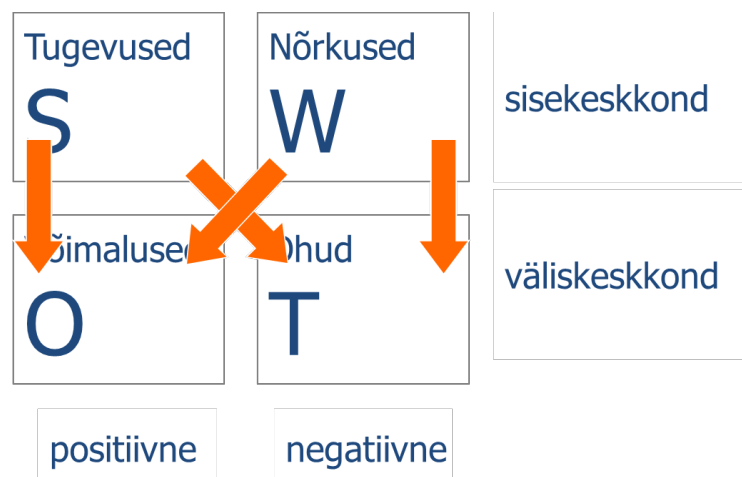
"Hinna alandamine" on mõistlik **TEGEVUS** siis ja ainult siis kui meil on **kulueelis** konkurentide ees (tugevus) ja on **suur hinnatundlik segment**, keda konkurendid ei teeninda (trend/äri võimalus).

Alustava ettevõtja baaskoolitus



141

SWOT analüüs

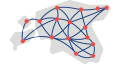


Alustava ettevõtja baaskoolitus



142

Riskide maandamise strateegiad



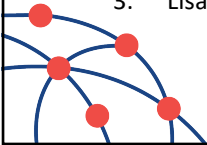
Risk on tõenäosus, et **väliskeskkonna OHT**, kasutab ära **sisemist NÕRKUST** ja põhjustab **KAHJU** ettevõtte **VARADELE**

Riskide juhtimise põhimõtted

1. Riskianalüüs lisab tegevusi ettevõtte plaanidesse
2. Pane paika "ohu märgid" (kuidas ära tunda)
3. Ohtude vähendamine on keeruline

Riskide maandamise sammud

1. Kaota või vähenda nõrkusi
2. Vähenda võimaliku tekkiva kahju suurust
3. Lisa varusid kahju likvideerimiseks

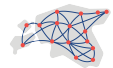


Alustava ettevõtja baaskoolitus



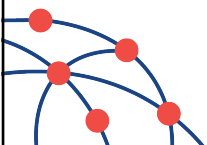
143

Praktiline ülesanne



- Pane kirja, mis on sinu äriidee puhul:
 - Riskid (välised ohud, sisemised nõrkused)
 - Mis kahju see võib ettevõttele kaasa tuua
 - Mida saaks teha, et kahju ennetada või vähendada
- Aruta naabriga

Aeg: 10 minutit



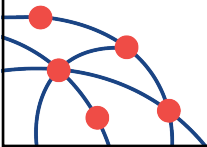
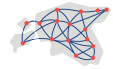
Alustava ettevõtja baaskoolitus



144

Arendus

- Arendus on pidev protsess ettevõtluses
- Mida arendada?
 - Äristrateegia ja ärimudel (kliient, turg, kuidas teeme)
 - Väärtuspakkumine (toode/teenus paremaks või uued tooted/teenused, pakend jne)
 - Turundus (bränd, lugu, kanalid)
 - Hind



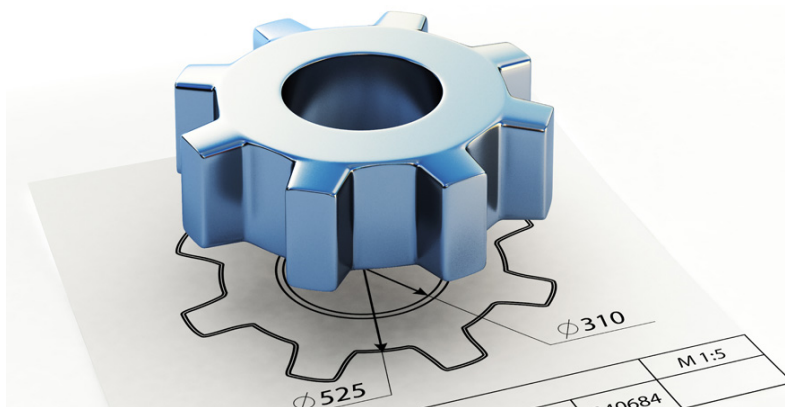
Alustava ettevõtja baaskoolitus



145

Peale ärimudeli loomist on aeg prototüübiks

Prototüüp on materialiseerunud versioon algsest ideest.



Alustava ettevõtja baaskoolitus



146

• **KIIRE, mitte perfektne**

~~KIIRE mitte, perfektne~~

Alustava ettevõtja baaskoolitus



147

Lean-mudel

4. analüüsi - eelmistest sammudest õppimine ja järelduste tegemine uue disaini jaoks

- Tootearendus on oma olemuselt probleemide lahendamise protsess.

1. disaini - probleemi märkamine ja parima lahenduse välja töötamine

2. ehita - mudeli või prototüübi tegemine

3. katseta - eksperimendi korraldamine lahenduse toimimise kontrollimiseks

Alustava ettevõtja baaskoolitus



148



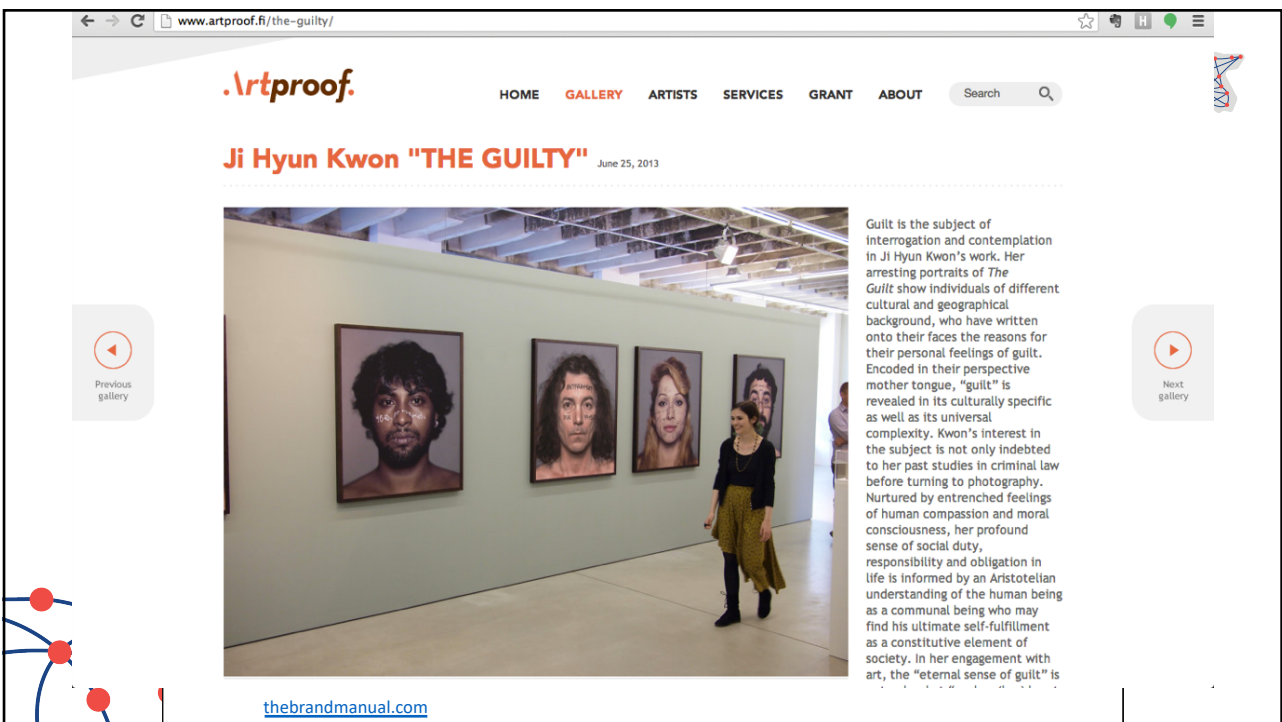
149



150

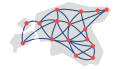


151



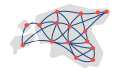
152

Mis on selle toote “töö”?



153

153



154



SUUNAVAHETUS
3,6 kg PEHME KÄEPIDE
VÕTMEVABA PADRUN LOOD
NiCAD AKU

AITAB PANNA
PILDID SEINA

155



155

Pakendi põhitõed

- Pakend kaitseb toodet
- Pakend aitab tootest aru saada
- Pakend esitleb toodet ja kinnitab hinda (positsioneerimine)
- Pakend teeninduses:
 - kogus, aeg
 - teenuste kompleks

156



156

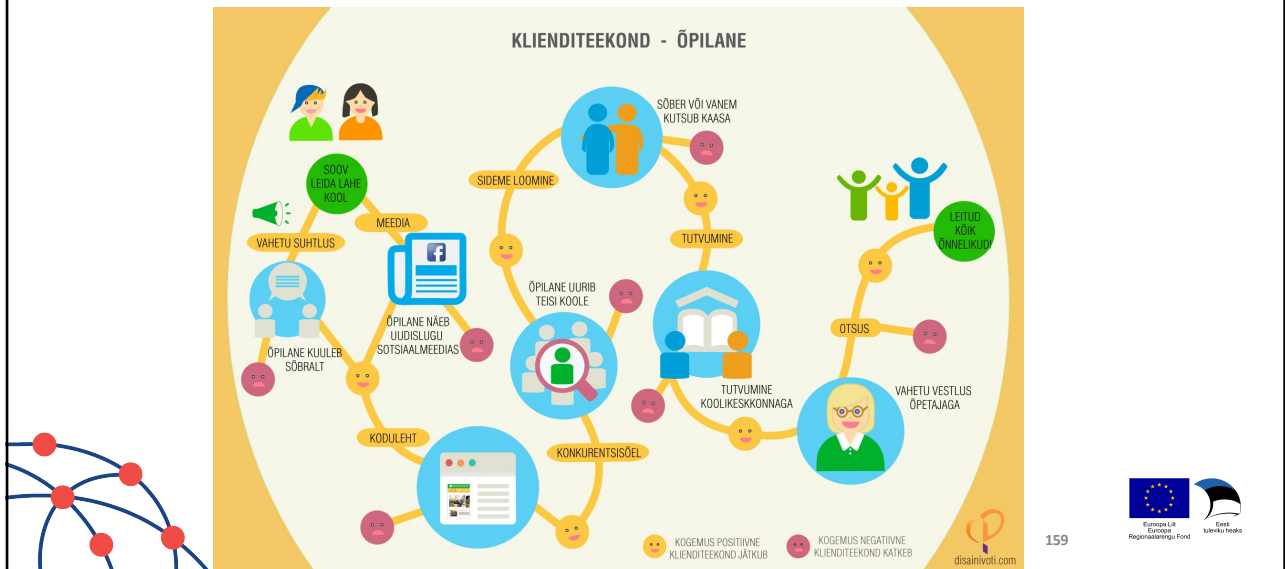


157

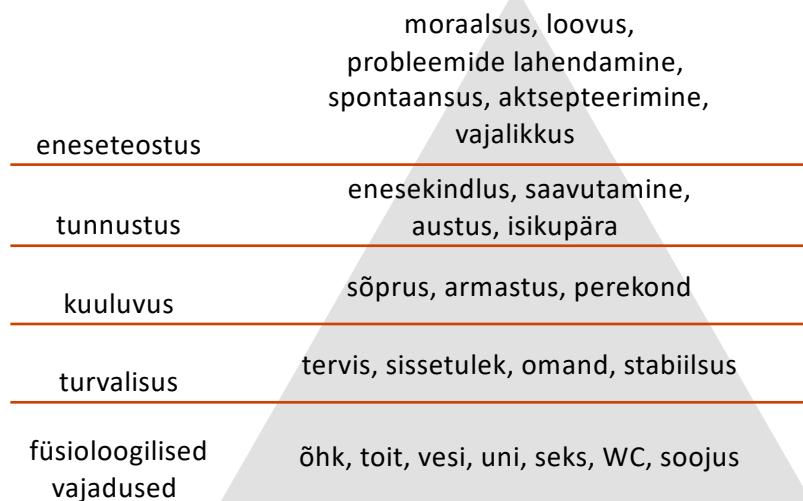


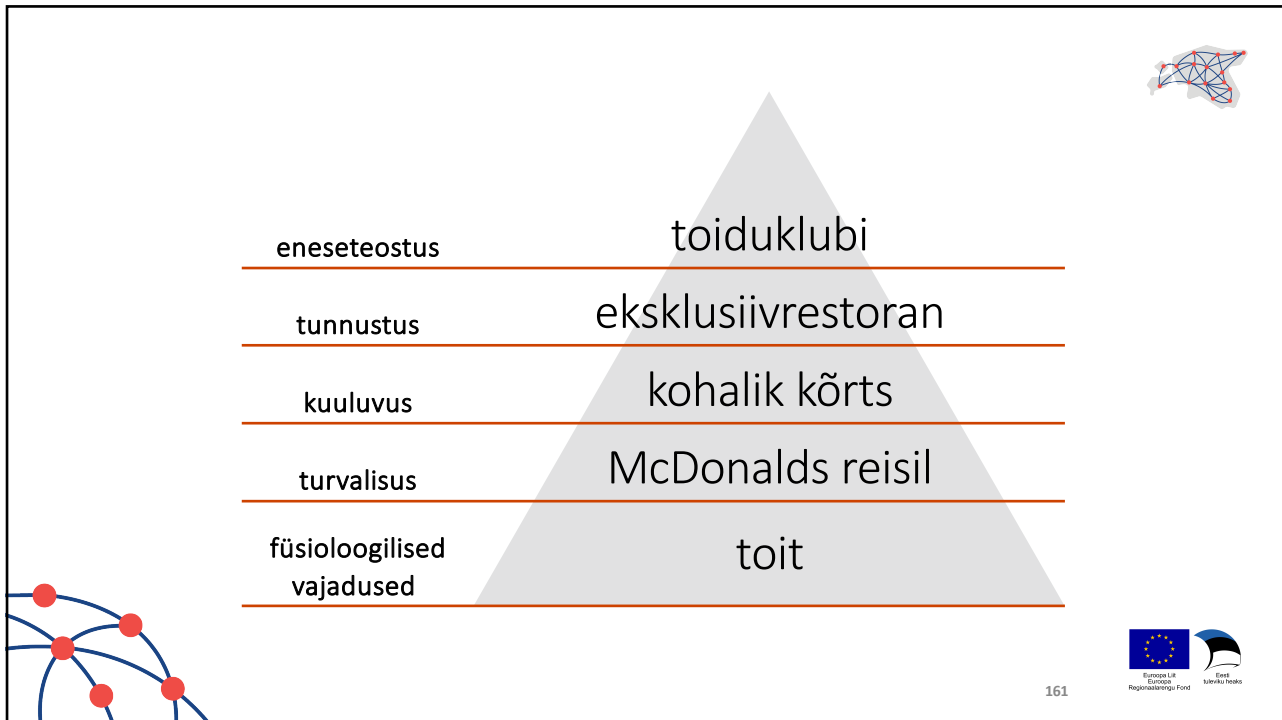
158

Kliendi teekond



Maslow väärtuste püramiid





161

Praktiline ülesanne

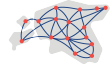
- Mis on minu muutuste/arenduste sisend? Mida jälgin, kust saan infot ja kuidas seda kogun/salvestan?
- Mida ma arendan lühemas perioodis (1 a.) / Pikemas perioodis (2-5 a.):
 - Hind
 - Koostis / toime / tehnoloogia
 - Välimus / disain
 - Pakend
 - Müügikoht
 - Müügi- ja turundusmaterjalid / Sõnum
 - Identiteet / lugu
 - Jne ...

Alustava ettevõtja baaskoolitus

162

Kodutöö

- Vaata üle **missioon ja visioon**. Täienda vajadusel.
- Vormista oma **ärimudeli raamistik** lõpuni ära
- Küsi vähemalt viielt pot. **kliendilt tagasisidet** (probleem, pakutav toode/teenus)
- Vaata üle **äriplaani struktuur** ja pane märksõnad iga peatüki juurde, mis seal peatükis peaks hiljem Sinu jaoks lahti kirjutatud saama
- Uuri, kes on 3-5 Sinu pot. otsest konkurenti
- Mõtle ettevõtte väliskeskkonnale (sisend SWOTi jaoks)
- Saada tulemused koolitajale, kui soovid tagasisidet/ kommentaare

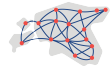


Alustava ettevõtja baaskoolitus



163

Aitäh!



164