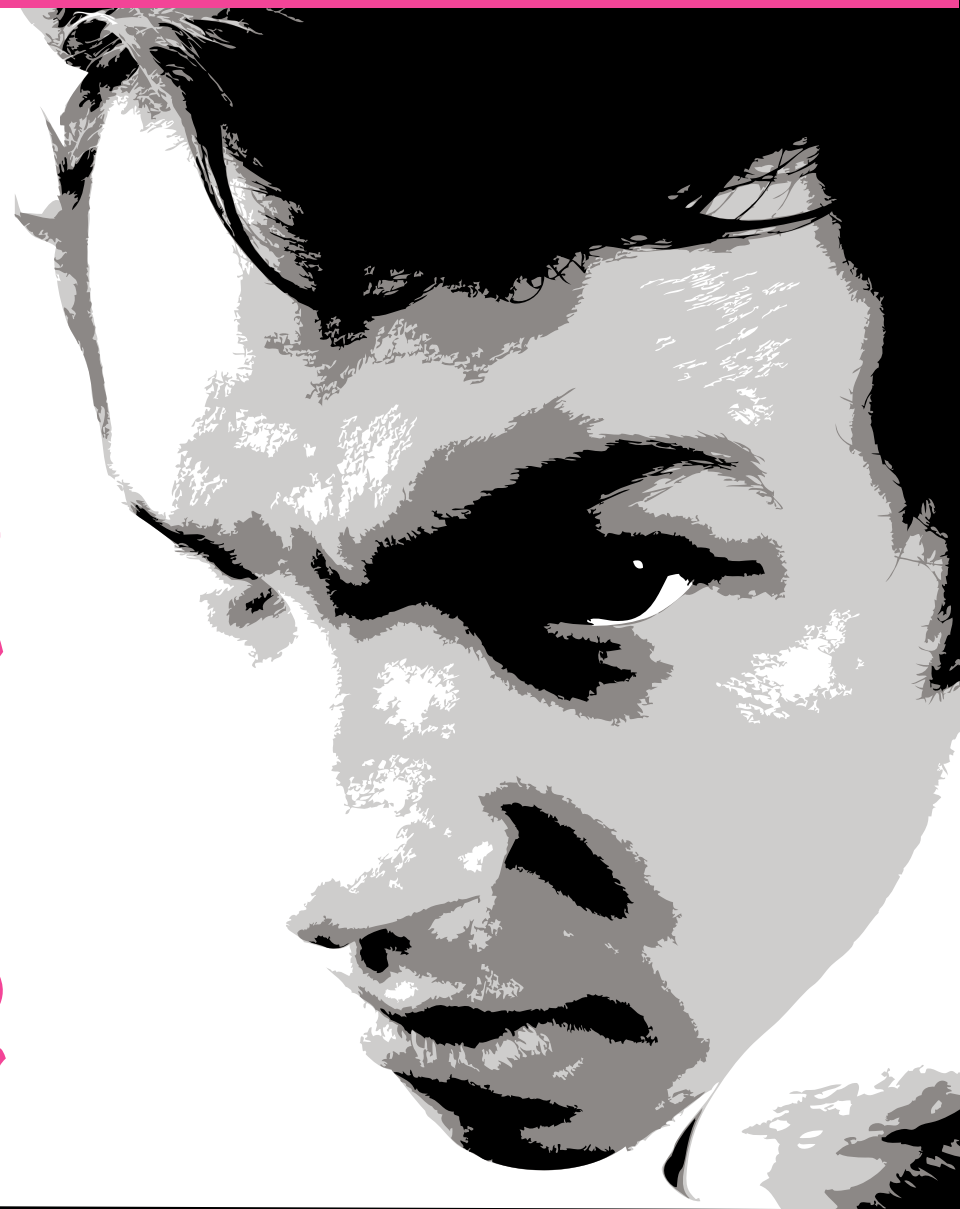


MTÜ Õpilasest Ettevõtjaks
ettevõtlusteemaline ajakiri

OLED
KRIITIK
VÕI
KIITJA?



KIRJUTA ARVUSTUS &
SAA KOOLITUSELE!

ME TAHAME TEADA, MIDA SINA ARVAD MEIE PILOOTPROJEKTIST - NOORTELE MÕELDUD ETTEVÕTLUSAJAKIRJAST. KUI SINU TAGASISIDE ON SISUKAS SIIS VÕID OLLA ÜKS 10 ÕNNELIKUST, KES SAAB OSALEDA LOOVAGENTUUR MAAILM KORRALDATAVAL MEEDIASUHTLUSE KOOLITUSEL.

Tagasiside saada:

mari@ettevotja.ee

Info koolituse korraldaja kohta:

www.maailmad.ee



MTÜ Õpilasest Ettevõtjaks

MTÜ Õpilasest Ettevõtjaks ettevõtlusteemaline ajakiri

Sisukord

Kontakt

**MTÜ Õpilasest
Ettevõtjaks**

Raekoja plats 16,
Tallinn
info@ettevotja.ee
www.ettevotja.ee

Mari Suviste

Projektijuht
mari@ettevotja.ee
skype: marisuviste

Karl Ahun

Loovjuht
karl@ettevotja.ee
skype: karl.ahun

Tanel Jõeäär

Toimetaja
tanel@ettevotja.ee
skype: tanel.joeaar

JUHI ETTEVÕTLUST KIREGA (LK4)

PAVEL GUMENNIKOV on inimene, kelle elu on täis rõõmu, seiklusi ja unistusi. Ta on ettevõtja, armastav poeg, iseseiev isiksus ja ilma teeskluseta – elu on liiga lühike, et olla keegi teine.

LÕPETA PERFEKTSUSE TAGAAJAMINE JA ALUSTA OMA ÄRIGA! (LK 6)

INDREK MARIPUU on ettevõtja ja ärikonsultant, kelle nõustamisteemad on ärimudel, loovus ning tasuvus. Rohkem tema mõtteid leiad tema äriarendusblogist www.maripuu.eu.

KUIDAS ENNAST LIIDRINA ISE ARENDAADA? (LK 9)

ÜLO VIHMA on tegelenud juhtimis- ja meeskonna-koolitustega ligi 15 aastat. Viimasel ajal üha rohkem ka juhtide individuaalse nõustamisega (ingl. k, coaching). Vabal ajal käib ta meelsasti looduses süstaga või rattaga.

JUHTIMISSEMINAR ROOSTAL: MUUTUMISE RÕÕM (LK 10)

HENRI PALMAR on 22 aastane elu mõtte otsija, kes on alustamas oma ettevõtmistega ning leiab, et teiste tarkus ja kogemus on väga head õpetajad.

AIVAR HALLER on aktiivse eluhoiakuga heas sportlikus vormis skeptiline optimist. Ta kasutab igat võimalust õppimiseks ja õpetab, kuna see on parim viis õppimiseks.

TURUNDUSPLAANI KOOSTAMISE E-ÕPE (LK 12)

KATRIN ROSSE on Tallinna Tehnikaülikooli Ärinduse eriala tudeng, TTÜsse läks ta turundust õppima. Lisaks töötab Heelium OÜs turundusassistendina ning on MTÜ Õpilasest Ettevõtjaks korraldavate Noor Ettevõtja konverentside projektijuht.

ANU-MALL NAARITS, turunduskoolituse ja konsultatsiooni-firma www.turundusproff.ee koolitaja ja konsultant on pikaajalise kogemusega turundusjuht, kes on juhtinud erinevate ettevõtete turundustegevust üle 15 aasta. Tal on kogemused reklaami, kindlustuse, telekommunikatsiooni ja moeärist. Üle 10-aasta pikkuse koolitajate jooksul on tema turunduskoolitustel on käinud sajad tudengid ja ettevõtjad.

TEHNO ABI: GOOGLE DOCS (LK 14)

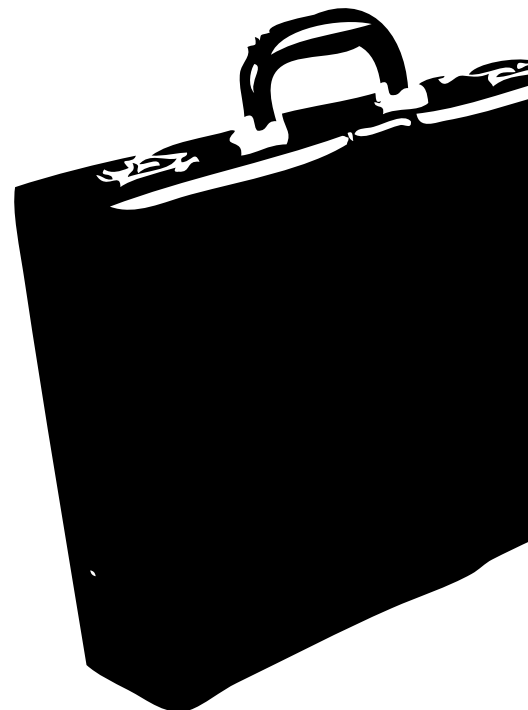
TANEL JÕEÄÄR, kes on omandanud Tallinna Ülikoolis IT-juhtimise magistri, hoiab pilku veeb 2.0 arengul. Vabal ajal armastab ta pildistada, sõprade tiimiblogi pidada ning unustada ennast mõne hea raamatu seltsi.

MIDA TEHA LANGUSEGA? MIDA TEHA TÕUSUGA? (LK 16)

HANNES SAARPUU on juht, kellele meeldivad muutused ja „kriisid“, mis mobiliseerivad õppima, arenema ja pingutama. Hannes on võtnud juhtimises motoks, et kui puudub väline kriis, tuleb see ettevõtte sees esile kutsuda. Aeg-ajalt tuleb muidugi puhata ka :)

ALUSTAVA ETTEVÕTJA PÄEVIK: OSALUSE JAGAMINE ETTEVÕTTES? (LK 20)

MARTIN KOPPEL on Ajujaht 2009 võidumeeskonna liige ja Primefish Solutions OÜ tegevjuht.





Juhi ettevõtlust kirega

PAVEL GUMENNIKOV

Leia põhjused edasiliikumiseks

Tahtsin teha algust millegi uuega ning vajasin raha. Niisiis, olles 18-aastane, teadmata midagi ärist ning olles kodumaalt eemal, alustasin oma esimese ettevõttega. Hakkasin andma konsultatsioone meestele teemal, kuidas kohtuda ja suhelda naistega suhete loomise eesmärgil. Ma jõudsin edasi seetõttu, et arendasin loovaid ideid klientide tähelepanu võitmiseks, õppisin koostama eelarvet, tegelema oma ettevõtte suhtekorraldusega ja nii edasi.

See oli minu jaoks hullumeelne aeg, sest rabeleda tuli palju. Pidin leidma aega oma õpingute jaoks ning samal ajal reklaamima klientide leidmiseks oma teenuseid. Ennekõike hoidis mind edasi liikumas mõistmine, et mulle tõesti meeldib seda teha, aga ka nälg edu järele. Mul ei olnud mingeid teadmisi, ainult tahtmine edeneda ning olla edukas.

Aita teistel edeneda

Mõne aja pärast taipasin, et tahan edasi liikuda ning saada rohkem teada ettevõtete ärikonsultatsioonidest. Teadsin, et armastan inimesi aidata, et mul on oskus näha inimeste vigu ja probleeme, ning leida üllatavaid teid nende lahendamiseks. Ma teadsin, et õnnelik olemiseks tuleb aidata oma tegevusega teisi. See oli mu unistus ning tundsin kirge seda täita. Kõigepealt asusin käima ettevõtete kontorites, esitledes ennast sekretärile ning teatades, et mul kohtumine nende ülemusega. Alati see ei töötanud, kuid enamikel juhtudel kutsuti mind sisse. See oli kõik, mida ma vajasin, sest parem oli seletada oma põhjust näost näkku.



Olen 23
aastat vana
ja olen
loonud kolm
ettevõtet,
töötanud
15 erinevas
riigis,
...

Selgitasin neile, et imetlen, mida nad on oma elu jooksul teinud, kuidas nad oma ettevõtteid juhtinud ning üks minu unistustest on olla ettevõtja. Rääkisin neile, et mul on plaan, kuidas olla oma elus edukas, ning milliseid unistusi ma tahan täide viia. Soovisin sel hetkel saada ärikonsultandiks, aidata inimestel nende ettevõtteid arendada ning lahendada üleskerkivaid probleeme. Ning nad aitasid mind.

Nad rääkisid mulle lugusid oma elust, jagasid minuga oma kogemusi ja teadmisi. Mõni aeg hiljem tundsin, et olen valmis oma ettevõttega alustama. Küllastasin erinevaid firmasid ning pakkusin ennast kaheks nädalaks tasuta tööle. Kui mu töö neile meeldis, võisid nad mulle selle eest maksta. Seeläbi sain taas kogemusi.

See kõik osutus võimalikuks ainult seetõttu, et uskusin oma eesmärki ning teadsin, et see, mida ma teen, on see, mida ma tõesti tahan teha. See oli mu unistus ning mul oli selle vastu kirge.

Elu läheb edasi

Hiljem proovisin paljusid erinevaid ameteid. Olin üliõpilasorganisatsioonis AIESEC, kus osalesin vabatahtlikuna. Töötasin ülemaailmsete organisatsioonide ärikonsultandina umbes 15 erinevas riigis. Loobusin ülikooliõpingutest ja reisisin põidlaküüdiga üle Euroopa, et kogeda uusi seiklusi, kohtuda uute inimestega ning laiendada oma silmaringi. Ma ei kartnud alustada uute asjadega ning jätta vana edu maha. Tundsin alati kirge enesearengu vastu ning ma ei kartnud ebaõnnestuda. Mõistsin, et kartes ebaõnnestuda ei saada mind kunagi edu.

Teel uute seikluste poole

Praegu juhin ma isiklikku rahvusvahelise äri tegelevat ettevõtet ning töotan ka äri- ja suhtluskonsultandina, kuid pean plaani seda kõike sinnapaika jätta ning minna aastaks-paariks Aiasse või Aafrikasse, et alustada oma elu uult lehelt. Miks? Ma lihtsalt tunnen, et tahan oma piirid proovile panna ning leida uusi võimalusi, kus saan ennast arendada ning kohtuda uute inimestega, saada uut elukogemust. Ma usun, et elu on liiga lühike, takerdumaks ühte rutiini.

“Kohal, kus seisad, olgu sinu hing” anonüümne tsitaat

Kui soovime edasi jõuda ning olla õnnelikud, peame püüdlema oma kire ning unistuste poole. Minu elukreedo on võtta vastu kõik, mida elu pakub. Kui ma alustasin, polnud mul mingeid teadmisi. Olin vaid 18-aastane ning nüüd olen vaid 23. Mõistan, et võin uutal algustel ebaõnnestuda. Kardan jätta kõike seda, mida olen saavutanud ning alustada millegi uuega. Kuid tegevusetult istudes, riskimata, olen alati samas kohas. Usalda mind — sa jõuad edasi isegi ebaõnnestudes.

... kohtunud
maailma juht-
figuuride ning
võimsate äri-
inimestega.

Ma ei sea
oma eesmärgiks
raha, kuid
mingil moel
leiab see
alati tee minu
juurde. Olen
selle
saavutanud,
sest oman
kirge.



Lõpeta perfektsuse tagaajamine ja alusta oma äriaga!



INDREK MARIPUU



Soovitan
enne pika
ja põhjaliku
äriplaani
kirjutamist
mõelda läbi
...

“Hea äriidee on uuenduslik, tarbijale orienteeritud, turu ootustele vastav ning realiseeritav.”

“Ilma korraliku äriplaani tegemata ei saavuta Sinu äri kunagi kogu oma potentsiaali.”

Tuleb tuttav ette? Suvaline äriõpik, mida kasutavad ärijuhtimist õpetavad ülikoolid, jõuab selle “tõeni” varem või hiljem. Riskin nüüd endale tõmmata akadeemikute meelepaha, kuid väidan, et ei maksa nendesse tarkustesse “kinni jääda” – sest siis jäätegi otsima või planeerima ning ei asuta oma ettevõtet ilmselt kunagi.

Minu väite kasuks räägivad ka erinevad uuringud – näiteks leidis akadeemiliste uuringute liit Global Entrepreneurship Monitor mõned aastad tagasi, et vaid 7% ettevõtete rajamistest laiendavad toodete ja teenuste ringi, orienteerudes uutele turusegmentidele või turunišsidele. Enamus on olemasolevate ideede uuesti ja uuesti tegemised.

Eelneva sõnum ei ole, et äri peaks käivitama uisapäisa või et konkurentsieeliseid ei peaks otsima. Pigem, et maailmas on kaks halba asja – “liiga palju” ja “liiga vähe” – ning et sellise äriõpikuliku manitsuse peale on igal alustaval ettevõtjal suur oht jäädagi otsima, kaaluma, analüüsima ning planeerima. Tundub ju, nagu ükski idee ei vastaks nende nõuetele või et see ei ole veel piisavalt läbi mõeldud. Minu soovitus on lihtne – unusta loetud stereotüübid, lõpeta perfektsuse tagaajamine ja hakka asjaga pihta!

Muidugi on tasakaalu leidmine keeruline — mina soovitan enne pika ja põhjaliku äriplaani kirjutamist mõelda läbi oma ärimudeli neli kõige olulisemat aspekti:

1. kliendid,
2. nendele pakutav väärtus,
3. selle väärtuse pakkumiseks vajalik infrastruktuur,
4. tulud ja kulud.

Kui need asjad on paigas, siis on kergem leida idee realiseerimiseks vajalikud rahalised vahendid ning õiged inimesed — sest tead mida tahad teha ja oled selgeks teinud, kuidas selle ideega saab raha teenida. Alljärgnev annab kiired mõttesuunad kuidas need neli punkti enda jaoks süsteemselt läbi töötada.

Kliendid

Kes on kliendigrupid, kellele soovid oma toodet pakkuda — mis neid iseloomustab, mille järgi neid saab ära tunda, palju neid on, kas nende hulk kasvab või kahaneb ja miks? Kuidas nad saavad teada Sinu suurepärasest pakkumisest — mis info- ja müügi-kanaleid Sa peaksid kasutama ehk teisisõnu — kust nemad infot otsivad? Mida nad märkavad? Usaldavad? Kui palju peaks seda kanalit kasutama, et potentsiaalsed kliendid Sinu pakkumist märkaks ja selle kasuks otsustaksid?

Kui kliendigrupp on selge, siis tuleks hinnata, et millist nende vajadust Sinu pakutav lahendab — ehk milline on kliendile pakutav väärtus.

Kliendile pakutav väärtus

Miks nad peaks Sinu toodet ostma — ilmselt nad ei vaja Sinu toodet, küll aga on neid vaja lahendada mingi enda probleem. Milline on see probleem, mida Sinu toode aitab lahendada? Kas Sinu toode lahendab mingi probleemi uuel moel, odavamalt või kiiremini? Ehk — miks peaks potentsiaalne klient otsustama Sinu toote kasuks?

See juhatab meid kolmanda suure küsimustegrupini — milliseid vahendeid me vajame ja mis tegevusi me peame tegema selle väärtuse pakkumiseks.

Väärtuse pakkumiseks vajalik infrastruktuur

Mida on Sinul vaja, et seda väärtust pakkuda — väärtuse pakkumiseks peab keegi kuskil midagi tegema, osa tegevusi on vajalik ilmselt teha Sinu ettevõttes, osa koostööpartnerite poolt? Mõttele esmalt läbi, mis tegevused need on ja siis mõttele, mida oleks kasulik teha ise ning mida sisse osta. Milliseid oskuseid ja teadmisi on nende tegevuste tegemiseks vaja? Millised nendest peavad olemas olema meeskonnas ja millised oskused ja

...oma

ärimudeli neli
kõige olulise-
mat aspekti:

kliendid,

nendele

pakutav

väärtus,

selle

väärtuse

pakkumiseks

vajalik infra-


struktuur,

tulud ja

kulud

...

teadmised saad sisse osta? Milliseid seadmeid, toorainet ja ruume Sa vajad, et kvaliteetset toodet pakkuda? Koosta üksik- asjalik tegevusplaan vajalike partnerite leidmiseks ja seadmete soetamiseks – koos ajakava ja maksumustega.

...Kui need on paigas, siis tead mida tahad teha ja kuidas selle ideega raha teenida. 

Kui selline plaan on koos, siis on järgi vaid üks küsimus – kas selle äriiga saab raha teenida.

Finantsid

Äri on mõtet teha kui see toob rohkem sisse kui välja viib – see on kõigile selge. Kui oled ülalolevad küsimused läbi mõelnud, siis on Sul oma kulukohtadest päris hea ettekujutus – nüüd oleks vaja ka numbrid juurde panna.

Ja siis tulude pool – mille eest kliendid peaks maksma? Ilmselt on võimalikke tululiikide mitmeid, uuri millised on tänastel turu- osaliselt erinevate tululiikide osakaalud ja mõtle kas see on parim viis. Jalgratast ei pea alati leiutama, kuid samas ei pea ka alati tegema nii nagu juba turulolijad teevad – pigem vaata mida senised pakkujad teevad ja mõtle, kas saaksid midagi teisiti teha. Heaks näiteks on siin erinevad meediaväljaanded – mõnikord on tasuline väljaande lugemine, mõnikord on tululiik reklaam, enamasti aga mingi kombinatsioon nendest kahest. Mängi erinevate võimalustega, ära sea endale piire teadmistega “kuidas alati on tehtud”.

Mis veel oluline – ettevõtte kulustruktuur tuleks võimalikult ehitada üles nii, et kulud oleks konkreetsete tuludega seostatud. Kui on head ajad ja käive kasvab, siis kasvavad ka kulud, kui halbadel aegadel hakkab käive kahanema, siis on hädavajalik, et ka kulusid oleks võimalik vähendada, s.t. kõik tehtavad kulud peaks olema seotud klientidele väärtuse pakkumisega.

Lõppsõna asemel

Lõpetuseks üks väike ülesanne. Mahuta kogu oma äriplaan kolme lausesse. Kui see on valmis, siis on Sul olemas hea baas äripartnerite, meeskonnaliikmete ja investorite otsimiseks.

LÕPUÜLESANNE

Meie oleme ⁽¹⁾.....ettevõtte, mis on suunatud
⁽²⁾....., teenindamisele, pakkudes lahendust nende
⁽³⁾.....vajadusele. Me pakume ⁽⁴⁾.....,
mis aitab nendel ⁽⁵⁾..... . Võrreldes konkurentidega
on meie eelised - ⁽⁶⁾.....

(1) valdkonna nimi; (2) kliendigrupi nimetus; (3) kliendi vajaduse nimetus; (4) põhitoote või teenuse nimetus; (5) kasu mida klient saab; (6) 2-3 peamist eelist tänaste pakkujate ees



Kuidas ennast liidrina ise arendada?

ÜLO VIHMA

Me kõik oleme vähemal või rohkemal määral juhid – enda elu juhid. Ettevõtja, kes loob oma meeskonna, peab olema ka liider – sõna otseses mõttes teiste ees käija ja suuna näitaja, meeskonna kaasatõmbaja.

Mõned on juhid juba sünnipäraselt, teised õpivad ja arenevad selles suunas elu jooksul. Kuid tänases keeruliste suhete maailmas peavad mõlemat tüüpi juhid edu saavutamiseks endaga tööd tegema.

Mis on endaga töö tegemine? See on nagu iga muugi töö – eesmärgistatud, tagasisidestatud, mõtestatud tegevus. Enda vaatlemiseks ja hindamiseks on väga hea kaasata kedagi kõrvalt, sest kõrvalpilk on juhile tema esmast sihtgruppi – töötajaid, meeskonda – arvestades kasulikum kui ainult tema enda tähelepanekud ja arvamus. Ometi ei ole see erinevatel põhjustel alati võimalik. Sel juhul aitab, kui iseennast REGULAARSELT analüüsida. See kujuneb peagi harjumuseks, millel on ka nõustaja kaasamisega võrreldes eelis – juht saab ennast analüüsida ka siis, kui ei olegi võimalik kedagi kaasata, nt läbirääkimistel, koosolekutel, rasketel neljasilmavestlustel, kodust eemal olles jne.

“Aitab kui
ise-ennast
regulaarselt
analüüsida.”

Eneseanalüüsi saab hästi täiendada ka lugemisega. Juhtimisest on ilmunud ja ilmub tohutul hulgal kirjandust ja pea igas raamatus on peale teooria ka mõni näide juhtimisolukorrast ja selles käitumisest. Need näited toimivad eeskujuna samamoodi nagu vaataksid kellegi käitumist kõrvalt. Kasu neist mõlemast tekib aga AINULT siis, kui loetut või nähtut analüüsida ja mõtestada. Ilma selleta võid jäädagi oma vigu kordama.

JUHTIMISSEMINAR ROOSTAL:

Muutumise rõõm

HENRI PALMAR



Koos-
viibimine
väheste,
väga erineva
tausta, kuid
samade põhi-
mõtetega
inimeste
seltsis on
asendamatu
viis ennast
jälle

...

Aivar Halleri kahepäevane koolitus ei ole mõeldud massidele. Õigemini ei saagi seda koolituseks nimetada. Aivari enda sõnutsi on see mõttekaaslaste koosviibimine, kus kõik saavad küsida ja vastata ning anda oma osa enda ja teiste suure pildi taasavastamisel. Nagu sealgi välja tuli, kipuvad inimesed “ärkama” liiga harva. Ühel hetkel avastad, et jälle on möödas kolm aastat ning paljud asjad, mis olid esialgselt plaani võetud, ei ole tehtud. Selline koosviibimine väheste, väga erineva tausta, kuid samade põhimõtetega inimeste seltsis on asendamatu viis ennast jälle head energiat täis laadida ning keskenduda sellele, mis on tõeliselt oluline.

Kõige lihtsam, kuid tähtsam tõde, mida uuesti avastada, on protsessi nautimine. Aivar tõi heaks näiteks Hiina pingpongi olümpiavõitja, kes oli näinud väga palju vaeva maailma parimaks saamisel, kuid koges poodiumil kõige halvemat enesetunnet üldse. Ta sai aru, et kohe saab Hiina hümn läbi. Tegelikult ta eksis, kõige hullem tunne oli siis, kui see saigi läbi ja ta poodiumilt maha astus. Selle loo õppetund on see, et me kogeme realselt oma kõige suuremaid unistusi piisavalt harva, et ainult neid momente oodata. Oluline on nautida oma teekonda, kus sa enamuse oma ajast (loe: elust) veedad. Naudi protsessi!

Üks mõte, millele noore inimesena nüüd rohkem keskendun, on teadmiste, oskuse ja kogemuste kolm mõõdet. Kuni sa ei ole oma teadmisi rakendanud, puuduvad sul oskused, rääkimata kogemustest. Elutarkus saab aga välja kujuneda vaid nende kolme ühisosana. Lihtsalt teadmiste omandamisest ei piisa ja samuti ei piisa pelgalt millegi oskamisest. Tuleb õppida tekkinud kogemusest tarkust välja sõeluma.

Kui sa joonistad kolm skaalat, paned igale joonele eelnimetatud nime ning annad neile kümnepallisüsteemis punktid, mis sind

kõige paremini iseloomustavad, siis mis kuju sa saad? Igal ajal peaks sealt välja kujunema kuubi taoline kujutis, mitte post või mis veel hullem – kriips. Keskendu kõigile kolmele, rakenda kohe teadmised oskuseks ning õpi oma kogemustest.

Igapäevamures elades on suur pilt kerge silme eest kaduma. Kuid see ju ongi see, mis meile energiat annab ning hoiab õiges suunas liikumas. Et seda tagasi saada, on vaja hetkeks endal hoog maha võtta ning kõrvalt jälgida, mida me teeme. Ainult nii on võimalik enda hetkeolukorda objektiivselt hinnata ning sättida paika õiged eesmärgid.

Läksin Roostale lootuses leida uusi tuttavaid ning saada oma tegemistesse uut jõudu suure pildi taasmaalimisega. Minu eesmärgid said täidetud. Roostal toimunud seminarist on mul olemas peaaegu 60 leheküljeline köidetud meelespea, mis on täis nii Aivari ja tema õpetajate häid mõtteid.

Juulis toimunud koosviibimisel Roostal oli kokku 17 inimest. Päev seminariruumis võeti õhtul kokku hea filmi ja saunaga, mis häid mõtteid võimendasid.

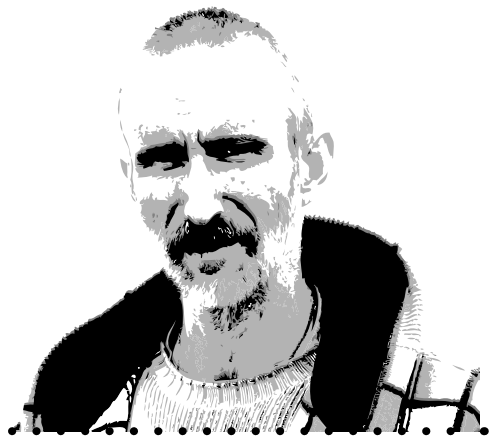
KOMMENTAAR AIVAR HALLER

Selle seminari kontekstis tuleb vaadelda erinevaid eesmäärke. Minu enda esimene eesmärk on leida mõttekaaslast ja teine – kasvada koos nende inimestega vaimselt uuele kvalitatiivsele tasemele. Igakuine Roosta seminar on sel aastal kujunenud minu enda kõige olulisemaks õppevahendiks ning seal osalejad parimateks õpetajateks.

Kolmas eesmärk on mul veel ja see on vajalik selleks, et osalejad oma eesmärgi täita saaksid. Nimelt vastutan mina sellise keskkonna loomise eest, kus KÕIK osalejad tahavad ja saavad vaadata elu senisest erineva nurga alt. See uus vaatenurk on esmane eeldus selleks, et inimesed realselt oma elus muutusi tegema ja neid juhtima õpiksid.

Osalejad seavad tavaliselt endale ise eesmärgiks mingi ÜHE konkreetse muutuse ettevalmistamise ja teostamise. Sellest ühest reaalsest muutusest saab reeglina alguse pikkjuhitavate muutuste ahel ehk rõõmu ja rahuldust pakkuv protsess nimega Minu Elu. Lihtsalt öeldes õpime seal seminaril seda, kuidas elu suure tervikuna näha ja seda endast sõltuvate vahendite abil rõõmuküllaseks kujundada.

...head
energiat täis
laadida ning
keskenduda
sellele, mis
on tõeliselt
oluline. ♪



Uuri koolituse kohta siit:
www.haller.ee



Turundusplaani koostamise e-õpe

KATRIN ROSSE



Kursuse
läbi ja sai
küsida nõu,
arutada
ideid ja
koguda
tagasisidet
koolitajalt
läbitud
etappide
kohta.
...

Turundusplaani koostamise suvekursus toimus kahe nädala jooksul e-õppe vormis. Kursuse jooksul polnud koolitajaga ühtegi kohtumist, küll aga sai programmi vältel pidevat tagasisidet tehtud töödele ja esitatud küsimustele.

Kursus koosnes neljast osast, mille tulemusel valmis kursuse lõpus organisatsiooni turundusplaani.

E-õppekeskkonnasolid kättesaadavad kursusel läbimiseks vajalikud materjalid, slaidshowd ja lisa lugemine artiklite näol. Kodutöid ja nende raames tekkinud küsimusi sai arutada teiste kursusel osalejatega avalikes foorumites või koolitaja endaga personaalselt.

Programm algas organisatsiooni senise turundustegevuse analüüsiga. Selleks määrati eelneva 12 kuu jooksul toimunud tegevuste aeg, sihtgrupp, kellele tegevus suunatud oli, tegevuse eesmärk ja -kirjeldus, tegevuse tulemus ning analüüsiks, mis läks hästi ja mida parandada saaks. Kui niisugust turundustegevuse analüüsi pole varem tehtud, võib see osutada küllalt keeruliseks ning seda enam saab mõista, kui oluline on tagasiside kogumine ja analüüsimine.

Järgmiseks etapiks oli eesmärkide seadmine. Selleks etteantud 8 sammu aitasid lisaks eesmärkide seadmisele välja töötada ka tegevusplaani, mis püstitatud eesmärged saavutamiseks vajalik on.


Kolmandaks kodutööks oli ideede kogumine ja analüüs, mis toimus läbi sihtgrupi leidmise ja positsioneerimise ja nišši väljatöötamise. Kui ideed olemas, hinnati neid kulu-tulu ja muude etteantud kriteeriumite alusel, leidmaks prioriteetsemad ja vähem prioriteetsemad ideed. See ülesanne oli veidi raske, kuna vajas subjektiivseid arvamusi, et milline idee, millise skoori võiks saada.

Viimases etapis töötati välja turundusplaan, võttes aluseks kõik eelnevalt õpitu. Turundusplaani saab koostada võttes aluseks:

1. turunduse ja müügi jaoks püstitatud eesmärgid
2. eelnevad tegevused, millega jätkata nii, nagu varem ja mis garanteerivad kindla müügi/edu
3. parimad ideed mis järjepidevat mõju avaldavad
4. ideed, mis jäävad igaks juhuks varuks, kui praegused ootamatul kombel ei tööta või majanduse olukord halveneb oluliselt võrreldes plaanitud stsenaariumiga (plaan B).

Turundusplaani koostamise kursus vajas kaheks nädalaks pidevat pühendumist. Kursuse jooksul toimunud õpiprotsessi ja kodutööde tulemusel valmis kursuse lõpuks organisatsiooni turundusplaan. Hea oli, et kursuse jooksul ei jagatud hindeid. Selle asemel sai kursuse läbija küsida nõu, arutada ideid ja koguda tagasisidet koolitajalt läbitud etappide kohta. Koolitaja poolt olid julgustatud diskussioonid ja arutelud teiste kursusel olijatega.

Turundusplaani suvekursus sobib inimesele, kellel on juba turundusalane baasteadmine. Kasuks tuleb ka töökogemus antud valdas ja soov oma organisatsiooni müüki ja turundust edendada. Nii saab kursuse läbija suurimat kasu. Vastasel juhul tuleks kursuse lõpus turundusplaan koostada väljamõeldud ettevõttele.

...Koolitaja poolt olid julgustatud diskussioonid ja arutelud teiste kursusel olijatega. 

KOMMENTAAR ANU-MALL NAARITS



Olen soovinud kõikides oma koolitustes edasi anda oma praktilisi kogemusi ning suunata õppijate turunduslikku mõtlemist andes kätte tööriistad ja nipid, millega turunduses edasi hakkama saada. Panen nii online kui ka saalikoolitustel suurt rõhku õpilaste iseseisvatele töödele ning nende tagasisidele, sest usun, et oma tavaelu situatsioone uue pilguga vaadates õpib inimene kõige rohkem. Ja loomulikult on mu kursused päris intensiivsed ja eeldavad pühendumist. Mida aktiivsem ja initsiatiivikam on õpilane, seda enam ta õpib mu koolitustel.

Kahenädalane suvekursus, kus Katrin osales, oli mõeldud lihtsa ja kiire viisina mõtted turundusplaani koostamiseks õigele rajale saada. Samas aga nüüd sügisel algavad turunduse planeerimise, moe- ja trenditoodete turunduse ning käsitöö turunduse ja müügi koolitused annavad valdkondadest juba põhjalikuma ülevaate ning aitavad ka päris algajad ja kogemusteta turundajad õigele teeotsale, kust edasi liikuda.

Uuri koolituse kohta siit:
www.turundusproff.ee



Google Docs

TANEL JÕEÄÄR



Google
Docs'i
peamiseks
eeliseks
teiste sarn-
aste toodete
ees on
tema veebi-
põhisus.

...

Google Docs on Google'i poolt arendatav veebirakendus, millega väikeettevõtja saab edukalt asendada kontoritarkvara Microsoft Office või OpenOffice. Käesolevas artiklis heidame pilgu mõningatele selle võimalustele.

Google Docs'i peamiseks eeliseks teiste sarnaste toodete ees on tema veebipõhisus. See võimaldab dokumente avada igast arvutist, millel on ligipääs internetti. Ka pihuarvutid ning uuemad mobiiltelefonid saavad dokumentide näitamisega suurepäraselt hakkama. Dokumente saab hõlpsasti jagada oma sõprade või kolleegidega nii vaatamiseks, muutuste tegemisteks kui ka rühmatööks. Küll aga peab dokumentide muutmiseks teine osapool omama Google'i kontot. Muutuste tegemine toimub reaajas ehk teisisõnu on need avatud dokumendis kohe näha kõigile osapooltele.

Google Docs'i saab paari hiireklõpsuga kohandada ka tööks võrguühenduseta. Arvuti töölauale tekib vastav ikoon, mis avab rakenduse veebibrauseris. Muudatused dokumentides salvestatakse, kui võrguühendus on taas tagatud.

Teiste kontoritoodetega loodud dokumente on võimalik importida Google Docs'i, kuna see kohandub Word'i, Excel'i, Powerpoint'i, aga ka OpenOffice'i teksti- ja tabelarvutusformaatidega, samuti tekstidega HTML- ning tavavormingus.

Tekstitötlus

Kõik tavakasutaja tekstitötluse vajadused on Google Docs'is kaetud. Küll aga puudub võimalus stiile seadistada ning kõikide pealkirjade kirjastiili muutmiseks tuleb seda ükshaaval teha, kuna Google Docs ei võimalda neid korruga muuta. Samuti puudub võimalus kasutada kirjamestimist (mail merge) ning kirjutada makrosid. Dokumendile saab lisada tabeleid, pilte, päise/jaluse ja sisukorra. Olemas on ka lai valik dokumendimalle, mis esialgu on vaid ingliskeelsetena.

Trükiste koostamiseks Google Docs'i tekstitöötlusvahend ei sobi, lihtsamate dokumentide koostamiseks aga küll. Eriti mugav on Google Docs'is hoida näiteks koosolekuprotokolle, mida asjaosalised iga hetk üle vaadata või täiendada saavad.

Tabelarvutus

Google'i tabelarvutus on esimene Google Labs'i poolt välja töötatud liige tulevasse kontoritarkvara perre, mis nägi ilmalgust 2006. aasta juunis.

Tabelarvutust on võimatu ette kujutada ilma funktsioonideta, seetõttu on need Google'i tabelarvutuses vajalikul määral olemas. Lisaks graafikutele ja piltidele saab lisada ka muid vidinaid, näiteks Google'i kaarti, soovitud otsingutulemusi jm.

Presentatsioonid


Google'i esitlusrakendus sarnaneb samuti oma suguvendadele. Puudust võib tunda ainult MS Powerpoint'ist tuntud „bling-blingist”-slaidisiirde (slide transition) ilustamisest erinevate efektidega. Seega lähedat automaatselt jooksvat taustamuusikaga fotoalbumit Google Docs luua ei võimalda, traditsioonilisema esitlusega saab aga hakkama suurepäraselt. Väike soovitus: esitlust käivitades tasuks aken lülitada täisekraanivaatesse, et brauseriakna tiitliriba häirima ei jääks.

Vormid

Microsoft Office'i kasutajatele täiesti uue võimalusena pakub Google Docs vormide loomise võimalust. Ka Word'i dokumenti saab „vedada” tekstikaste ja märkeruute, kuid see on oma keerukuse tõttu jäänud tavakasutaja pilgu eest peidetuks.

Google Docs võimaldab luua vorme, mida saab lisada meilidele ja esitleda veebilehtedel. Niiviisi on võimalik korraldada näiteks klientidele küsitlusi või hallata seminarile registreerujaid. Vastanute/registreerunute sisestatud andmeid ja statistikat saab Google Docs'ist mugavalt jälgida.

Kokkuvõtteks võib öelda, et Google Docs'i näol on tegemist kasulikutööriistaga, mille peamiseks eeliseks arvuti kõvakettal paiknevate konkurentide toodete ees on rühmatöö võimalus. Samme veebipõhise dokumendihalduse poole on teinud ka Microsoft oma tootega Office Live. Viimane töötab kahjuks vaid Internet Explorer'iga. Samuti tundub Google Docs hulga kasutajasõbralikum, kuna Office Live'i esmakordselt tööle saamiseks, tuleb läbida liialt keerukas protsess. Google Docs'i võimalused võivad professionaalse vahendina jääda piiratuks, sellest hoolimata sobib see igapäevatööks justkui valatult.

... See võimaldab dokumente avada igast arvutist, millel on ligipääs internetti. 

Mida teha langusega?

Mida teha tõusuga?

HANNES
SAARPUU



Ettevõtete tegutsemise määrab kolm tegurit:

- (1) eesmärgid,
- (2) ootused tulevikule ja
- (3) kapitali kättesaadavus.



Kui vaadelda
ettevõtteid,
mis on turul
tegutsenud
pikki
aastaid
ja...

Kui majandustsüklite põhiselt pikaajalised eesmärgid ei muutu, siis ootustega tulevikule ja kapitali kättesaadavusega on vastupidi.

Juhtkonna ja omanike ootused kujunevad tulenevalt majanduskeskkonnast ja mõjutavad otsuseid. Läbi kriiside ja buumide on kinnitust leidnud karjainstinkt, mille puhul tõus tundub lõputu ja langus põhjatu. Näiteks kui valitseb veendumus, et turg on kasvufaasis, siis võetakse suuremaid riske investeringute osas ning rõhk on laienemisel. Kui oodatakse kriisi, tõmmatakse pikaajaliste finantsotsuste ja investeringute tegemisel pidurit ning oodatakse olukorra selginemist.

Konkreetsete juhtpersonide isiklik riskitaluvus mängib tuleviku ootustes rolli võimendina, mis vastavalt suurendab riskijulgust või konservatiivsust. Riskitaluvus on pigem küll juhtkonna isiksuseomadustest tulenev muutuja, kuid skaala, mille ulatuses otsuseid tehakse, nihkub kooskõlas majandustsükliga.

Ootuste muutus tähendab muutusi kapitali kättesaadavuses, sest samad argumendid, mis mõjutavad ettevõtete käitumist, mõjutavad ka pankade ja investorite käitumist.

MIDA TEHA LANGUSEGA?

Juhi kapitali

Olulisim ressurss majanduses on kapital ehk raha. Harva on ettevõtetele pangaarvel piisav hulk vahendeid, et ambitsioonikaid projekte puhtalt rahavoo arvelt finantseerida. Enamasti vajatakse välist rahastamist, olgu see siis kas omanike või pankade poolt. Kapitali üldine kättesaadavus ja ettevõtete võimalused välise raha kaasamiseks sõltuvad majanduskeskkonnast.

Piisava likviidsuse korral võib ettevõttele olla läbi aastate suured kahjumid, ilma et see otseselt mõjutaks tema igapäevast tööd ja võimekust oma tegevust ümber korraldada, et kohandada muutunud tingimustega. Seetõttu on majanduslanguse oludes kõige tähtsamad ettevõtte likviidsuse ja rahavoogude juhtimise muudatused. Raamatupidamislikku kasumit või kahjumit tuleb silmas pidada, kuid see ei ole peamine alus otsuste langetamisel. Oluline on hoida või suurendada vabu rahavarusid ning vabaneda tegevustest, mis raha välja viivad.

Halda riski

Tuleb vähendada süsteemset riski, ehk teisisõnu vabaneda mittestrategilistest tegevussuundadest. Seda eriti juhul, kui nende poolt toodetav rahavoog on tagasihoidlik. Sageli otsustatakse loobuda isegi kasumlikest kõrvalharudest. Kasumliku ettevõtte või tegevussuuna müük toodab vaba raha, samaaegselt vähendades riske, mis tulevad majanduskriisi mõjudest eri majandussektoritele. Samas tuleb arvestada, et ettevõtete või nende osade müük on majanduslanguse tingimustes oluliselt keerulisem ja hind ei pruugi olla vastavuses ettevõtte soovidega.


Ettevõtete jaoks, mille finantspositsioon on tugev, pakub majanduslangus palju võimalusi. Peamine võimalus on laieneda ja kasvatada turuosa nende arvelt, kes lahkuvad turult või on nõrgema likviidsus positsiooniga ning seetõttu kaitsepositsioonis.

Organiseeru

Kui languse esimesed etapid paistavad silma suureneva konkurentsivõitluse ja heitliku müügiga, millega püütakse iga hinna eest säilitada oma rahavoogu, siis kriisi lõppjärgus on nõrgemalt kapitaliseeritud firmade ressursid ammendunud ning ees seisab kas pankrot või müük. Igal juhul turg konsolideerub ja tõusu alguseks on alles vaid tugevamad, kes ühtlasi on parandanud ka oma turuosa.

Kõige hullem, mida majanduslanguse perioodil saab teha, on närvilised ja mittesüsteemsed otsused. Kui ettevõtte on eelnevalt hästi juhitud ja kapitaliseeritud ning on välditud ebamõistlikke riske, ei tähenda majanduslangus ettevõtte jaoks automaatset

...seetõttu
läbinud ka
mitmeid kas-
vu- ja langus-
tsükleid, siis
on siin raske
tua välja
ühist
nimetajat....

...Hästi
juhitud ja
selge
strateegiaga
ettevõtted
suudavad olla
keskmisest
edukamad nii
kasvu-
kui langus-
faasis. 

hävingut. Käibed ja kasumid võivad küll langeda, kuid pigem tuleb kriisi suhtuda kui puhke- ja ümberorganiseerumise perioodi. Selle vältel tuleb üle vaadata olemas olev strateegia ja protsessid, jälgida tähelepanelikult turu arenguid ning teha ettevalmistusi uueks kasvuks. Nagu öeldud, languse lõpp võib pakkuda suurepäraseid võimalusi konkurentide ülesostmiseks ja turuosa laiendamiseks.

MIDA TEHA TÕUSUGA?

Ohja kasvu

Kiire majanduskasvu tingimustes võib sõltuvalt majandusharust ettevõtete käivete kasv ulatuda isegi 20-30% aastas. Sellises olukorras on peatähelepanu suunatud reeglina sellele, kuidas kasvu efektiivselt ohjata.

Ettevõtted vajavad pidevalt rohkem ressursse, kui ei soovita kaotada turuosa – rohkem tootmisvõimsust, rohkem personali, rohkem investeringuid. Sellises olukorras tekivad reeglina turu-moonutused ehk “mullid”.

Heaks näiteks on siin kasvõi Balti riigid aastatel 2005-2007. Investeeringute finantseerimiseks kasvab jõuliselt ettevõtete finantskoormus, töajärg ei suuda enam teenindada kasvavaid personalivajadusi, mille tulemusena ületab palgakasv oluliselt tootlikkuse kasvu.

Oluline probleem on ka organisatsioonide võimekus kiiret kasvu ära seedida. Tekivad probleemid, puudu jääb suutlikkusest pidevalt kasvavat ja laienevat ettevõtet efektiivselt juhtida ja ohjata. Kõik nimetatud probleemid viivad reeglina selleni, et tegevuse efektiivsus ja tootmise kulutase suurenevad ebaproportsionaalselt kiiresti ja toodangu omahind tõuseb.

Kasvanud finantskoormus, tootmismahtude paisutamisega seotud püsikulude kasv ja üldine efektiivsuse langus mõjub tapva kokteilina kui majandus kasvufaasist langusperioodi suundub, tuues kaasa nõudluse järsu vähenemise. Kui ettevõttel puuduvad piisavad reservid, et raske kohanemisfaas üle elada, võivad tagajärjed olla saatuslikud.

Jälgi efektiivsust

Ettevõtete fookus peaks kasvufaasis olema suunatud sisemiste struktuuride ja protsesside efektiivsuse säilitamisele, arendades samal ajal mõõdukat kasvutempot, mis järgiks turu üldist pikaajalist arengut. Püüd buumi ajal turuosa jõuliselt kasvatada võib lõppeda majandustsükli tasandudes valusate tagasilöökidega. Nii nagu valitsuste tasandil, on ka ettevõtete jaoks oluline kasvatada headel aastatel reserve. Laienemist ja investeringuid võiks

pigem finantseerida laenude abil, mis reeglina on buumi ajal soodsate tingimustega ja lihtsalt kättesaadavad.

LANGUSE LÕKSUD

Kui vaadelda ettevõtteid, mis on turul tegutsenud pikki aastaid ja seetõttu läbinud ka mitmeid kasvu- ja langutsükleid, siis on siin raske tuua välja ühist nimetajat. Hästi juhitud ja selge strateegiaga ettevõtted suudavad olla keskmisest edukamad nii kasvu- kui langusfaasis. Tüüpjustustega ettevõtted, kellele majanduslangus toob kaasa suuremaid probleeme:

(1) Kõrge püsikulude osakaal

Nõudluse langemisel on võimalik tootmiskaudu vastavalt reguleerida ja seega muutuvkulusid vähendada. Püsikulud on aga lühiperspektiivis muutumatud ja genereerivad negatiivset rahavoogu.

(2) Madal käibevahendite ja reservide hulk

Toob kaasa paindlikkuse puudumise tegevuse ümberkorraldamisel ja muudab ettevõtteid sõltuvaks välisest finantseerimisest, mille kättesaadavus majanduslanguses oluliselt halveneb.

(3) Oluline finantskohustuste tagasimaksetest tulenev negatiivne rahavoog

Kui käibed langevad, tekib oht, et ei suudeta laene enam teenindada. See toob aga kaasa usaldusväärse langemise kreditoride silmis ja võib põhjustada märkimisväärseid raskusi igapäevase majandustegevuse jätkamisel.

(4) Selge pikaajalise toote- ja kliendistrateegia puudumine

Headel aegadel kui nõudlus ületab sageli pakkumise, jätkub kliente kõikidele. Kui nõudlus väheneb, tajuvad seda esimesena just ettevõtteid, kellel tootestrategia ei paku selgeid konkurentsieeliseid ega võimalda eristumist.

MÕISTED

likviidne on rahaline või kergesti rahaks muudetav.

kasum = tulud - kulud

kapital on väärtus või omand, mida saab kasutada lisaväärtuste loomiseks.

2007. aasta aprillis avanes võimalus osaleda ühes tarkvara-projektis, mis eeldas aga ettevõtte loomist – nii saigi alguse Directus OÜ. Seal edasi oleme kaaslastega üht mõtet mõlgutanud, kuid see pole erinevatel põhjustel veel teostuseks päris küps. Tegelikuses eksisteerib firma just taoliste võimalus-projektide teostamiseks, olgu see siis fotograafiateenus või elektroonika seadmete vahendamine. Tõeliseks ettevõtluse alguseks loeksin “Ajujaht 2009” ettevõtluskonkursi võitu, mis justkui kohustab välja käidud ideed teostama ja edu saavutama.

ALUSTAVA ETTEVÕTJA PÄEVIK

Idee teostuseks loodud ettevõtte nimeks sai Primefish Solutions OÜ. Ettevõtte tegeleb traadita sensorvõrgustikul põhineva kala-kasvatussüsteemi loomise ja arendamisega. Põhirõhku paneme rakendustarkvara arendamisele, sensorid töötame välja koostöös selles valdkonnas kogenud partneritega. Saavutustest on veel vara rääkida, kuid 2009. aastanumbri sees plaanime protüübiga valmis saada.

Osaluse jagamine ettevõttes

MARTIN KOPPEL



✂
Võrdsus on
kenas asi
küll,
...

Olete juba mõnda aega keerutanud peas ja paberil geniaalsed äriideed. Kõik plaanid on paigas, mõni neist ka töösse võetud. Nüüd oleks paras aeg ettevõtte registreerida.

Üksinda tegutsedes pole probleemi – kõik kuulub 100% sulle. Kahekesi pole ka väga viga, kehtib vaid üks reegel – ärge jagage osalust võrdselt. Võrdsus on kena asi küll, kuid mitte siis, kui kaks inimest on eriarvamusel ja otsustamiseks aega vaid mõni tund. Kui tõesti tunnete, et olete võrdset osalust väärt, siis proovige jõuda vähemalt 49-51 kokkuleppele.

Kui meeskonnas on üle kahe inimese, siis tuleb natuke rohkem vaeva näha, kuid jällegi tuleks vältida võrdseid osalusi. Järgnevad näpunäited said selgeks Primefish Solutions OÜ loomisel:

Idee ei maksa midagi

Ei ole mõtet kulutada energiat vaidlusele, kes oli algse idee autor. Internetis on küllalt veebilehti suurepärase äriideedega, millest suurem osa võib hea teostuse ja ajastuse korral eduni viia, kuid võtmesõnaks ongi siin "teostus". Idee on vaid väike eeldus eduka äri loomiseks. Meeskonnas on aga enim hinnas inimesed, kes suudavad kõige rohkem ära teha idee realiseerimiseks.

Ajaline panustamine

Kui mõni meeskonnaliige töötab täiskohaga, siis ilmselt suudab ta oma aega paremini planeerida ja hinnata. Kelle päevakava nii selge ei ole, peab esialgu lähtuma sisetundest. Oluline on paika saada igaühe esialgne hinnang, millest lähtuvalt oleks võimalik arvutada osaluse suurus ettevõttes. Puhtalt tahtejõust ja entusiasmist ei piisa, kui vaba aega napib.


Tulemustele orienteeritud

Isegi kui esialgsed ajahinnangud paika peavad, tuleks meeskonna saavutusi siiski pidevalt jälgida. Selleks pange kirja järgmise kahe nädala ülesanded ja jagage need ära. Nädal hiljem tehke ülesannetest kokkuvõtte ning vaadake, kes kui palju aega on kulutanud. Ajast olulisem on aga see, kas ülesanne sai tehtud või mitte. Juba paari kolme iteratsiooniga võiks üsna selge olla, kui palju keegi panustada suudab. Pärast seda võib vajadusel osalused ringi jagada - põhiline, et kõik osapooled rahule jääksid.

Ettevõttesisesed reeglid

Koostage kindlasti A4-lehele nimekiri ettevõtte sisemistest reeglitest, millele kõik osanikud oma allkirja annavad. Reeglid võiks sisaldada kokkuleppeid osanike aktiivsuse hindamise ja vastutusvaldkondade kohta. Näiteks kui osanik ei ole teatud aja jooksul lubatud ülesandeid täitnud ja on ettevõtte tegevusest kõrvale hoidnud, on ta sunnitud teatud protsendi oma osalusest teistele müüma. Väga detailseks ei maksa siiski minna, lähtuda tuleks mõistlikkusest.

Käesolevad soovitused on kirja pandud eeldusel, et ettevõtte käivitamine ei nõua väga suurt rahalist investeringut ja/või osanikud investeerivad võrdselt. Vastasel juhul tuleb lisaks ajalisele panustamisele mängu ka rahaline panus. Kõik sõltub muidugi sellest, mis on konkreetsel ajahetkel ettevõttele kõige vajalikum. Ühte head valemite probleemi lahendamiseks ei ole, tulemus sõltub puhtalt kokkulepetest.

... kuid
mitte siis,
kui kaks
inimest on
eri-
arvamusel ja
otsustamiseks
aega vaid
mõni
tund. 

ANNA TAGASISIDET!

MARI@ETTEVOTJA.EE

AVALDA ARVAMUST!

FOORUM.ETTEVOTJA.EE

LIITU LISTIGA!

WWW.ETTEVOTJA.EE