

ALUSTAVA ETTEVÖTJA KOOLITUS

80 Akadeemilist tundi

Õppe eesmärgid:

Käesoleva õppe üldisteks eesmärkideks on ettevõtlusaktiivsuse tõstmine ja eduka ettevõtte rajamiseks vajalikke teadmiste pakkumine.

Õpiväljund

Koolituse läbinul valmib äriplaani, mis annab tunnistust järgmistest oskustest ja pädevusest:

- Osalejad on saanud ülevaate ettevõtlusest ja ettevõtjaks olemisest, sh ettevõtlusega kaasnevatest riskidest ja võimalustest, vajalikest isikuomadustest.
- Osalejad on leidnud sobiva ettevõtlusambitsiooni ja vormi.
- Osalejad on omandanud teadmised äriideede leidmise, hindamise ja arendamise alustest
- Osalejad on koostanud esmase missiooni ja visiooni oma äri / ettevõttele. Osalejad on saanud tagasiside oma esmasele visioonile. Osalejad on teinud äriidee esmase tasuvuskontrolli katse. Osalejad oskavad luua seoseid ärimudeli ja äriplaani vahel.
- Oskavad kasutada ärimudeli analüüsi tehnikat ja koostanud oma ettevõtte esimese ärimudeli.
- Osalejad on saanud ülevaate strateegiliste valikute tähtsusest ja kirjeldanud oma esmased strateegilised eesmärgid.
- Osalejad mõistavad tarbija vajaduste tähtsust toote-/teenuse arenduses. Osalejad saavad ülevaate toote eristumise vahenditest ja koostavad oma isikliku arendustegevuskava
- Osalejad mõistavad turunduse olulisust äri edukuses. Osalejad on praktiliselt saanud aru turunduse eesmärkide täitmise mõõtmise vajadusest.
- Osalejad on saanud teadmised turundusuuringute ja strateegia olemusest, oskavad oma turgu ja kliendisegmente määratleda, teavad, mida rõhutada oma turundussõnumis, oskavad seada turunduseesmäärke ning planeerida turunduskanaleid
- Osalejad oskavad märgata ja analüüsida oma äri tegevus-kesk-konda ning selle mõjusid.
- Osalejad on saanud teadmised turundustööriistadest, internetiturunduse võimalustest ning analüüsinud nende kasutamist oma ettevõtte kontekstis ja teinud oma valiku.
- Osalejad on saanud teadmised müügitöö olulisusest ja oskavad müügitööd planeerida. □
Osalejad on analüüsinud oma ettevõtte võimalikke müügi-kanaleid ja hinnastrateegiat.
- Osalejad on koostanud oma ettevõttele turundus- ja müügiplaanid.
- Osalejad on koostanud SWOT-i ja analüüsinud selles olevaid riske.
- Osalejad mõistavad finantsjuhtimise ja -planeerimise olemust.
- Tekkinud on teadmised võimalikest viisidest, kuidas oma ettevõttes raamatupidamist korraldada. Osalejad mõistavad olulisemate finantsaruannete olemust ja omavahelisi seoseid.
- Osalejad saavad teadmised Eestis kehtivatest maksudest, nende arvestamise põhimõtetest ning deklareerimise kohustusest.
- Osalejad on saanud lihtsa töö-riista kiireks eelarve loomiseks ja kulude-tulude vahekorra hindamiseks.
- Osalejad saavad baasoskused investeeringu tasuvuse hindamiseks ja teadmised investeeringute finantseerimisest.

- Osalejad oskavad koostada finantsprognose kasutades EAS isegeneeruvate finantsprognoside vormi.
- Osalejad oskavad seada prioriteete tegevuste osas.
- Osalejad mõistavad kas ja milliseid partnereid ja meeskonnaliikmeid on tal vaja lähitulevikus kaasata, mille alusel neid valida ning kuidas korraldada efektiivset koostööd.

Õppekavarühm ja seotus kutsestandardiga.

Juhtimine ja haldus

Seotus Väikeettevõtja kutsestandardiga tase 5

Õpingute alustamise tingimused:

Koolitusele osalema on eelkõige oodatud eelneva ettevõtlusalase kogemusega alustavad ettevõtjad ning vähekokogenud vastalustanud ettevõtjad.

Õppekeel:

Koolitus toimub eesti keeles

Koolitajad:

Elmo Puidet – BDA Consulting OÜ, partner ja vanemkonsultant <http://bda.ee/>

Elmol on rohkem, kui 15- aastane strateegilise juhtimise ja arengu kavandamise kogemus nii era- kui avalikus sektoris ning pikaajaline ettevõtjate, juhtide ja meeskondade koolitamise kogemus, sh väljaspool Eestit (nt Lätis, Leedus, Ukrainas, Gruusias, Valgevenes). Viimase 10 aasta jooksul läbi viidud ca 50 erineva organisatsiooni arenguprotsessi ning koolitatud tuhandeid inimesi.

Elmo on õppinud ärikorraldust Tallinna Tehnikaülikooli magistrantuuris ning omab samast ülikoolist automaatikaseadmete elektriinseneri diplomit, mis on võrdsustatud magistrikraadiga. Elmo on ennast täiendanud erinevatel koolitustel Eestis ja välismaal.

Elmo on rahvusvahelise taseme koolitaja. Ettevõtluse alasteks põhiteemadeks on äri arendamine, strateegiline planeerimine ja motivatsioonisüsteemid. Isiksuse arengu alasteks põhiteemadeks on elu planeerimine, isikliku arengu ja koolituskavade koostamine.

Elmo Puideti võtmeoskused on ärimudeli analüüs ja arendus, ettevõtete strateegia nõustamine ja arengu planeerimine, (koolitused ja nõustamine), strateegiaprotsessi kavandamine ja juhtimine, äriplaanide koostamine, ettevõtjate, juhtide ja meeskondade koolitused, *coaching* ja mentorlus.

Elmo saavutab oma klientidega kergesti suurepärase klapi, mis on eriti oluline koolituste läbiviimisel. Elmo stiil on *coachiv* ja suunav.

Elmo nõustab ettevõtteid ka vene keeles.

Elmo Puidet omab praktilisi kogemusi ettevõtlusest olles spetsialist ja tippjuht panganduses, turundusdirektor ja juhatuse esimees tootmisettevõtetes ning toimib nõukogu liikmena erinevates ettevõtetes ka praegu. Elmol on rohkem kui 10 aastane strateegiate ja äriplaanide koostamise ja elluviimise kogemus nii era- kui avalikus sektoris. Viimase viie aasta jooksul on ta läbi viinud ca 100 koolitust

Ühiskondlikku tegevust arendab Elmo liidrite kasvatamise keskkonnas - Eesti Noortekojas

Õpperuumide kirjeldus:

BDA Consulting OÜ leiab ruumid vastavalt Tellija ja sihtgrupi vajadustele, kuid nii, et elementaarsed tingimused on täidetud: grafoprojektor, mugavad toolid ja lauda või –kirjutamise alused, vajalik valgustus,

ventilatsioon, pabertahvel, soe ja mugav ruum. BDA-l on positiivsed kogemused mitmete koostööpartneritega: Oru hotell, Loomeinkubaator jm.

Õppekava struktuur, auditoorse, praktilise ja iseseisva töö osakaal:

Õppekava struktuur:

- TEEMA 1: Strateegiline planeerimine väikeettevõttes. 20 akadeemilist tundi, sellest auditoorset tööd 16 tundi.
- TEEMA 2: Turundus ja müük. 20 akadeemilist tundi, sellest auditoorset tööd 16 tundi.
- TEEMA 3: Finantsjuhtimine ja planeerimine 20 akadeemilist tundi, sellest auditoorset tööd 16 tundi.
- TEEMA 4: Juhtimine. Äriplaanide esitlemine. 10 akadeemilist tundi, sellest auditoorset tööd 8 tundi.
- LÕPUTÖÖ: Äriplaanide esitlemine, vigade analüüs, tagasiside, konsulteerimine kokku 10 akadeemilist tundi

Õppekava sisu:

Teema 1: Strateegiline planeerimine väikeettevõttes.

Sissejuhatus koolitusprogrammi: osalejate enesetutvustus ja ootuste kaardistamine, koolitusprogrammi eesmärkide ja sisu tutvustus

Mina kui ettevõtja: mis on ettevõtlus ja kes on ettevõtja, ettevõtjale vajalikud isikuomadused, ettevõtluse ohud ja võimalused. Ebaõnnestumiste peamised põhjused ja neist õppimine, ettevõtlustüübid ja minu eesmärgid (kiire kasv, elustiili ettevõtte vmt).

Hea äriidee tunnused (eristuv lahendus selgelt tajutud probleemile, realiseeritav jne), äriidee tugevuse hindamine (klient ja vajadus, ressursid ja oskused, toode/teenus), äriidee testimine (lean startup põhimõtte rakendamine lihtsustatud kujul).

Minu äri missioon. Minu äri visioon – milline on mu ettevõtte kolme aasta pärast. Tasuvuse kiirkontroll (mudel, sisendid, näited).

Alex Osterwalderi ärimudeli metoodikasse (ärimudeli osad ja nende omavahelised seosed) sissejuhatus.

Ärimudeli koostamine

Ettevõtlustoetused: Maakondliku arendus-keskuse (MAK) toetavad tegevused ettevõtjale. Eesti ettevõtluskeskkonna toetuste tutvustus (EAS, Töötukassa, Leader, PRIA, KREDEX jm)

Strateegia. Ettevõtte olulised strateegilised arenguetapid. Strateegilised valikud ja sellest tulenev. Strateegilised eesmärgid kui tegevuskava olulised tähised.

Ärimudeli arendamine: oma ärimudeli arendusvõimaluste leidmine (tegevuskeskkonnast tulenevad võimalused, ärimudeli erinevate osade muutmine jmt). Äriplaani struktuur. Ärimudeli ja äriplaani seosed.

Toote / teenuse disain. Tarbijast lähtuv toodete/teenuste arendus. Väärtuste püramiid. Kasutajateekonna kaardistamine ja arendus. Toote eristumise võimalused: identiteet, pakend, legend, elamus, funktsioon. Elluviimine: prototüüp, katsetamine, kliendiuring.

Teema 2: Turundus ja müük.

Turundus kui strateegilise konkurentsieelise looja. Turunduse roll. Strateegilise konkurentsieelise seos turundusega. Turundustegevuse eesmärgistamine. Turundusstrateegia ja turundusplan. Tüüpilised vead turundustegevuse kavandamisel.

Turundusuuringud ja -strateegia. Turuanalüüs: turu määratlemine, segmenteerimine, positsioneerimine. Toote/teenuse kirjelduse tegurid. Kliendi segmendid. Makrokeskkonna tegurid. Turu maht. Konkurentsianalüüs. Bränding ja turunduskommunikatsioon.

Turundusmeetmed ja -kanalid. Klassikalised turundusmeetmed. Üritusturunduse võimalused. Internetiturundus. Kodulehe ABC (funktsionaalsus, sisu, optimeerimine). E-maili turundus. Sotsiaalmeedia võimalused, sh blogimine, Facebook jmt. Mobiiliturunduse võimalused. Turunduskanalite valik. Turunduspartnerid ja nende valik.

Turundussõnumi määratlemine turundus-mudelite abil (4P, 4C, 4E, 7P jmt).

Turunduseesmärgid ja tulemuslikkuse mõõtmine

Turundusplaani koostamine. Minu lühiesitlus: Miks on vaja kiiresti tutvustada oma ettevõtet? Tehnikad: liftikõne, kõrtsikõne, pitch.

Müügiplaani koostamine. Hetkeolukorra analüüs: SWOT. Riskianalüüs

Teema 3: Finantsjuhtimine ja planeerimine.

Finantsaruanded ja raamatupidamine: Finantsjuhtimise alused. Raamatupidamine ja suhtlus raamatupidajaga. Bilansi, kasumiaruande ja rahavoogude aruande olemus ja nendevahelised seosed. Aruannete „lugemise“ oskus.

Ettevõtlusega seotud maksud: Eesti maksusüsteem ja maksukohustuse teke. Riiklikud maksud (käibemaks, tulumaks, sotsiaalmaks, töötuskindlustus, kogumispensioni makse, dividendide maksustamine, erisoodustused, töötasude arvestamine). Maksude deklareerimine ja maksmine.

Esmane eelarve: Esmane eelarvevorm. Minu kulutegurid. Kuidas leida kulude infot? Võrdlus kiirtasuvusanalüüsiga (vt. esimene koolituspäev). Investeeringute planeerimine: Investeeringu tasuvuse hindamine. Investeeringu finantseerimine. Minu investeeringud.

Finantsprognooside koostamine: (EAS) isegeneeruvate finantsprognooside mudel. Müügiprognoosid ja tooteleht. Kulude prognoosimine, sh püsi- ja muutuvkulude eristamine. Kassa-voogude leht. Tasuvuspunkti leidmine. Rahavoo jääk. Kasumiaruanne. Lisandväärtus. Bilanss.

Finantsprognooside koostamine.

Teema 4: Juhtimine.

Juhi roll ja enesejuhtimine. Juhi roll väikeettevõttes, sh delegeerimine, *outsourcing*. Juhtimiseks vajalikud kompetentsid. Enese-/ajajuhtimine

Meeskond ja partnerid: Efektne meeskonnatöö. Võrgustiku loomine. Partnerite valik ja -juhtimine

Kohaliku ettevõtte edulugu. Äriplaanide esitlused ja tagasiside. Koolitusprogrammi kokkuvõte. Tunnistuste ja tunnustuse jagamine.

Õppematerjalid

- **Töövihik (ülesannete kogumik, mis toetab äriplaani koostamist)**
- **EAS-i isegeneeruvad finantsprognoosid**
- **Videomaterjal**

Õpingute lõpetamise tingimused:

Koolituse lõpetanuks ja vastava sisuline **tunnistus** väljastatakse õppijale, kes on osalenud koolitusel vähemalt 60% auditoorsest tööst ja koostanud äriplaani, millele annab heakskiidu koolitaja.