

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 müügiplaani.
- 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 mil-liseid partnereid ja meeskon-naliikmeid on tal vaja lähitule-vikus kaasata, mille alusel neid valida ning kuidas korral-dada efektiivset koostööd.

Õppekavarühm ja seotus kutsestandardiga.

Ärindus ja haldus

Seotus Väikeettevõtja kutsestandardiga tase 5

Õpingute alustamise tingimused:

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

Õppekeel:

Koolitus toimub eesti keeles

Koolitajad:

Nimi ja kirjeldus
<p>Elmo Puidet – BDA Consulting OÜ, partner ja vanemkonsultant</p> <p>http://bda.ee/</p> <p>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.</p> <p>Elmo on õppinud ärikorraldust Tallinna Tehnikaülikooli magistrantuuris ning omab samast ülikoolist automaatikaseadmete elektriinseneri diplomit, mis on võrdsustatud magistriraadiga. Elmo on ennast täiendanud erinevatel koolitustel Eestis ja välismaal.</p> <p>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.</p> <p>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, <i>coaching</i> ja mentorlus.</p> <p>Elmo saavutab oma klientidega kergesti suurepärase klapi, mis on eriti oluline koolituste läbiviimisel. Elmo stiil on <i>coachiv</i> ja suunav.</p> <p>Elmo nõustab ettevõtteid ka vene keeles.</p> <p>Elmo Puidet omab praktilisi kogemusi ettevõtlusest olles spetsialist ja tippjuht panganduses, turundusdirektor ja juhatuses 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</p> <p>Ühiskondlikku tegevust arendab Elmo liidrite kasvatamise keskkonnas - Eesti Noortekojas</p>

Andro Kullerkupp akrediteeritud konsultant, Vertex Consulting konsultant

Andro Kullerkupp on läbinud Saksamaa European University Viadrina magistriõppe ärijuhtimises.

Andro on pikaajalise ettevõtluse kogemusega koolitaja ja konsultant. Tema igapäevane töö on ettevõtjate ja juhtide nõustamine projektijuhtimise, äriplaneerimise ja ärijuhtimise, muutuste juhtimise ning organisatsioonidiagnostika valdkondades. Sageli tuleb ette ka väga personaalset nõustamist juhtide motiveerimiseks. Regulaarselt tegeleb alustavate ettevõtjate koolitamisega nii avatud koolitustel kui ka ülikoolis EBS. Ta on juhtimiskonsultandiks ettevõtetele, kellel on vaja uuendada ärimudelit, strateegiat, juhtimisprotsessi.

Lisaks alustavate ettevõtjate nõustamisele Eestis on tal ka rahvusvaheline kogemus, nõustades ja mentordades ettevõtlikke Gruusia noori äriplaanide koostamisel ja oma ideede formuleerimisel.

Andro enesetäienduseks on osutunud tihe koostöö rahvusvaheliste juhtimiskonsultantide ja õppejõududega, kelle kogemus rahvusvahelistel turgudel tegutsemiseks on rakendatav ka Eesti ettevõtjaid nõustades.

Andro on Konsultantide Assotsiatsiooni president 2008-2015

Argo Teral – Renlog OÜ, juhatuse liige

Argo omab magistrikraadi rahanduses ja arvestuses (TÜ). On olnud ning on jätkuvalt mitmete osahingute juhatuses (Renlog Eesti OÜ jt.), kus tema vastutusala on muu hulgas ka ettevõtte rahandus. Samuti on tegev ka mittetulundus-sektoris. Koolitajana viinud läbi peamiselt finants- ja rahandusalaseid koolitusi aastast 2009.

Argo Teral on kogemusega alustavate ettevõtjate raamatupidamise ja finantskoolitaja, kes on läbi viinud üle Eesti finants- ja raamatupidamiskoolitusi. Tema peamiseks sihtgrupiks on alustavad ettevõtjad

Indrek Maripuu – Loovusait OÜ, omanik ja asutaja

Indrek Maripuu põhifookus konsultandi ja koolitajana on strateegiline planeerimine, äriloovuse ja ärimudeli arendus. Ta on viimase 10 aasta jooksul nõustanud ja koolitanud enam kui 200 ettevõtte võtmeisikuid. Aidanud koostada äriplaanide, tasuvusanalüüsi ja strateegiaid. Viinud läbi **sadu ajurünnakuid** erinevates organisatsioonides, kuidas olla **konkurentidest nutikam**.

Indrek on keskendunud mõttemustrite murdmisele – ta aitab meeskondadel süsteemselt defineerida uusi lahendusi vajavaid olukordi, leida uusi ideid ning neid arendada, analüüsida ja “maha müüa”.

Oma kogemustele ja rahvusvahelistele meetodikatele tuginedes on Indrek kokku pannud unikaalse meetodika, mis aitab treenida **out-of-box** mõtlemist – ta teeb selle põhjal koolitusi ja nõustab organisatsioonide arendus- ja tootearendusprojekte.

Nende tööde kõrvalt on ta 5 aastat Tallinna Tehnikaülikooli tudengitele ettevõtlust õpetanud, olnud AS Keila Taastusravikeskus nõukogu esimees ja portaali juhtimine.ee toimetaja. Lisaks tegeleb ta maaelu edendamiseks olles üks Ogarate Talude Võrgustiku asutajaid.

Ingelise Israel – Sunshine Training OÜ asutaja ja juhatuse liige.

Ingelise Israel on pikaajalise praktilise müügitöö kogemusega koolitaja, kes on läbi viinud hulgaliselt koolitusi väikeettevõtjatele ja ettevõtlusega alustajatele üle Eesti.

Ingelise on lõpetanud EBS ärijuhtimise eriala bakalaureuse kraadiga (võrdsustatud magistriga).

Tema peamisteks valdkondadeks on turundus ja müük, ärisuhtlus ja läbirääkimisoskused, ajaplaneerimine samuti sissejuhatus ettevõtlusesse ja meeskonnatöö.

Koolitamisega tegeleb Ingelise alates 2004 aastast. Koolitusel osalejad leiavad, et koolitused on positiivsed, hästi struktureeritud, praktilised, kaasahaaravad ja teevad hingele pai.

Ingelise teadmistest on ilmunud raamat „Küsi, kuula, peegelda“, mis räägib väärtuspõhise müügi väljakutsetest.

Algis Perens - Helvetia Baltic Partners Ltd, tegevjuht, konsultant .

Algis Perensil on magistrikraad ärijuhtimises ja ta on üle 10 aasta andnud erinevates kõrgkoolides (nt Estonian Business School's, Tallinna Tehnikaülikool) juhtimis-, turunduse- ja projektijuhtimisalaseid loenguid, samuti on ta läbi viinud hulgaliselt koolitusi alustavatele ettevõtjatele äriidee arendamise, äriplaani koostamise ja muudel ettevõtlusteemadel.

Pikaajalise kogemusega projektijuhi, konsultandi ja mitme ettevõtte juhina on Algisel väga head suhtlemis- ja juhtimisoskused. Algis valdab ladusalt eesti, saksa ja vene keelt ning omab väga heal tasemel arvutioskusi. Lisaks on ta avaldanud mitmeid juhtimisalaseid raamatuid ning artikleid.

Algis Perens on tuntud strateegia, teenuste turunduse sh eksporditurunduse konsultant, koolitaja ja õppejõud.

Algise sulest on tulnud raamatud „Teenuste marketing“, „Projekti juhtimine“ ning oli „Projekti- ja protsessijuhtimise käsiraamatu“ põhiautor.

Algis kuulub Eesti Konsultantide Assotsiatsiooni, kus ta on kutsekomisjoni esimees, kelle vastutusvaldkonnaks on konsultantidele kutse andmisega seotud teemad.

Kalev Kaarna – Puidutöötlemise ja mööblitootmise kompetentsikeskus, juhataja

Kalev Kaarna on pikaajalise kogemusega ettevõtluskonsultant ja- koolitaja, kes on üle kümne aasta aidanud ettevõtetel ja ülikoolidel käivitada tootearendusprojekte ning teostanud turu-uuringuid kes igapäevaselt tegeleb TSENTER juhtimisega ning loeb ka loenguid ettevõtluse alal Tartu Ülikoolis. Kalev Kaarna on hinnatud koolitaja alustavate ettevõtjate hulgas- ta koolitas aastaid Ajujahi konkursi meeskondi ning osales BDA korraldatud rahvusvahelise projektis, milles ta oli mentoriks ja koolitajaks Gruusia ettevõtlikele noortele.

Kalevi koolitused on tuntud just väga erinevate näidete osas, mida ta toob kogu maailmast ning mis puudutavad ettevõtlusega alustamist erinevates asutustes.

Siiri Einaste – Majanduskoolitus OÜ, juhataja, koolitaja ja konsultant

Siiril Einaste on lõpetanud Tartu Ülikooli majandusteaduskonna majandusküberneetika erialal.

Tal on koolitaja- ja nõustamiskogemused alates 1995.a.

Siiri võtmekompetentsid on raamatupidamine, finants- ja projektijuhtimine, erinevate toetuste taotlemine ja toetustaotluste menetlemine, ekspert tööhõiveprojektides ning mitmetes avaliku-, mittetulundus- ning erasektori koostööprojektides. Tema konsultatsioonikogemus sisaldab muu hulgas äriplaanide ja tasuvusanalüüside koostamist ning finantsanalüüside läbiviimise nõustamist. Siiri on läbi viinud hulgaliselt koolitusi nii era- kui ka mittetulundussektorile sh alustavatele ettevõttele.

Siiri on nõustanud enam kui saja äriplaani koostamist, olnud mentor nii Tallinna kui Tartu Mentorklubis,

nõustanud mittetulundusühinguid ja sihtasutusi finantsjuhina Kodanikuühiskonna Sihtkapitalis. Siiri on Eesti Konsultantide Assotsiatsiooni ja Eesti Kvaliteediühingu liige. Ta on läbinud andragoogi (täiskasvanute koolitaja) koolitusprogrammi ja omab NLP Practitioner sertifikaati.

Tatjana Moroz – Moroz Consulting, juhatuse liige

Tatjana Moroz on Moskva Riiklik Ülikool, majandusteaduste magister. Ta omab pikaajalist majandusõppeainete lugemise kogemust koolides (nt. Tallinna Majanduskool) samuti on tal laialdane kogemus ka ettevõtete nõustamisel.

Tema võtmeoskused on ettevõtlus ja turundus, äriplaanide koostamine ja nõustamine.

Tatjana on koostanud mitmeid majandusalaseid publikatsioone, teinud kaastööd majandusalaste konverentside läbiviimisel ning olnud kaasatud Raadio 4 majandussaadete valmimisele. Viinud läbi koolitusi erinevatel tasemetel ning erinevate sihtgruppide hulgas, ka täiskasvanute täienduskoolitus.

Juhendanud ning retsenseerinud erinevatel õppetasemetel äriplaani temaatilisi lõputöid.

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. Kasutajatekonna kaardistamine ja arendus. Toote eristumise võimalused: identiteet, pakend, legend, elamus, funktsioon. Elluviimine: prototüüp, katsetamine, kliendiuuring.

Teema 2: Turundus ja müük.

Turundus kui strateegilise konkurentsieelise looja. Turunduse roll. Strateegilise konkurentsieelise seos turundusega. Turundustegevuse eesmärgistamine. Turundusstrateegia ja turundusplaan. 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. Müügiprognosid 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: Efektive meeskonnatöö. Võrgustiku loomine. Partnerite valik ja -juhtimine

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

Õppematerjalid

- **Töövihik (ülsannete 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.