# I MOODUL: Strateegiline planeerimine väikeettevõttes

## 1. päev: Mina – ettevõtja. Äriidee ja ärimudel

**Käsitletavad võtmeküsimused: Kas ettevõtlus on Sinu jaoks? Sinu äriidee? Mida soovid saavutada? Mida Sinu äri ajamiseks vaja on – ärimudel?**

| **Koolitus-päev** | **Käsitletavad teemad ja nende lahti seletused alampunktide korras** |
| --- | --- |
| **1.koolitus-päev** | **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 ettevõte vmt) |
| **Minu äriidee ja visioon:**   * 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 ettevõte kolme aasta pärast * Tasuvuse kiirkontroll (mudel, sisendid, näited) |
| **Ärimudel:**   * sissejuhatus Alex Osterwalderi ärimudeli metoodikasse (ärimudeli osad ja nende omavahelised seosed) * Ärimudeli koostamine |

## 2. päev: Ärimudeli arendamine. Strateegia. Toote/teenuse disain

**Käsitletavad võtmeküsimused: Riiklikud toetusvõimalused alustajale. Strateegilised eesmärgid ja valikud. Arendustegevuse tähtsus ja võimalused.**

| **Koolitus-päev** | **Käsitletavad teemad ja nende lahti seletused alampunktide korras** |
| --- | --- |
| 2.koolitus-päev | **Ettevõtlustoetused**:   * Maakondliku arendus-keskuse (MAK) toetavad tegevused ettevõtjale * Eesti ettevõtluskeskkonna toetuste tutvustus (EAS, Töötukassa, Leader, PRIA, KREDEX jm) |
| **Minu ettevõtte ärimudel:**   * oma ärimudeli kaardistuse lõpetamine |
| **Strateegia**:   * Ettevõtte olulised strateegilised arenguetapid * Strateegilised valikud ja sellest tulenev * Strateegilised eesmärgid kui tegevuskava olulised tähised |
| **Ärimudeli arendamine:**   * oma ärimudeli arendus-võimaluste 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, kliendiuuring |
| **Koolituspäevade kokkuvõte:**  **Kodutööd**e meeldetuletus:   * ärimudeli canvase vormistamine * vähemalt 2 kliendi tagasiside * Äriplaani struktuur ja märksõnad iga peatüki juurde. * Tegevuskava sisendid |

# II moodul: Turundus ja müük

## 3. päev: Turundusuuringud ja turundusstrateegia

**Käsitletavad võtmeküsimused: Kuidas leida esimene klient? Kes Sinu tooteid vajavad? Kuidas planeeritut ellu viia?**

| **Koolitus-päev** | **Käsitletavad teemad ja nende lahti seletused alampunktide korras** |
| --- | --- |
| 3. koolitus-päev | **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 * Turundussõnumi määratlemine turundusmudelite abil (4P, 4C, 4E, 7P jmt) * Turunduseesmärgid ja tulemuslikkuse mõõtmine |
| **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 |

## 4. päev: Turundus- ja müügiplaan. Hinnastrateegia.

**Käsitletavad võtmeküsimused: Kuidas leida esimene klient? Kuidas planeeritut ellu viia? Kuidas kujundada toote/teenuse hind?**

| **Koolitus-päev** | **Käsitletavad teemad ja nende lahti seletused alampunktide korras** |
| --- | --- |
| 4.koolitus-päev | **Turundusplaani koostamine** |
| **Minu lühiesitlus:**   * Miks on vaja kiiresti tutvustada oma ettevõtet * Tehnikad: liftikõne, kõrtsikõne, *pitch* |
| **Müük:**   * Turunduse ja müügi erisused, müügitegevuse olulisus * Müügieesmärkide seadmine * Müügikanalid * Omahind * Hinnastrateegia * Müügi planeerimine |
| **Müügiplaani koostamine** |
| **Hetkeolukorra analüüs**   * SWOT * Riskianalüüs |

# III moodul: FINANTSJUHTIMINE JA -PLANEERIMINE

## 5. päev: Finantsjuhtimine. Raamatupidamine. Maksud.

**Käsitletavad võtmeküsimused: Kuidas saada teada rahavajadust? Millised maksud on vaja arvestada ja maksta? Kuidas korraldada raamatupidamist?**

| **Koolituspäev** | **Käsitletavad teemad ja nende lahti seletused alampunktide korras** |
| --- | --- |
| 5.koolituspäev | **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 kiir-tasuvusanalüüsiga (vt. esimene koolituspäev) |

**6 päev: Finantsprognooside koostamine**

**Käsitletavad võtmeküsimused: Millal jõuan kasumisse? Mis investeeringuid vajan? Kuidas prognooside põhised aruanded välja näevad?**

| **Koolitus-päev** | **Käsitletavad teemad ja nende lahti seletused alampunktide korras** |
| --- | --- |
| **6.koolitus-päev** | **Investeeringute planeerimine:**   * Investeeringu tasuvuse hindamine * Investeeringu finantseerimine * Minu investeeringud |
| **Finantsprognooside koostamine**:   * (EAS) isegenereeruvate finantsprognooside mudel * Müügiprognoosid ja tooteleht * Kulude prognoosimine, sh püsi- ja muutuvkulude eristamine. Kassavoogude leht * Tasuvuspunkti leidmine. Rahavoo jääk. * Kasumiaruanne. Lisandväärtus * Bilanss |
| **Finantsprognooside koostamine** |

# IV moodul: Juhtimine. Äriplaanide esitlused

Mooduli kestvus: 1 koolituspäev

## 7 päev: Meeskond ja juht. Äriplaanide esitlused.

**Käsitletavad võtmeküsimused: Kuidas juhtida ennast? Keda vajad oma meeskonda ja/või partneriks? Millised sammud astuda alustamiseks?**

| **Koolituspäev** | **Käsitletavad teemad ja nende lahti seletused alampunktide korras** |
| --- | --- |
| 7.koolituspäev | **Juhi roll ja enesejuhtimine:**   * Juhi roll väikeettevõttes, sh delegeerimine, *outsourcing* * Juhtimiseks vajalikud kompetentsid * Enese-/ajajuhtimine   Meeskond ja partnerid:   * Efektiivne meeskonnatöö * Võrgustiku loomine * Partnerite valik ja -juhtimine |
| **Kohaliku ettevõtte edulugu** |
| **Äriplaanide esitlused ja tagasiside**. |
| **Koolitusprogrammi kokkuvõte.**  **Tunnistuste ja tunnustuse jagamine.** |