# 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.** |