

Praktiline ettevõtluskuu



Euroopa Liit
Euroopa Sotsiaalfond



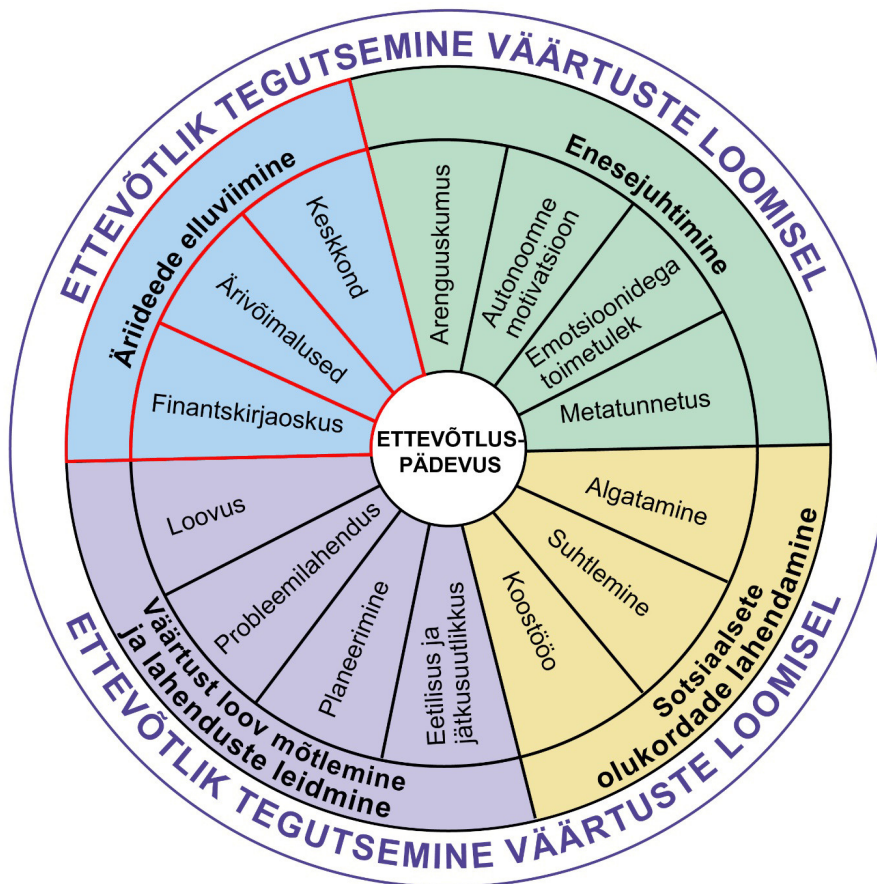
Eesti
tuleviku heaks

ÕPPEMATERJALI 8. OSA

Praktiline ettevõtluskuu

ÕPPEMATERJALI 8. OSA

Neljanda koolitusnädala õppematerjalid käsitlevad teadmisi ja oskuseid, mis omakorda aitavad luua ärivõimalusi avardava keskkonna. Praktilised tegevused annavad teadmisi ettevõtlusvaldkonnas tegutsemiseks, aidates äriideed ellu viia.



See pole lõpp! See on uue algus!

ÕPPEMATERJAL juhendajale

VIII OSA

Kaheksandal, ehk viimase koolituspäeval, tutvume müügi- ja turundusteemadega. Meenutame ettevõtluskuul õpitut ja vahetame kogemusi. Kogume tagasisidet ja teeme tulevikuplaane. Ettevõtluskuu lõpetab kokkuvõttev lõpuring, kus sõna saab iga osaleja.

1. tund Turundus ja müük (45min)

Kordamine ja kohaletulek (10 min)

Eesmärk: Visualiseerida tulevikusündmusi ja tunda eduga kaasuvaid tundeid.

Abivahendid: puuduvad

Ülevaade: Harjutuse käigus rändab iga osaleja mõtetes oma unistustesse - maksimaalse ärialase soorituse hetke ja tundesse. Kogetakse saavutusega kaasnevat rahulolutunnet ja tuntakse end motiveerituna. Käivitatakse protsess aktiivseks mõttetööks, kaasatakse alateadvus.

Protseduur: Juhendaja jagab osalejad paaridesse ja juhatab sisse harjutuse:

Istume oma kohtadele ja kellel paarilist pole,
see leiab endale paarilise.
Sulgege silmad.



Juhendaja räägib rahuliku häälega loo:

On aasta 2042, sa istud oma mugavas ning moodsas nahkses kontoritoolis, ühe modernse suurlinna peatänava pilvelõhkujas ja oled hetkeks silmad sulgenud. Oled tubli, lugupeetud, tuntud ja edukas äriinimene. Sul on soe, mugav ja sa oled endaga väga rahul. Sa oled saavutanud uskumatu edu ja end ise üles töötanud - sellele toolile ja sellesse unistuste kontorisse, kus sa hetkel istud. Oled uhke enda üle ja eriti selle üle, kuidas sa seda tegid. Ava silmad ja räägi oma kaaslasele, et kuidas sa seda tegid.

Sa ju mäletad seda?

Kokkuvõte: 5 minutit räägib üks ja siis vahetage. Seejärel 5 minutit räägib teine oma paarilisele, kuidas ta oma miljoniäri üles ehitas?



**Ja nüüd hakkame
tegutsema ja liigume
sellele päevale
lähemale!**



Selleks, et toode saaks müüdud ja raha liiguks on vaja keda? (10min)

Vastus: Tuleb leida klient. Õigemini - palju kliente.



Kõige parem klient oled sa oma tootele ise. Kujuta ette, et oled ise oma toote esimene ostja. Kas oled selle tootega rahul? Mis võiks olla teisiti? Pole võimalik müüa kliendile sellist toodet, milles sa ise suurt midagi positiivset ei näe. Seega, kaasa sõbrad ja potentsiaalsed kliendid oma toote loomisesse!



Oma soovitusel annab Eesti ühe innovatiivseima reklaamibüroo loovjuht Janno Siimar: <https://eakadeemia.seb.ee/mida-klient-tahab>



Võiksid küsida arvamust oma toote kohta sõpradelt, sugulastelt ja tuttavatelt. Kogu umbes 5 arvamust erinevatelt inimestelt. Selline tegevus annab sulle hulga müügiargumente ja usu, et kriitika on suhteliselt sarnane sellega, mida ka klient sulle ette heidaks.



Kui toode on lähedaste ringis ka juba heakskiidu saanud, siis edasi tuleb luua kliendi leidmise süsteem. Püüa vasta küsimusele, et kes on su klient võimalikult täpselt! Kus ta liigub? Millega ta liigub? Kui suudad potentsiaalse kliendi asukoha tuvastada, siis on vaid vaja sinna kohale minna ja neile inimestele oma toodet tutvustada ning see neile ära müüa. Nii lihtne ongi!

Millised on müügi ja turunduskanalid te teate? (10min)

Google



facebook®



Microsoft

You Tube

 Need on kanalid, millistest hetkel globaalsuselt suurimaid pole olemas!



**Milliseid turundustegevusi neis saab
alaealine üldse teha?**



Blogi, youtube videod, sotsiaalmeedia kontod.
Mis veel?



Veebilehte luues tasub kindlasti valida sellised platvormid, mida on lihtne ja mugav hallata ja värsket hoida. Tähtsustab, et uudised oleksid värsked ja pilte uuendatud ning ka disain ei tohiks vananeda.

**Kas oskate ka mõnd veebilehe loomise
programmi teistele nimetada?**



Näiteks: wordpress, blogspot, joomla

Sina ise ei saa veel ettevõtet asutada aga näiteks koostöös pereliikmega võib avada veebipoe, selleks on päris palju võimalusi, päris tasuta või väikese raha eest.



Näiteks: **ETSY.COM**



ETSY.com on üleilmne pood käsitöö müüjatele. Väga populaarne. Plussiks väga suur ja tuntud keskkond, palju potentsiaalseid ostjaid. Miinuseks sama, peab oskama end hästi reklaamida ja nähtavaks teha!



Voog.com - Eesti veebilehtede ja e-poodide ehitamise ja haldamise tööriist. Ilus. Moodne. Mugav. Tasuline. Tasuta prooviaeg.
<https://www.voog.com/>



Shoproller.ee - eestikeelne. Tasuline. Tasuta prooviaeg. Olemas lihtne õpilaste pakett väiksema kuutasuga.
<https://www.shoproller.ee/hinnad/>



Näiteks: võid teha oma veebipoe keskkonnas, kus kõik on selleks juba valmis. Tasu maksad kas toote müükipanemise eest või % toote maksumusest.

Poe võib teha ka platvormil, mis genereerib sulle koodi ja poe ülesehituse, aga ei paku ise majutust, sellise poe võid panna ükskõik millisele veebilehele.



Ecwid.com - 10 toodet tasuta. Mugav ja lihtne. Teed poe ja paned koodi oma blogisse või mujale üles. 3-2-1
<https://www.ecwid.com/>



Kui sa juba piisavalt tunned nii oma toodet kui ka tead, et kes on su klient ja kus ta liigub, siis on edukas turundamine juba hulga lihtsam.

Turundus ja müük - grupitöö meeskondades. (15min)

Eesmärk: Osalejad õpivad koguma infot oma toote kohta. Suudavad loovalt mõelda, arutleda ning kirjeldada oma toote klienti. Suudavad koostada ja esitleda lihtsa turundusplaani.

Abivahendid: Tööleht nr. 9 ja kirjutusvahend

Ülevaade: Meeskonnad suhtlevad omavahel ja koguvad vähemalt kahelt isikult arvamuse oma toote kohta. Seejärel sõnastatakse lihtne turundus- ja müügistrateegia. Eelarve turunduseks puudub, kui meeskonna liikmed pole nõus oma taskurahast investeerima.

Protseduur: Juhendaja juhatab harjutuse sisse:



1. Iga meeskond kogub kahelt isikult paar arvamust või märkust oma toote kohta
2. Seejärel toimub arutelu grupis, kaasates kogu info meeskonnavälistelt inimestelt ja varem grupis sõnastatud info ning koostavad esialgse turundus- ja müügistrateegia.
3. Turundus- ja müügistrateegia ettekandmiseks on aega kuni 10 minutit



Pane kirja 2 põhilist märkust, mis uuringus osalejatelt kuulsid ja koonda neist 1 peamist arendamist vajav argument ning 1 hea turundus või müügiargument. Seejärel arutlege kogutud infot, meeskonna mõtteid ja pitchi tegemisel kasutatud infot ning pange kokku turundusplaani

Abivahend: Tööleht nr. 10 ehk turundusplaani koostamise spikker.



1. Missioon ehk miks teie meeskond on kokku tulnud ja mida te klientidele pakute - 1 lause.



Meie missiooniks on elavdada koolis suhtlemist ja koostööd, pakkudes koolile Cummic grupitöödiivaneid grupivestluste läbiviimiseks, mugavaks istumiseks ning seeläbi suhtlemise ja koostöö elavdamiseks.

2. Visioon ehk kuhu tahate jõuda - 1 lause



CummiC on 2020. aastaks kooliõpilaste oma algatuslikult loodud suurim õpilasfirma, mis avardab noorte suhtelemise ja grupitöö võimalusi koolides.

3. Tunnuslause - teie meeskonna moto, kui see on olemas - 1 lause



Cummic teab, mis on koostöö jõud!

4. Toote lühikirjeldus. Mis see on ja millist probleemi lahendab - 2-5 lauset.



Commik on taaskasutusel põhinev ilmastikukindel toode, mis võimaldab grupil inimestel mugavalt istuda ja koostööd või grupitööd teha. Sobib nii sise- kui ka välitingimustesse. Toode valmistatakse kasutamiskõlbmatuks muutunud mõõtorsõiduki rehvidest ning on omapäraselt disainitud.

5. Sihtturud. Millistel turgudel hakkate tegutsema? Kui suur on turg? 1-3 lauset



Plaanime alustada Eesti turul, kus on kokku umbes 400 põhikooli ja gümnaasiumit ning laiendada tegevust maakonniti, lahendades nii ka bussipeatustes istumise probleemi. Edasi plaanime laiendada Baltikumi ja Põhjamaadesse.



6. Klient. Kes on teie klient ja kuidas te temani jõuate? 1-5 lauset

Meie klientideks on koolid, maakondade keskused ja väikelinnade linnavalitsused. Õpilaste oma algatusena on meil lihtne jõuda koolide juhtkondadeni. Plaanime seda teha oma kooli näite ja hea kogemuse baasil. Edasi sealt liigume maakonna- ja linnavalitsustesse, kus tutvustame oma ideed nende maakonna- ja linnaruumi istumisprobleemide lahendamiseks. Baltikumi liigume oma Eesti hea näite ja kogemuse baasil ja sarnase tegevuskava alusel. Põhjamaadesse arenemiskes soovime kaasata investori ja tõsta ettevõttesse turundustegevuste läbiviimiseks investeeringuid vähemalt 300 000 eurot aastal 2020



7. Konkurendid. Kes on teie peamised konkurendid? 1-2 lauset

Linnamööblit tootvad ettevõtted nagu Dambis OÜ <https://www.dambis.ee/> jms. Planeerime pakkuda neile koostööd, et koos mitmekesistada linnaruumi.



8. Eesmärgid sh. kui palju planeerite müüa? 2-5 lauset

Planeerime müüa 2018.aastal 10 Tallinna kooli, ning 2019.a. juba laieneda maakonniti ja maakonna koolidesse. Käibeplaan on vähemalt kahekordistada ettevõtte tulu igal järgneval poolaastal. Aastaks 2020 on kavad müüa 50-le Eesti koolile ja vähemalt 10 maakonda saada meie kliendiks.



9. Strateegia. Millise strateegiaga te seda teete? Müügi ja turundusstrateegia 3-5 lauset

Paigaldame Cummic tooted oma kooli. Teeme kodulehe, Facebooki-lehe, Instagram konto jms. Loo oma loo video youtube.com keskkonda. Jagame oma lugu, tootefotosid Facebookis ja Youtubes.



Suhtleme otse koolide juhtkonnaga ning palume oma kooli juhtkonnalt meiele soovitusi ja referentsid. Palume oma vanematel jagada meie tooteinfot oma tutvuringkonnas ja võimaldada meile juhtuse liikme teenust kuni täisealiseks saamiseni. St. meie vanemad loovad meile firma ja on seal juhatuse liikmed, kellele tasu ei maksta.

10. Lõppsõna 1-2 lauset

Cummic taaskasutatav grupitöödiivan on keskkonnasõbralik ja koolinoorte oma algatuslik toode, mis võimaldab teha koolis rohkem koostööd ja muuta elu sõbralikumaks ja inimsuhteid lähedasemaks.



Järgmisel tunnil alustame turundus- ja müügiplaanide esitlemist!



Vahetund!

ÕPPEMATERJAL juhendajale

VIII OSA

2. tund - Turundus- ja müügiplaan. Kokkuvõtted ja lõppsõna.

Alustame Turundus- ja müügiplaanide esitlust! (30min)

Iga meeskond esitleb oma plaani kokkulepitud minutite jooksul! Lõpus saab esitada küsimusi. Ettekannete lõpul tehakse kokkuvõtted ja sõna saavad ka osalejad, kes on teiste töö osas kommentaare. Juhendaja tunnustab iga meeskonda vähemalt ühe konkreetse hea idee või mõttearenduse eest!



Ettekande lõppedes aplodeeritakse, saab esitada küsimusi ning esinenud meeskonnale antakse **diplom** (selle võib juhendaja ise valmistada).



Kui jääb aega ja meeskondi on vähe, siis saate rääkida ka õpilasfirmadest!



Millised on võimalused õpilastele ettevõtlusega tegelemiseks?

Eesmärk: mõistab hariduse, oskuste ja kogemuste seost võimalustega tööturul ning oskab näha ettevõtlust isikliku karjäärivõimalusena.



Õpilasfirma (ÕF): on on ettevõtlusõppe programm gümnaasiumiastme õpilastele. Tõelisest ärifirmast erineb ÕF selle poolest, et ta on õppeprotsessi osa. ÕF lõpetatakse kooliaasta lõppedes. Minimaalne õpilasfirma liikmete arv on kolm. Õpilasfirmasse võivad kuuluda ainult õpilased. Õpilasfirma luuakse ettevõtlusõppe programmi osana selleks, et paremini omandada äritegevuse põhimõtteid, arendada õpilastes algatusvõimet ja soovi ise probleeme lahendada. Programmi jooksul rakendatakse mitmeid teooriast tuttavaid kontseptsioone ja õpitakse praktiliselt tundma majandusmõistete tõelist tähendust. ÕF kui õppevorm suudab tihti köita ka neid õpilasi, kellele akadeemilised loengud igavaks muutuvad. Samas näitab ÕF selgelt koolis omandatavate teadmiste vajalikkust igapäevaste äriotsuste tegemisel ja edukas palgatöös. Paraneb otsuste langetamise oskus. ÕF kogemus on hindamatu väärtus tööturul, kus järjest rohkem hinnatakse ettevõtlikke ja loovaid inimesi. Kaasaja muutuvast maailmas tuleb järjest rohkematel inimestel elatise teenimiseks oma firma luua, et pakkuda tööd endale ja teistele.



Projekti "Praktilised ettevõtluskuud ettevõtjatega" juhendaja tutvustab lisaks tootefotode portfolio ideed ning samuti seda, et see pannakse üles ka kooli kodulehele.

Juhendaja kokkuvõtte ja vestlus grupis (15 min)

Eesmärk: meenutada kogu projekti jooksul toimunut. Korrata üle põhilised sündmused, et ajus tekiksid seosed, mis ühildaksid teadmised kogemustega ning õpilane oskaks näha ettevõtlust isikliku karjäärivõimalusena. Kiites konkreetseid õnnestumisi, tõuseb osaleja enesekindlus ning arenguuskumus.

Kokkuvõtte nädalate kaupa ja avatud lõpuring:

1. nädalal õppisime me suhtlemis- ja koostööoskusi ning algatusvõimet ning saime esimesi ettevõtlusalaseid teadmisi. **Mis teile meelde jäi?**

2. nädalal õppisime loovalt mõtlema ja probleemidele lahendusi leidma. Õppisime planeerima. Tegime ajurünnakut ning hakkasime toodet välja mõtlema ja ka valmistama. **Mis kõige rohkem meeldis?**

3. nädalal oli müügi- ja turunduse nädal. Teemaks loomine ja isiklikud väljakutsed. Spetsialiseerumine, ehk saime aru, et mis sulle päriselt teha meeldis. Tähtaegadest kinnipidamine, meeskonnatöö ja pitchimine - ka neil teemadel ammutasite teadmisi ja kogemusi. **Mis selles nädalas kõige suurem väljakutse oli?**

4. nädalal oli fotostuudio päev ja tootefotode tegemise aeg. Fotodest valmis tore fotoseeria teie oma valmistatud toodetest. Portfoolio läheb üles kooli kodulehele ja kodulehele www.kaasaja.ee **Mis tunne Sul on, kui kuu ajaga on välja mõeldud toode, see ise valmis tehtud, liftipitch ja pitch loodud ning see ka ette kantud. Lisaks lühike turundus- ja müügiplaan tehtud?**

Kas ettevõtlusega alustamine on väga raske ?

Millised on tulevikuplaanid?

Kes soovib sõna?



Juhendaja tänab kõiki. Praktiline Ettevõtluskoo on lõppenud ning tulevikus jätkub ettevõtlusõpe koolis.

Linke ja lisalugemist juhendajale:



Turundusplaani koostamine

<https://www.eas.ee/images/doc/ettevotjale/turism/turundusplaani%20koostamise%20juhend.pdf>



Kuidas müüa oma loomingut ETSY.com-is

<https://www.etsy.com/sell>

Alusta DaWanda poega

<https://www.shoplo.com/blog/selling-on-dawanda/>

ETSY on üleilmne pood käsitöö ja käsitöötarvikute või vintage kauba müüjatele.

www.ETSY.com

DaWanda - üleilmne pood. Tasuline.

<https://en.dawanda.com/>

Eesti veebilehtede ja e-poodide ehitamise ja haldamise tööriist, tasuta

<https://www.voog.com/>

Shoproller - eestikeelne, õpilastele oma pakett

<https://www.shoproller.ee/hinnad/>

Ecwid - 10 toodet tasuta. Mugav ja lihtne. Teed poe ja paned oma blogisse või mujale üles.

<https://www.ecwid.com/>