Praktiline ettevõtluskuu

Euroopa Liit
Euroopa Sotsiaalfond

Eesti
tuleviku heaks

OSALEJA VIHIK

Projekti "Praktilised ettevõtluskuud ettevõtjatega" õppematerjali lisa
Projekti toetab Euroopa Sotsiaalfond

HAKKAME PEALE!

KUI SA EI ASTU ESIMEST SAMMU, POLE LOOTUST KA EDU SAAVUTADA!

KAHETSEDA SAAB AINULT TEGEMATA JÄÄNUD ASJU...

TÖÖLEHT nr. 1

KOOSTÖÖKOKKULEPPED

MINA, ..., luban, et kogu ettevõtluskuu jooksul:

1. Austan teisi, isegi siis, kui mul on asjast teine arvamus.

2. Osalen aktiivselt, annan endast alati parima.

3. Ma ei võistle! Ainuke, kellega end võrrelda, olen mina ise!

4. Kuulan teise grupiliikme jutu alati ära, ilma vahele segamata.

5. Ei alanda, naeruvääristа ega häbista teisi – eristumine on väärtus!

6. Pean kinni kokkulepitud tähtaegadest!

.....

....., kui ma tähtajaks lubatut valmis ei tee.

.....

Allkiri

I. ÕPPEPÄEVA MÄRKSÕNAD

ETTEVÕTLUS aitab mul:

1. Muutuda julgemaks ja enesekindlamaks
2. Saada tõeliseks asjatundjaks
3. Leida uusi tuttavaid ja sõpru
4. Saan raha teenida!
5.
6.
7.

ETTEVÕTJA isiksuseomadused:

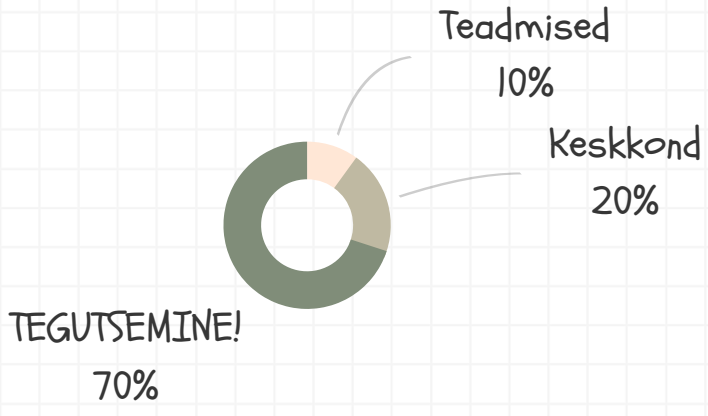
1. Pikaajaline visioon – mul on plaan!
2. Võimaluste nägemine ja motivatsioon
3. Riski ja ebakindluse taluvus
4. Koostööle orienteeritus
5. Sisemine motivatsioon ja sära
6. Lahendustele orienteeritus
7. Järjepidevus ja meelekindlus – visadus viib sihile! Ma ei anna esimese ebaõnnestumise peale kohe alla!
8. Oskus riskida ja uuesti alustada – ma võin eksida, see teeb mind tugevamaks ja oskan järgmine kord paremini.
9. Julgus – hakkame kohe tegutsema!

ÄRIIDEED...

Siia võin kirjutada huvitavamad ideed, mis jäid arutelust meelde:

1. Klipitootja - Youtube reklaamija
2. IT-mees
3. Oskuste õpetaja - õpetan rulasõitu või mäesuusatamist
4. Koerajalutaja - jalutan koeri raha eest
5.
6.
7.
8.
9.
10.

Aga mis on kõige olulisem, et see, mida teha soovid, saaks ka ellu viidud?



ÄRIIDEEDE GRUPITÖÖ

Grupi suurus 3 - 4 inimest. Valige endale esitleja.
Ülesanne - ..... minutit arutelu ja siis esitlus kuni ..... minutit.

1. Tööta välja äriidee, mis lahendab mingi koduga seonduva probleemi.

2. Grupi esindaja kannab selle lühidalt ette

PÄEVIK EHK TEGEVUSTE MEELESPEA:

KOLMANDAKS KORRAKS TEEN:

Mõtlen üksi või grupiga välja 1 – 2 KODUTEEMALISE TOOTE IDEED!

TOOTEMEESKOND teeb ühe ühise koosoleku ja paneb meeskonnale NIME!

Mõtlen, mida kodusleiduvat võiks taaskasutada.

Küsin perekonnalt nõu, äkki tahavad nad kaasa lüüa?

Saadan juhendajatele oma (grupi) idee hiljemalt

.....

(Meeskond lisab osalejate nimed) e-kirjaga aadressil:

.....

Võtan kooli kaasa oma toote valmistamiseks kõik vajalikud materjalid. Näiteks taaskasutusmaterjali, liimi, käärid jms.

NELJANDAKS KORRAKS TEEN:

Tegelen kodus oma toote valmistamisega kas üksi või grupiga, peaksin valmis jõudma (kui palju?)

.....

.....

.....

.....

Võtan kooli kaasa oma toote ja kõik vajalikud materjalid toote valmistamise jätkamiseks.

???

VIIENDAKS KORRAKS TEEN:

Kui toode jäi pooleli, teen oma toote enamvähem valmis ja võtan kooli kaasa!

Vajadusel küsin juhendajatelt nõu ja abi.

???

KUUENDAKS KORRAKS TEEN:

Arvutan toote hinna lõpuni, kui see jäi tunnis pooleli.

Teen oma meeskonnaga ettevalmistusi toote pitchiks.

???

???

SEITSEMNDAKS KORRAKS TEEN:

Vajadusel viimistlen oma toote lõpuni valmis.

VÕTAN TOOTE KINDLASTI KOOLI KAASA – me hakkame fotosid tegema!

Soovi korral võtan kaasa ka esemeid ning objekte oma toote fotolavastuse jaoks.

???

TOOTEIDEEDE GENEREERIMISE TÖÖLEHT

Mõtle välja ideid - kas üksi või moodustatud meeskonnaga!

- Pane silmad kinni ja kujuta oma kodu ette! Pane kirja 3 esimest koduga seotud ideed, mis sulle pähe tuleb!
- Vanemad on öelnud, et meie kodus on puudu....
- Kõnni mõttes igas toas ringi, mis ideid pähe tuleb?
- Aga õue ja aiaga seotud ideed?
- Keldri-pööningu-garaažiga?
- KÖÖK??? Kookidest nõudeni, valgustitest retseptiraamatuteni...
- Pere lemmikloomadel oleks vaja?
- Iga ema rõõmustaks, kui tal oleks see?
- Minu toas võiks olla?

TOOTEIDEEDE GENEREERIMISE TÖÖLEHT

Töölehe järg...

Veel märksõnu: minu HOBID, arstikapp, riiulid, mööbel, valgustus, pliiatsihoidjad, ehituskaup, mänguasjad, tähtpäevad, JÕULUD, sünnipäevad, söök, toidutegemine, tehnikavidinad, vannituba, saun, kütmine, toalilled, õed-vennad...

Materjale, mida taaskasutada: purgid ja pudelid, tassid-taldrikud, plastanumad, vanad riided, konservipurgid, pudelikorgid, kangad, rõivad, pappkarbid, tualettpaberirullide papist südamikud, cd-d, autokummid, kilekotid, leiud loodusest, käbid, oksad, kivid, kuivatatud taimed jne.

Nüüd vali välja 1 (- 2) ideed, mida tahaksid ja saaksid teha ettevõtluskuu jooksul. Vaata, kas sul on selle jaoks enamus materjale olemas. Vaata ajaplaani ja mõtle, kui kaua sul/teie grupil aega läheks. Toode peab ka valmis saama!

Saada juhendajatele Facebooki grupis või päevikus olevale e-posti aadressile 1 - 2 enda (või meeskonna) poolt väljavalitud tooteideed kokkulepitud kuupäevaks! Kui teete tööd grupiga, lisa kõikide grupiliikmete nimed!

IDEEDE GENEREERIMISE ABI

See pole võistlus, ole sina ise ja lase mõte lendu!

- Mõtle, mis sind huvitab ja mida sulle teha meeldib ning vali tegevus vastavalt sellele.
- Uuri, ehk tahavad su perest või kodustest keegi osaleda projektis, kindlasti on neil ideid ja oskusi, mida saad rakendada – ettevõtlus on ju meeskonnatöö!
- Toote tegemine ei tohiks võtta liiga kaua aega! Vali toode, mille võiksid valmistada umbes 2 – 5 tunniga.
- Toode peaks olema nii väike, et sa saaksid materjalid ja hiljem valmis toote töötubadesse kaasa võtta.
- Materjale varudes mõtle, kas saad mõnest vanast asjast mingi uue laheda asja teha – ehk materjale taaskasutada. Tualettpaberirullide südamikest vana kahvli või rehani, taaskasutada saab peaaegu kõike!
- Ja pea meeles – peamine on hea IDEE! Kasuta julgelt oma loovust aga ära unusta, et see idee tuleb sul ka ellu viia!
- Pole ideid! Pole probleemi – võid uurida ka teisi lihtsaid ja põnevaid taaskasutusideid näiteks siit: http://craftwerk.ee/tarbetusttarvilikuks/head-ideed
- Või siit: https://www.goodnet.org/articles/7-top-diy-websites-that-will-inspire-your-next-creation-list
- Või tee omale näiteks Pinteresti konto ja kasuta seda inspiratsiooniallika ja ideedetahvlina. www.pinterest.com

TÖÖLEHT NR. 4

KUIDAS MA SEDA TEEN?

Toote valmistamisega seotud tegevuste planeerimine.

Täida see ära käsikäes PÄEVIKUGA, jälgi tähtaegu!
Too välja ise või koos oma meeskonnaga:

MIKS just see idee??

-Miks ma arvan, et seda toodet võiks kellelegi vaja minna?

-Mida see toode kellegi jaoks paremaks teeks?

-Kes ostaks minu toodet?

-Kas ma sain kuskilt ka inspiratsiooni?

KUIDAS ma seda teen?

-Kas mul on olemas vajalikud materjalid?

-Kust ma materjalid õigeks ajaks saan?

-Kas mul on vaja raha ja kui palju?

-Kui keegi aitab, siis kas abilisel on piisavalt aega?

-Kui palju kulub aega toote valmistamiseks?

MILLAL ma seda teen?

-Jagan töö etappideks. (vaata päevikut!)

-Millal on erinevate tööetappide tähtajad? Jäta alati varuaega ootamatusteks!

-Kui keegi aitab, siis tuleb anda ka talle täpne ülesanne, et ka tema etapp oleks õigeaegselt lõpetatud.

-Vaatan, et see töö- ja ajajaotus oleks ka loogiline.

-Mõtlen, kas mul on tegelikult aega see asi valmis teha? Ära unusta oma tavalisi koolitöid ja kodutöid ning trenne ja huviringe.

3. ettevõtluspäev, TÖÖLEHT NR. 4

HINNA KUJUNDAMISE TÖÖLEHT

Arvuta tootele hind – kas üksi või koos moodustatud grupiga!

Pane kirja kulud, mis kaasnesid tootega. Arvesta nii, et töötunni hinnaks paned 3 eurot.

Mitu tundi tegid tööd? .....tundi X 3 € =.....€
Mitu tundi tegi abiline? .....tundi X 3 € =.....€
Mitu tundi tegi abiline? .....tundi X 3 € =.....€
Mitu tundi tegi abiline? .....tundi X 3 € =.....€

Materjalikulu? .....+.....+.....+.....+.....=.....€
Muu kulu? .....+.....+.....+.....+.....=.....€
Mis kulud veel? .....+.....+.....+.....+.....=.....€
.....+.....+.....+.....+.....=.....€
.....+.....+.....+.....+.....=.....€
.....+.....+.....+.....+.....=.....€
.....+.....+.....+.....+.....=.....€
.....+.....+.....+.....+.....=.....€

KOKKU: .....€

Jäta hinnastusleht alles! Seda läheb vaja!

TÖÖLEHT NR. 6

TEST

Järjesta iga punkti neli sõnakomplekti 4, 3, 2 ja 1-ga, vastavalt sellele, kui hästi need sind iseloomustavad! (4 sarnaneb sinuga kõige rohkem, 1 kõige vähem).
Igat numbrit saad ühe punkti all kasutada vaid üks kord
ja kõik numbrid tuleb ära kasutada.

1.
A. _____ tugev, rahulik, hoolikas
B. _____ tundeline, kaastundlik, lahke
C. _____ külm, tark, sõltumatu
D. _____ elav, teravmeelne, energiline

2.
A. _____ arukas, moraalne, töökas
B. _____ tundlik, siiras, hooliv
C. _____ loogiline, abstraktne, moraalne
D. _____ osav, mänglev, naljahimuline

3.
A. _____ usaldusväärne, truu, kiindunud
B. _____ lähedust otsiv, isiklik, emotsionaalselt keerukas
C. _____ uudishimulik, metoodiline, mõtlik
D. _____ armastav, energiline, vapper

4.
A. _____ töökindel, organiseeritud, tõsine
B. _____ rahuarmastav, harmooniline, soe
C. _____ kannatamatu, perfektsionist, tormakas
D. _____ siin-ja-praegu, impulsiivne, aktiivne

5.
A. _____ järjekindel, struktuurile toetuv, kavakindel
B. _____ tähendusrikas, hingeline, inspireeritud
C. _____ analüüsiv, katsetav, modelleeriv
D. _____ mõjukas, veenev, heldekäeline

6.
A. _____ mõistlik, ustav, toetav
B. _____ poeetiline, musikaalne, artistlik
C. _____ teoretiseeriv, püüdlik, põhimõttekindel
D. _____ esinev, mänglev, loominguline

7.
A. _____ pühendunud, põhjalik, visa
B. _____ suhtlev, julgustav, hoolitsev
C. _____ informeeritud, arutlev, kahtlev
D. _____ energiline, kompetentne, hõivatud

8.
A. _____ konservatiivne, säilitav, kaitsev
B. _____ inspireeriv, mõistev, tunnustav
C. _____ kujundav, leiutav, konstrueeriv
D. _____ soodustav, ergutav, aktiveeriv

9.
A. _____ hindav, austav, hoolitsev
B. _____ jagav, kokkukuuluv, väljendusrikas
C. _____ austav, stimuleeriv, läbirääkimisvõimeline
D. _____ armastab puudutust, rõõmu, üllatust

10.
A. _____ traditsiooniline, lojaalne, konservatiivne
B. _____ kuhugi kuuluv, emotsionaalselt seotud, koostööaldis
C. _____ skeptiline, teisitimõtlev, õiglane
D. _____ vaba, sõltumatu, mässuline

TÖÖLEHT NR. 6

TESTI TULEMUSED

Arvuta punktid kokku! Millisesse tüüpi kuulud?

A-tüüp
MELANHOOLIK
Sisseelav ja tundlik
Tugevad küljed:
+ stabiilne, pühendunud, põhjalik, vastutustundlik
+ hästi kohanev
+ korrast ja reeglitest lähtuv, konkreetne
+ sotsiaalne, usaldav, empaatiline
+ lojaalne

Edu takistavad tegurid:
- liigne tõsidus ja muretsemine
- jäikus, kamandamine
- perfektsionism
- eneseohverdamine, ülekoormatus
- kurvameelsus, ebakindlus, eneses kahtlemine, enesesüüdistamine

Kokkuvõte:
Kohaneja
Hoiab maailma liikumas. Hoiab traditsioone. Loob turvatunnet. Hoiab ja loob korda.

B-tüüp
KOLEERIK
Väljaelav ja tundlik
Tugevad küljed:
+ tundlik, intuitiivne, sotsiaalne, toetav, harmooniat loov, koostööd loov
+ avatud, loov, üllatav, mittestandardne, sügav, vaimne, huvitatud, siiras, ehe
+ juhtiv, riskijulge, aus, enesekindel
+ tugev keskendumis- ehk sisselamisvõime (kui asi huvitab)
Edu takistavad tegurid:
- püsimatu
- tujukas, isepäine
- võib olla liiga jõuline
- ebapraktiline, laialivalguv

Kokkuvõte:
Otsustaja
Väga pühendunud, kui tegevus on oluline ja emotsioonidega seotud. Vaimustuv ja teisi nakatav. Inimeste inimene ja tugevate juhi omadustega. Pakub toetust. Kaitseb nõrgemaid.

C-tüüp
FLEGMAATIK
Sisseelav ja vähetundlik
Tugevad küljed:
+ stabiilne, järjepidev, põhjalik
+ rahulik
+ loogiline, realistlik, uuriv
+ kahtlev, objektiivne
+ iseseisev, sõltumatu
Edu takistavad tegurid:
- emotsioonivaene ja emotsioone vältiv
- külm, võib olla vaenulik ja ründav
- üleolev
- liigselt oma tarkusesse uskuv, perfektsionism teadmistes

Kokkuvõte:
Mõtleja
Tunneb rõõmu uurimisest, tarkusest ja avastustest. Leidlik probleemide lahendaja. Eluterve kahtleja ja küsimuste esitaja. Suur süveneja, kui teema huvitab.

D-tüüp
SANGVIINIK
Väljaelav ja vähetundlik
Tugevad küljed:
+ energiline, aktiivne, jõuline, enesekindel, kiire, võiduhimuline, riskiv
+ mänguline
+ rahulolev, õnnelik, sõbralik, rõõmus,
+ praktiline
+ tegutseja
+ vabadust armastav, enda ja teiste sõltumatust hindav
Edu takistavad tegurid:
- impulsiivne, muutlik
- halb teiste inimeste taju
- võib olla pinnapealne, taktitundetu, hoolimatu

Kokkuvõte:
Tegutseja
Vajab ja algatab muutusi. Vajab tavaliselt ka füüsilise tegutsemise vabadust ja ruumi. Seisab enda ja teiste vabaduse eest. Lammutab piire. Loob optimismi ja liikumist.

TOOTEKIRJELDUSE TÖÖLEHT

TOOTJAD, ehk toote loojad panevad kirja toote omadused ja eripärad!

Täitke tööleht – pange kirja oma toote:

- Suurimad plussid

- Eripärad ja omapärad

- Jagage oma lugu!

- Too välja omadused, mis peaks selle toote ostjale vastupandamatult kasulikuks tegema!

Nüüd ühine müügimeestega ning arutage omavahel...

MÜÜGIARGUMENTIDE TÖÖLEHT

MÜÜJAD ehk müügigurud panevad siia kirja...

- Kes on selle toote klient?
-
- Mõtle looja info baasil, kes on veel potentsiaalne klient?
-
- Kus ta liigub?
-
- Mida ta loeb?
-
- Mis on talle tähtis?
-
- Milliste kanalite kaudu ta osta võiks?
-
- Too välja argumendid, mis peaks selle toote ostjale vastupandamatult huvitavaks tegema!

Nüüd ühine toote loojatega ning arutage omavahel...

TÖÖLEHT NR. 7

SPIKKER LIFTIPITCH´I JAOKS

Aruta oma meeskonnaga liftipitchi jaoks olulisi mõtteid...

Mõelge välja pitch ehk „liftimüügi" esitlus.

Mis on „liftimüügi" esitlus?

„Liftimüügi" esitlus on lühike, 15-25 sekundit kestev esitlus, mille jaoks ei ole vaja lisaseadmeid. See on sorav ja veenev põhjendus, mille tulemusel peaks võimalikul investoril tekkima huvi sinu äriidee rahastamise vastu.

5 nõuannet hea „liftimüügi" esitluse jaoks:

1. Mõtle läbi toote või teenuse omadused, eriti aga unikaalne müügiargument. Leia suurim probleem, mida lahendate.

2. Sõnasta unikaalne müügiargument ning liida see äriideega ja oma meeskonna looga suupäraselt, huvitavalt, veenvalt ja tõepäraselt.

3. Kirjuta esitluse laused üles. Sõnum peab olema lühike - kuni lift sõidab.

4. Harjuta, kuni esitlus tuleb n.-ö. une pealt sujuvalt ja hästi välja - nii, et üksikud löövad laused muutuksid sujuvaks kõneks.
Kõne peab olema lühike, st. kestma 15-25 sekundit.

5. Ole alati valmis ning haara igast võimalusest oma äriideed investoritele tutvustada - kas liftis, lennujaamas, konverentsi lõunapausil või golfiklubis.

TÖÖLEHT NR. 7

SPIKKER 1-MINUTI PITCH´I JAOKS

Arutage meeskonnaga 1-minuti pitchi jaoks olulisi mõtteid...

Valmista oma 1-minuti pitch järgmise kava alusel:

1. Kes on su klient ja tema lahendamist vajava probleemi kirjeldus – 20 sekundit.

2. Kirjeldus, kuidas su toode või teenus lahendab kõnealuse probleemi või kasutab ära olemasoleva võimaluse – 20 sekundit.

3. Enda ja meeskonna tausta ning seniste saavutuste väljatoomine – 10 sekundit.

4. Turu kirjeldus ja suurus. Sihtrühma, ehk kes seda ostma hakkab, tutvustamine – 10 sekundit.

TÖÖLEHT NR. 8

FOTOPÄEVA TÖÖLEHT

Mõned üldised soovitused tootefotode tegemiseks

Sinu tootefoto peaks näitama toodet võimalikult tõepäraselt. Hea foto toob toote head küljed ja eripära välja.

Pilt võiks olla selge ja pigem neutraalne. NEUTRAALNE taust sobib peaaegu alati!

Oluline on pildi kvaliteet – ebateraval või liiga kireval fotol ei paista toode hästi välja.

Ära varasta teiste tootefotosid! Ära oma fotot liiga palju ilusta! Sel juhul võib juhtuda, et ostja ostab kauba, mida ta hiljem ei taha ja sina pead selle tagasi võtma! Ja raha tagasi maksma!

Kui sul on veebipood, siis uuri, millised on tehnilised nõudmised tootefotodele.

Mõtle, milline taust ja värvilahendus võiks kõige paremini sobida selles keskkonnas sinu kaupa esile tooma. Uuri inspiratsiooniks teiste poodide pilte! Eriti nende poodide, kellele on palju müüke. Aga nagu juba öeldud, ära kopeeri teiste müüjate ideid üks ühele!

Tavaliselt piisab, kui teed tootest ühe pilkupüüdva üldpildi ja 3–4 pilti olulistest detailidest. Algul võib muidugi teha rohkem fotosid, et oleks, mille hulgast valida.

Samuti mõtle, kes on sinu toote ostja ja milline pilt võiks temas kutsuda esile õige emotsiooni ehk kutsuda teda ostma!

Kogemuste kasvades võid lavastada üha põnevamaid ja omapärasemaid tootefotosid!

TÖÖLEHT NR. 8

FOTOPÄEV – VALGUSKAST

Valguskasti tegemine tootefotode jaoks

VALGUSKASTI VALMISTAMISEKS ON SUL ON VAJA:

-pappkasti
-vaibanuga või muud lõikeriista
-õhukest valget paberit või riiet
-kääre
-liimi ja/või kahepoolset teipi
-suurt heledat paberit taustaks
-lisaks kolme ühesuguse pirniga lampi

TEE NII:

Lõika kasti peale ja külgedele (näiteks vaibanoaga) hästi suured avad – peaaegu servadeni.

Kleebi aukude ette läbikumav õhuke valge paber või riie.

Kinnita kasti sisse suur paber taustaks nii, et sel ei oleks teravat nurka ehk murdekohta. Pehme kurv taustapaberil ON VÄGA OLULINE!

Säti ümber valguskuubiku 2 – 3 ühesuguste pirnidega lampi.

Ongi valmis! Nüüd võime hakata pildistama!

Vaata ka: https://youtu.be/VBxo6rbHtBM

TÖÖLEHT NR. 8

FOTOPÄEV – PILDISTAMINE

Hakkame pildistama!

TOOTEFOTO PILDISTAMISEKS ON SUL VAJA VAID:

-statiivi või alust, millega kaamera või telefon fikseerida
-tausta
-valgustust
-kaamerat või mobiili kaamerat
-toodet

Alguses sobib kõige paremini hele ja neutraalne taust, aga mõnes olukorras võib taust olla hoopis muud värvi, näiteks punane või must.

Katsetame erinevaid valguslahendusi. Lampide asetuse ja fotoaparaadi asukoha ning fokuseerimise ja säriajaga mängides, saame luua erinevaid meelolusid ja valgusmänge fotodel.

Siia kirjuta, mida tunnis teada saad, sest juhendaja räägib ja näitab juba lähemalt...

TÖÖLEHT NR. 9

TURUNDUS JA MÜÜK

Grupitöö tööleht meeskonnale

Palun küsitle oma kahelt tuttavalt inimeselt või meeskonnalt tagasisidet oma toote kohta.

Enne kui küsid nende arvamust, peaksid oma toodet lühidalt tutvustama, kui nad juba sellest kuulnud pole. Küsi tagasisidet oma toote kohta. Kui soovid, siis kasuta järgnevaid abistavaid küsimusi: Isik, kes annab sulle tagasisidet, võiks olla sihtgrupist, kellele see toode on määratud. Näiteks, kui toode on Eesti noortele, ei saa sa sind abistavat tagasisidet Rootsi vanatädilt.

Isik nr. 1.
Sugu..... Vanus.....

1. Palun nimeta esimesed mõtted, mis tekivad sul minu toodet ja konkurente võrreldes. Mis on minu tootes paremat kui teistel?

2. Kas sina ostaksid seda toodet ja miks? Kui ei ostaks, siis kes ostaks ja miks?

3. Kas on midagi, mida ma ei küsinud, aga mida sa tahaksid mulle öelda?

TÖÖLEHT NR. 9

TURUNDUS JA MÜÜK

Grupitöö tööleht meeskonnale

Isik nr. 2

Sugu.....Vanus.....

1. Palun nimeta esimesed mõtted, mis tekivad sul minu toodet ja konkurente võrreldes. Mis on minu tootes paremat kui teistel?

2. Kas sina ostaksid seda toodet ja miks? Kui ei ostaks, siis kes ostaks ja miks?

3. Kas on midagi, mida ma ei küsinud, aga mida sa tahaksid mulle öelda?

TURUNDUSPLAANI KOOSTAMISE SPIKKER

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

Näiteks: 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

Näiteks: Cummic on 2020. aastaks kooliõpilaste omaalgatuslikult loodud suurim õpilasfirma, mis avardab noorte suhtlemise ning grupitöö võimalusi koolides.

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

Näiteks: Cummic teab, mis on koostöö jõud!

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

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

TÖÖLEHT NR. 10

TURUNDUSPLAANI KOOSTAMISE SPIKKER

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

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

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

Näiteks: Meie klintideks on koolid, maakondade keskused ja väikelinnade linnavalitsused. Õpilaste omaalgatusena on meil lihtne jõuda koolide juhtkondadeni. Plaanime seda teha oma kooli näite ja hea kogemuse baasil. Sealt edasi liigume maakonna- ja linnavalitsustesse, kus tutvustame oma ideed nende maakonna- ja linnaruumi istumisprobleemide lahendamiseks. Baltikumi liigume oma Eesti hea näite ja kogemuse baasil ning 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

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

TURUNDUSPLAANI KOOSTAMISE SPIKKER

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

Näiteks: Planeerime müüa 2018. aastal 10-le Tallinna koolile, ning 2019.a. juba laieneda maakonniti ja maakonna koolidesse. Käibeplaan on vähemalt kahekordistada ettevõtte tulu igal järgneval poolaastal. Aastaks 2020 on kavas 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

Näiteks: Paigaldame Cummic tooted oma kooli. Teeme kodulehe, Facebooki-lehe, Instagram´i konto jms. Loome oma loo video Youtube.com keskkonda. Jagame oma lugu, tootefotosid Facebookis ja Youtubes.
Suhtleme otse koolide juhtkonnaga ning palume oma kooli juhtkonnalt meile soovitused ja referentsid. Palume oma vanematel jagada meie tooteinfot oma tutvuringkonnas ja võimaldada meile juhatuse 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 omaalgatuslik toode, mis võimaldab teha koolis rohkem koostööd ja muuta elu sõbralikumaks ning inimsuhteid lähedasemaks.