

Praktiline ettevõtluskuu



Euroopa Liit
Euroopa Sotsiaalfond



Eesti
tuleviku heaks

OSALEJA VIHIK

HAKKAME PEALE!




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

KAHETSEDA SAAB AINULT TEGEMATA JÄÄNUD ASJU...

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, naeruväärista ega häbista teisi - eristumine on väärtus!
6. Pean kinni kokkulepitud tähtaegadest!

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

.....
Allkiri



1. ÕPPEPÄEVA MÄRKSONAD

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:

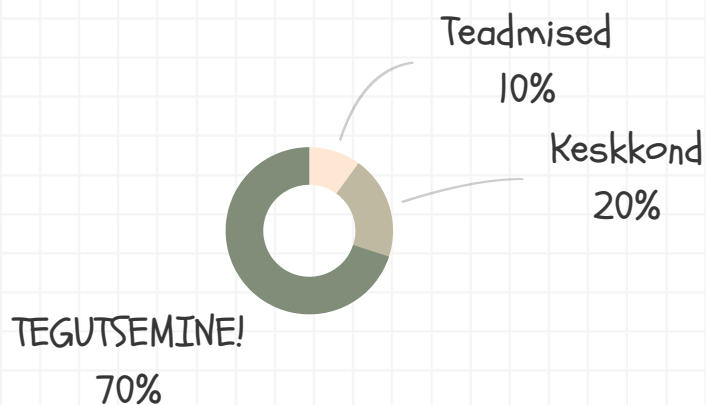
1. Pikaajaline visioon - mul on plaan!
2. Võimaluste nägemine ja motivatsioon
3. Riski ja ebakindluse taluvus
4. Koostööle orienteeritus
5. Sisemine motivatsioon ja sära
6. Lahendustele orienteeritus
7. Järjepidevus ja meelekindlus - visadus viib sihile! Ma ei anna esimese ebaõnnestumise peale kohe alla!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

ÄRIIDEEDE...

Siiä 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. Töötage välja äriidee, mis lahendab mingi koduga seonduva probleemi.

2. Grupi esindaja kannab selle lühidalt ette.

PÄEVIK EHK TEGEVUSTE MEELESPEA:

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 juhendajale oma
(grupi) idee hiljemalt

(Meeskond lisab osalejate
nimed) e-kirjaga aadressil:

Võtan kooli kaasa oma
toote valmistamiseks kõik
vajalikud materjalid. Näiteks
taaskasutusmaterjali, liimi,
käärid. Ehk seda, mida toote
tegemisel vaja võib minna.

KOLMANDAKS KORRAKS TEEN.

Tegelen kodus oma toote
valmistamisega - kas üksi
või grupiga.

Peaksin
valmis jõudma (kui palju?)

.....
.....
.....

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

???

NELJANDAKS KORRAKS TEEN:

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

Vajadusel küsin juhendajalt
nõu ja abi.

???

VIIENDAKS KORRAKS TEEN:

Arvutan toote hinna lõpuni,
kui see jäi tunnis pooleli.

Vajadusel küsin juhendajalt
nõu ja abi.

???

???

KUUENDAKS KORRAKS TEEN:

Kui toode on veel
lõpetamata, siis viimistlen
oma toote kindlasti lõpuni
valmis!

VÕTAN TOOTE KINDLASTI
KOOLI KAASA - me
hakkame fotosid tegema!

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

SEITSEMINDAKS KORRAKS TEEN:

TOOTEIDEEDE GENEREERIMISE TÖÖLEHT

Mõttele välja koduteemaga seotud tooteideid - 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, riiulid, mööbel, midagi arvutile, valgustus, pliiatsihoidjad, ehituskaup, mängud ja mänguasjad, tähtpäevad, JÕULUD, sünnipäevad, söök, toidutegemine, tehnikavidinad, vannituba, saun, kütmine, toalilled, õed-vennad jne.

Materjale, mida taaskasutada: purgid ja pudelid, tassid-taldrikud, plastanumad, vanad riided, konservipurgid, pudelikorgid, kangad, rõivad, pappkarbid, tualettpaberirullide papist südamikud, cd-d, autokummid, kilekotid, spordivahendid (rula, suusad), puit, 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 enamuse materjale olemas. Vaata ajaplaani ja mõtle, kui kaua sul/teie meeskonnal 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!

- Mõttele, mis sind huvitab ja mida sulle teha meeldib ning vali tegevus vastavalt sellele.
- Uuri, ehk tahavad su perest või kodustest keegi osaleda projektis ja sind aidata, kindlasti on neil ideid ja oskusi, mida saad rakendada - ettevõtlus on ju meeskonnatöö!
- Toote tegemine ei tohiks võtta liiga kaua aega! Vali toode, mille suudad valmistada umbes 2 - 6 tunniga.
- Toode peaks olema nii väike, et sa saaksid materjalid ja hiljem ka valmis toote töötubadesse kaasa võtta.
- Materjale varudes mõttele, 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 Pinterestist! Tee omale Pinteresti konto ja kasuta seda inspiratsiooniallika ning ideedetahvlina. www.pinterest.com
- Või siit: www.craftwerk.ee/tarbetusttarvilikuks/head-ideed

KUIDAS MA SEDA TEEN?

Toote valmistamisega seotud tegevuste planeerimine.

Täida küsimustik - ka üksi või koos oma tootemeeskonnaga!

1) MIKS just see idee??

-Miks valisid/valisite just selle tooteidee?

-Mida see toode kellegi jaoks paremaks teha võiks?

-Kas said/saite ka kuskilt inspiratsiooni?

2) KUIDAS ma seda teen?

-Kas on olemas vajalikud materjalid?

-Mis on puudu?

-Kust materjalid õigeaks ajaks leida?

-Kas on vaja raha ja kui palju?

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

-Kui palju võiks kuluda aega toote valmistamiseks?

3) MILLAL ma seda teen?

SPIKKER - ole kaval ja tee toode enamvähem valmis juba töötubades!

-Jaga töö etappideks. Millal on erinevate tööetappide tähtajad? Jäta alati varuaega ootamatusteks!

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

Nüüd vaata, kas see töö- ja ajajaotus on ka loogiline. Mõtle, kas sul on tegelikult aega see asi valmis teha? Ära unusta oma tavalisi koolitöid ja kodutöid ning trenne ja huviringe. Vajadusel muuda plaane ja tee lihtsam toode!

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. (Tulevikus ettevõtlusega tegeledes lisanduvad töötunni hinnale ka erinevad maksud.)

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!

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, meetodiline, 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, püüdlük, 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

TESTI TULEMUSED

Arvuta punktid kokku! Millisesse tüüpi kuulud? .

Kõikide tähtede taga olevad punktisummad peavad kokku liites andma 100 punkti.

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:

- + fundlik, intuiitiivne, 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. Käitseb 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?
- Mõttele 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...

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. Mõttele 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.

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.

FOTOPÄEVA TÖÖLEHT

Mõned üldised soovitused tootefotode tegemiseks

Sinu tootefoto peaks näitama toodet võimalikult täpäraselt. Hea tootefoto 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 just selles keskkonnas sinu kaupa esile tooma. Uuri inspiratsiooniks teiste poodide pilte! Eriti nende poodide, kellel 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!

FOTOPÄEV – VALGUSKAST

Valguskasti tegemine tootefotode jaoks

VALGUSKASTI VALMISTAMISEKS ON SUL ON VAJA:

- pappkasti
- vaibanuga või muud lõikeriista
- õhukest läbikumavat valget paberit (või riidet)
- kääre ja soovi korral joonlauda ning pliiatsit
- liimi ja/või kahepoolset teipi
- suurt heledat paberit taustaks
- lisaks 2-3 ühesuguse pirniga, ehk sarnase valgustemperatuuriga 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!
- Sätti ümber valguskuubiku 2 - 3 ühesuguste pirnidega lampi.

Ongi valmis! Nüüd võime hakata pildistama!

NB! Erinevaid valguskuubikuid ja muid tootefoto tegemise abivahendeid võid osta ka näiteks fotopoodidest. Müügil on isegi spetsiaalsed mobiilistatiivid.

Vaata ka: <https://youtu.be/VBx06rbHtBM>

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 või hoopis hõbedane.

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

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

TURUNDUS JA MÜÜK

Grupitöö tööleht meeskonnale

Küsitle kahelt tootetegijalt või kahelt meeskonnalt tagasisidet oma toote kohta. Isik, kes annab sulle tagasisidet, võiks võimalusel olla sihtgrupist, kellele see toode on määratud. Enne kui küsid nende arvamust, peaksid oma toodet lühidalt tutvustama! Kui soovid, siis kasuta järgnevaid abistavaid küsimusi:

Isik või meeskond nr. 1

Sugu N M VanusVõi meeskonna nimi

1. Mis on esimesed mõtted, mis tekivad meie toodet ja konkurente võrreldes - mis on meie tootes erilist ja paremat, võrreldes teiste sarnaste toodetega?

2. Kas ostaksid seda toodet JAH EI

Miks?

3. Kui ise ei ostaks, siis kes võiks olla toote ostjad? Miks?

4. Milline tundub toote hind? Kas pigem soodne või kallis?

5. Kas on veel midagi, mida sooviks selle toote kohta lisaks öelda?

TURUNDUS JA MÜÜK

Grupitöö tööleht meeskonnale

Isik või meeskond nr. 2

Sugu N M Vanus

Või meeskonna nimi

1. Mis on esimesed mõtted, mis tekivad meie toodet ja konkurente võrreldes - mis on meie tootes erilist ja paremat, võrreldes teiste sarnaste toodetega?

2. Kas ostaksid seda toodet JAH EI

Miks?

3. Kui ise ei ostaks, siis kes võiks olla toote ostjad? Miks?

4. Milline tundub toote hind? Kas pigem soodne või kallis?

5. Kas on veel midagi, mida sooviks selle toote kohta lisaks 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.

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 laiendada Baltikumi ja Põhjamaadesse.

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

Näiteks: Meie klientideks 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 koos 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. aastal 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 saada vähemalt 10 maakonda 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. Loo oma loo video Youtube.com keskkonda. Jagame oma lugu, tootefotosid Facebookis ja Youtubes.

Suhtleme otse koolide juhtkonnaga ning palume oma kooli juhtkonnalt meile soovitusid 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.

Lisaleht. Täita õppeprotsessi lõpus viimasel nädalal.

KOKKUVÕTE

MEESKONNATÖÖ KOKKUVÕTE

Meeskonna (või toote looja) nimi:

Meeskonnaliikmete nimed:

Toode:

TOOTE HIND:

1. KUIDAS HINDATE OMA MEESKONNA KOOSTÖÖD?

Väga hea Hea Käib kah Võiks parem olla Katastroof

2. PALUN KIRJELDAGE IGA MEESKONNALIIKME PANUST JA TEGEVUSI TOOTE LOOMISEL.

Näiteks: Mari panus meeskonnatöösse on väga hea. Pakkus välja idee, osales toote disainimisel ja valmistamisel, varus paljud materjalid. Jne.

1.

2.

3.

3. KOOSTAGE OMA TOOTELE REKLAAMTEKST: (3-5 LAUSET)

Lisaleht, täita soovi korral õppeprotsessi lõpus. Näiteks fotostuudio päeval. Ajal, mil teised meeskonnad pildistavad.

