

# Loomevaldkonna ettevõtte ekspordi alustamine

## Kahepäevane praktiline koolitus

**Kas oled Eestis juba oma loomingut müünud?**

**Kas välisurgudel võiks Sinu loomingu austajaid veelgi rohkem olla?**

Kui vastused neile kahele küsimustele on positiivsed, siis tasuks tulla oma mõtteid täpsemaks koondama kahepäevasele ekspordikoolitusele, mille käigus annavad kogenud koolitajad põhjaliku ülevaate ekspordimise väljakutsetest ja nende ületamise võimalustest.

Koolitus koosneb kolmest osast:

- teooria,
- oma ettevõtte baasil ülesannete lahendamine ja
- tulemuste ühine arutelu.

Selline teemakäsitluse ülesehitus võimaldab saada laiema vaate ekspordimisest ja ühtlasi õppida ka oma kolleegide kogemustest. Koos kolleegidega läbiarutatud tegevuskavasid on lihtsam hiljem täpsustada ja teostada. Kahe koolituspäeva vältel valmib igal osalejal oma loomeettevõtte ekspordiplaani visand. Seega saavad koolitavad vastused just **oma** loomeettevõtte probleemidele ja väljakutsetele. Koolituse käigus täidetakse ekspordiplaani töövihik, mis loob struktuuri kõigi järgnevale müügi- ja eksporditegevuste jaoks

Kahe päeva jooksul antakse ülevaade loometeenuste ja –toodete ekspordiga seonduva rahalisest mõõtmisest ning erinevate toetuste saamise võimalustest. Omandatud teadmised ja praktilised tööd koos etteantud raamistikuga võimaldavad õpitut rakendada ning laiendada oma tegevust välisurgudele.

Kui eeltoodust võiks Sinu loometöö müügi laiendamisel kasu olla, siis registreeru aadressil: [www.lmk.ee](http://www.lmk.ee) Koolituse korraldamist toetavad Tartu Loomemajanduskeskus, EAS ja Euroopa Liidu Sotsiaalfond. Koolitus toimub 31.jaanuaril ja 1. Veebruaril Antoniuse Õue seminariruumis, Kalevi 3, Tartu. Täsemat infot saab Külli Hansenilt – [kylly@lmk.ee](mailto:kylly@lmk.ee).

**Kohtumiseni koolitusel!**

**Tõnu Hein**

Heiväl Consulting, Implement Inscape koostööpartner



Koolitus- ja nõustamisteenuste eksportija

**Implement Inscape OÜ**  
Mustamäe tee 16, Tallinn 10617  
Tel 6 191 497 GSM 52 08 870  
E-post [info@implementinscape.ee](mailto:info@implementinscape.ee)



## 1. päev – Kas olen valmis välisturge vallutama?

Koolitajad: Kaido Väljaots / Tõnu Hein

9.30 – 10.00	Kogunemine ja hommikukohv
10.00 – 11.30	Mis on meie äriidee ja ärimudel ekspordi käivitamiseks? <b>Eesmärgid ja ootused:</b> põhjus eksportimiseks, ekspordiks valmisolek, fookus, eesmärgi saavutamine, tulemused Harjutus: oma ettevõtte äriidee ja ärimudeli koostamine
11.30 – 11.45	Kohvipaus
11.45 – 13.15	Kus on meie turg? <b>Kliendid:</b> kliendianalüüs, klientide sihtrühma iseloomustus, võtmekliendid, müügikanalid, ettevõtte konkurentsieelised Harjutus: kliendianalüüsi koostamine
13.15 – 14.15	Lõuna
14.15 – 15.45	Kes on meie konkurendid ja mida nad teevad? <b>Konkurentsianalüüs:</b> peamised konkurendid, turu jaotus peamiste konkurentide vahel, konkurentide eelised, nendega arvestamine ja toimetulemine Harjutus: konkurentide analüüsimine
15.45 – 16.00	Kohvipaus
16.00 – 17.30	Kas meie toode ja organisatsioon on eksportimiseks valmis? <b>Eksporditav toode:</b> turule sobivuse analüüs, toote konkurentsieeliste leidmine <b>Tootmisvõimekus:</b> tänane maksimaalne tootemaht, vajalik tootemaht eduka ekspordi korral, erinevate olukordadega arvestamine, varude ja käibevahendite küsimused,  Harjutus: toote konkurentsivõime analüüsimine  Kokkuvõte päevast

## 2. päev – Plaan välisturu hõivamiseks ja kasu

Koolitajad: Kaido Väljaots / Tõnu Hein

9.30 – 10.00	Kogunemine ja hommikukohv
10.00 – 11.30	Mis on meie edutegurid, et olla edukas välisturul? <b>Edutegurid:</b> SWOT-analüüs. Harjutus: SWOT analüüs ja edutegurite määratlemine
11.30 – 11.45	Kohvipaus
11.45 – 13.15	Kui suur on meie ambitsioon uuel turul ja kuidas seda saavutada? <b>Ettevõtte pikaajaline strateegia ja tegevusplaan:</b> eesmärgi püstitamine ja strateegia koostamine, protsesside paralleelne juhtimine, ekspordi ettevalmistamiseks kuluv aeg, inimressurss ja raha sõltuvalt turust ja segmendist, uuele turule sisenemiseks kuluv aeg Harjutus: eesmärkide püstitamine ja ekspordistrateegia ettevalmistamine
13.15 – 14.15	Lõuna
14.15 – 15.45	Millist toodet ja millise hinnaga hakkame müüma? <b>Eksporditav toode:</b> toote kirjeldus, toote konkurentsieelised, tootega kaasnevad riskid, asendustooted <b>Toote hinnakujundus:</b> hinnapoliitika kujundamine, hinnatase ja selle põhjendamine, toote omahind, turule sisenemise hind, väljakujunenud turuhind, edasimüüja hind, lõpptarbija hind Kus me müüme ja kuidas meie tulevased kliendid sellest teada saavad? <b>Turundusplaani ja eelarve koostamine:</b> tegevuste valik, tegevuskava kokkupanek, inimressursi ja ajaressursi realistlik planeerimine, eelarve üldine kokkupanek Harjutus 1: turundustegevuste määratlemine Harjutus 2: pakutava toote ja hinna määratlemine
15.45 – 16.00	Kohvipaus
16.00 – 17.30	Ettevõtte finantsprognoside koostamine? <b>Finantsprognosid:</b> tootegruppide ja sihtriikide kaupa, rahavoogude prognoos, müügiprognosid, valesti planeerimisest tulenevad riskid Harjutus: rahavoogude prognoosimine.  Kas meie eksporditegevus saab olema tasuv? <b>Tasuvuse hindamine:</b> eksporditegevuse tasuvuse hindamine – tasuvusaeg ja tasuvuspunkt, müügiprognoside realistlikkuse hindamine Harjutus: tasuvuse määratlemine  Kodutööks harjutus: riskide hindamine