

visit estonia

**TURISMIETTEVÕTTE ÄRIMUDELITE
OLEMUS JA ARENDUSVÕIMALUSED
12.05.2020
INDREK MARIPUU**

AIT



TURISMI ÄRIMUDELITE TOETUS

Väikeprojektid kuni 20 000:

toetuse eesmärk on säilitada turismiettevõtja konkurentsivõime kriisiolukorras ning teha ettevalmistused Eesti turismisektori konkurentsivõime taastamiseks ja eriolukorra lõppemist.

- www.puhkaeestis.ee turismiteenuste andmebaasis registreeritud turismiettevõtted, erialaliidud, sihtkoha arendusorganisatsioonid.
- Toetus 5000 – 20 000 eurot.
- Toetuse summa ei või olla kõrgem kui 50% ettevõtte taotlemisele eelnenud majandusaasta kogukäibest – 2019 min käive 10 000 eurot
- Toetuse määr 80%, OF määr 20%.
- Toetust antakse eriolukorra mõjude leevendamiseks, tegevuste ümberkorraldamiseks, teenuste arendamiseks ja turuletoomiseks, näiteks läbi turu uurimise või ehituse eelprojektide koostamise eriolukorrajärgse ärimudeli muudatuse ettevalmistamiseks. Kulud ehitusest (väikeehitused) kuni turunduskuludeni ja suurprojektide ettevalmistuskuludeni.
- Personalikulu kuni 50% toetusest.

[Loe siit](#)

Suurprojektid kuni 200 000:

toetuse andmise eesmärk on turismiettevõtja ärimudeli uuendamise kaudu saavutada Eesti turismisektori konkurentsivõime kasv.

- Kõik era ja avaliku sektori ettevõtjad ja organisatsioonid, kes projekti tulemusel arendavad turismiteenuseid.
- Toetus 20 000 – 200 000 eurot.
- Tõstame toetuse suuruse 80%-le ja langetame OF määra 20%-le (kohaldub tagasiulatuvalt juba toetust saanutele).
- Toetuse abil uuendatud või uue ja senisest kõrgema lisandväärtusega toote, teenuse või tehnoloogilise lahenduse väljaarendamine ja rakendamine.
- Alandame projektide minimaalset toetuse saamise hinde lävendit (2,75->2,60).
- Tegemist on tänase ärimudelite toetuse elluviimise jätkamisega arvestades kriisiolukorrast tulenevaid nõuete leevendamise vajadusi.
- Personalikulu kuni 20% toetusest.

[Loe siit](#)

TURISMI ÄRIMUDELITE MENTORTEENUS

- Mentorteenust saab KOV või riigi allasutus või vähemalt 24 kuud tegutsenud juriidiline isik (AS, OÜ, SA, MTÜ). Teenus on ettevõttepõhine ja jooksvalt avatud kuni vahendite lõppemiseni registreerumise järjekorras
- **Mentorteenust ei saa koos Turismiettevõtete ärimudelite rakendamise väikeprojektide toetusega.** Küll aga võib mentorteenuse kasutaja esitada projekti Turismiettevõtete ärimudelite rakendamise suurprojektide toetuse taotlemiseks.
- **EAS poolt tasutavate mentortundide maht on min 5 tundi ja max 10 tundi**, mille eest EAS tasub 90% ja ettevõtja (mentii)10% omaosalust. Mentorluse tunnihinnad sõltuvad mentorite valikust. Mentorteenuse kestvus on maksimaalselt 3 kuud, ühest ettevõttest võib osaleda mitu inimest.
- Ärimudeli mentorlus viiakse läbi ettevõtte tegutsemismudeli muutmiseks, see on turismiettevõtja seniste ja uute väärtuste kombineerimine eesmärgiga leida olemasolevale ressursile uut rakendust, hoida kokku kulusid ja seeläbi teenida täiendavat tulu ja kasumit.
- Mentorteenuse tulemusel *valmib business model canvas* (ärimudeli lõuendi) alusel uus või uuendatud ärimudel, mis on suunatud sise- ja välisturu külastajate teenindamisele ning sisaldab vähemalt ühte järgnevast:
 - a)teenuse arendamist uuele sihtrühmale;
 - b)personali, turunduse, tootmise ja teeninduskvaliteedi arendamist;
 - c)unikaalse tehnoloogilise lahenduse väljatöötamine ja rakendamist.
- **Mentorteenuse läbiviimiseks on koostööpartner, kes koostab ajagraafiku ja koordineerib praktilisi tegevusi**
- Vaata mentoreid ja registreeru <https://www.puhkaeestis.ee/et/turismiprofessionaalile>



Ärimudel uuendamine #kriis2020

Indrek Maripuu | Loovusait
www.loovusait.ee



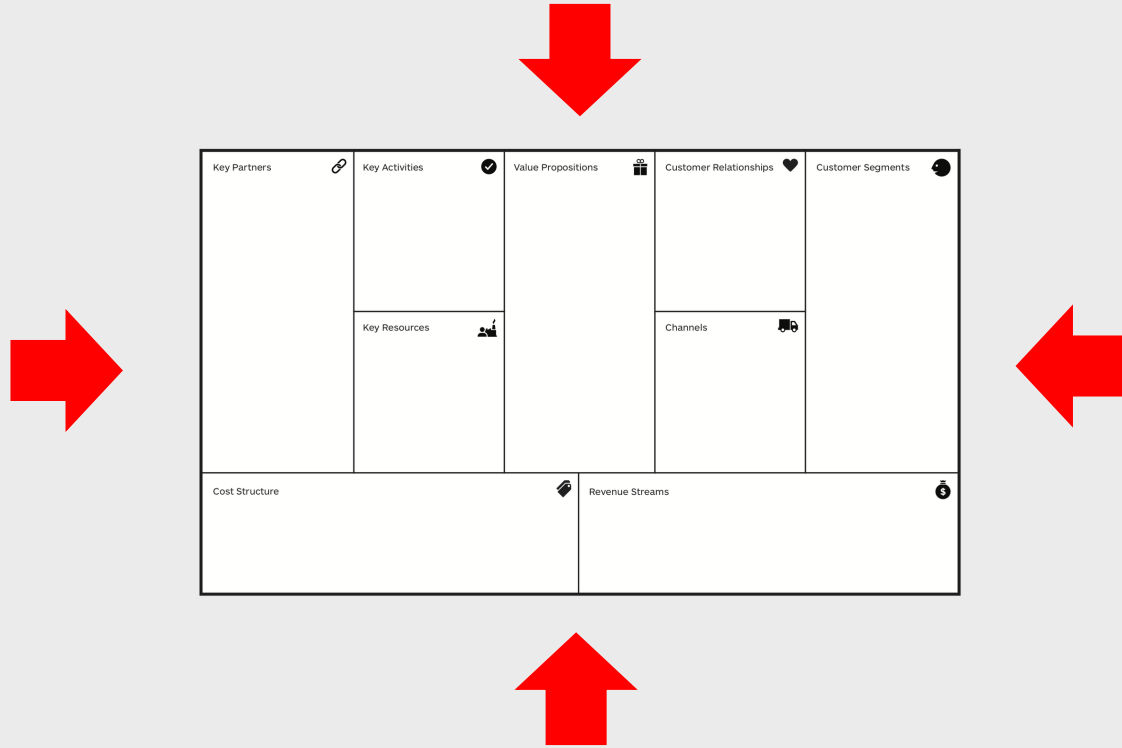
**Indrek Maripuu - strategiakonsultant,
mentor ja juhtimiskoolitaja**

- Ettevõtja alates 2001 – pürotehnika tootmine, koolitus ja ärikonsultatsioon
- Loovusait: strateegilised ajurünnakud – ärimudel, tootearendus, strateegia – kombineeritud looduskeskkonnaga



Iga kriisi ajal räägitakse, et kriis on uute võimaluste aeg. Vähem räägitakse, kuidas neid võimalusi leida ja kasutada.

Jagan täna tööriistu, mis aitavad sul oma meeskonnaga need asjad läbi mõelda.



Iga ärimudel toimib mingis keskkonnas. Kui keskkond muutub, siis on paslik mõelda, kas senine ärimudel on jätkuvalt toimiv.

**Mis keskkonnas
me nüüd oleme?**

Majandusteadlane Jeremy Rifkin:

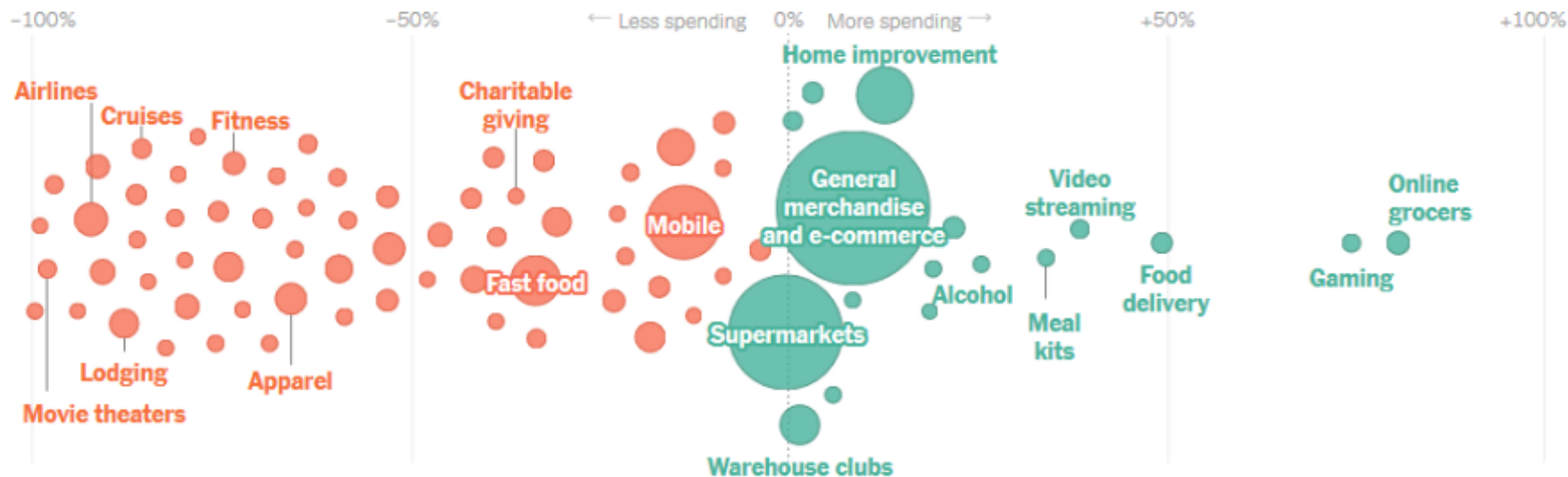
- Näeme maailma haavatavust
- Kliimakatastroofi eelmäng
- Turismisektor – üks suuremaid majandusharusid kadus üleöö
- Tulevad tarneaahelate muutused
- Regionaalsleid lahendusi hakkame nägema





Kas ja kui palju muutub majanduskeskkond - on see 14% (link: [Eesti Panga hinnang](#)), 25% (link: [Kristjan Lepiku artikkel](#) Levilas) või veel enam?

Ameeriklaste tarbimise muutus kriisi ajal



Change in spending from 2019 for the week ending April 1. Bubbles are sized by industry sales.

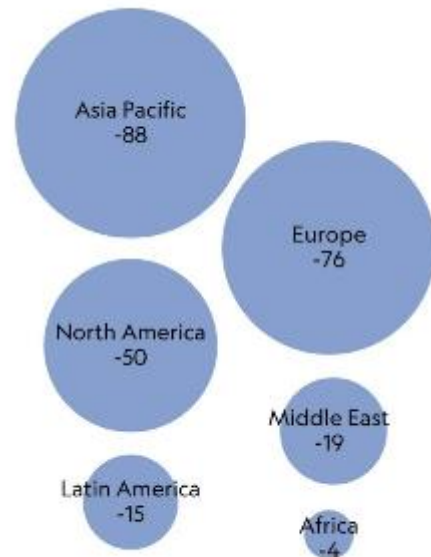
Mis saab lennundusest? Milline on selle mõju teistele transpordiliikidele?

**Percentage change in revenue
from 2019 to 2020**

Per passenger and kilometers



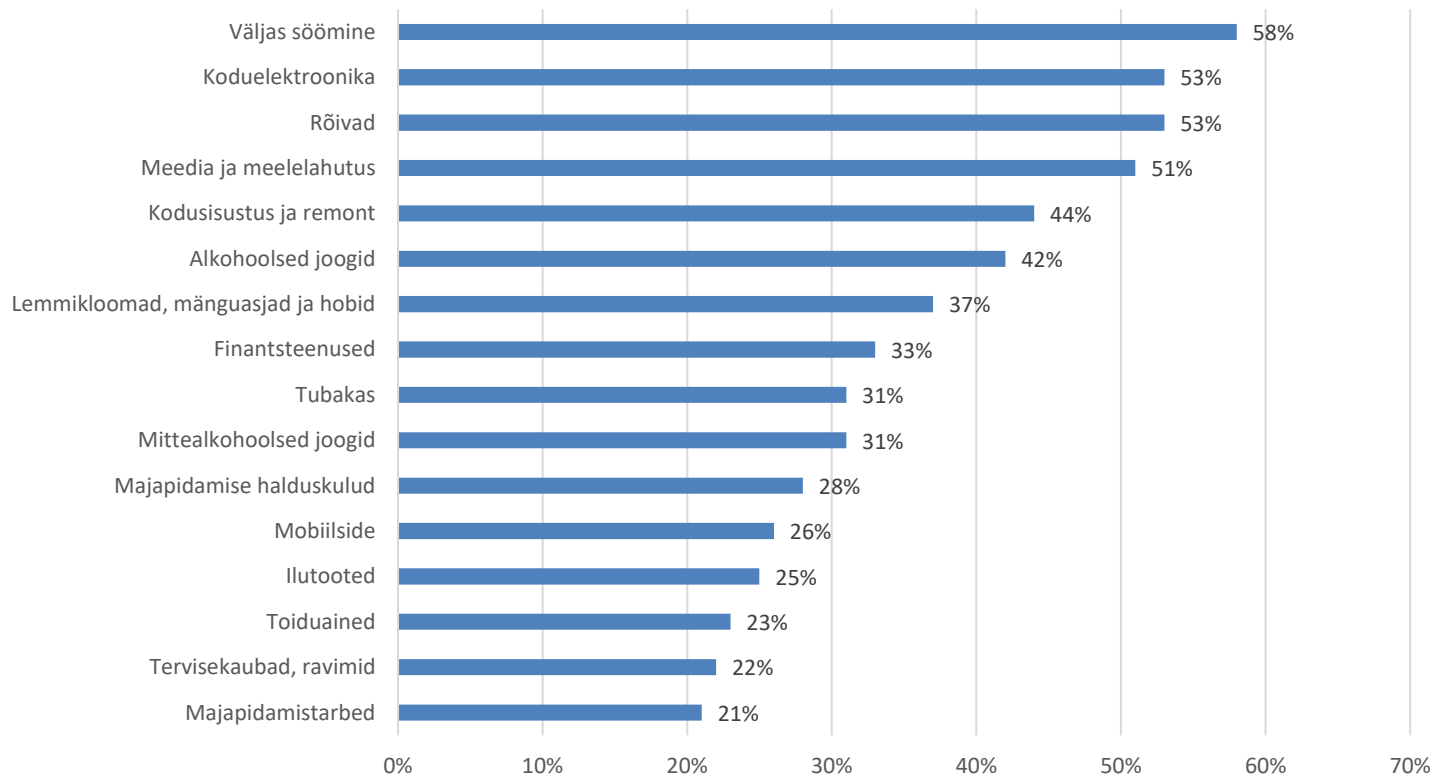
Estimated loss, billions of U.S.D.



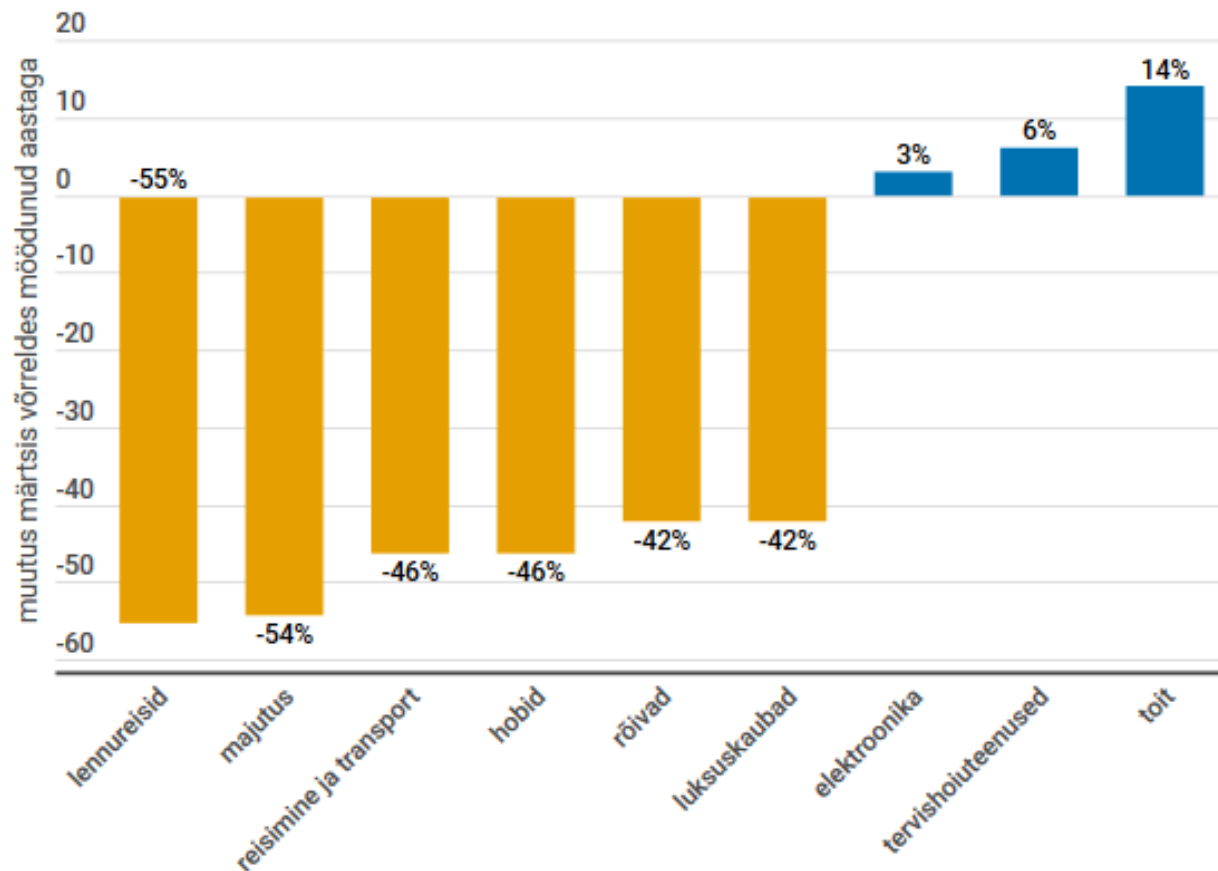
MONICA SERRANO, NG STAFF. SOURCE: INTERNATIONAL
AIR TRANSPORT ASSOCIATION (IATA)

Kust inimesed eelmise kriisi ajal säästsid?

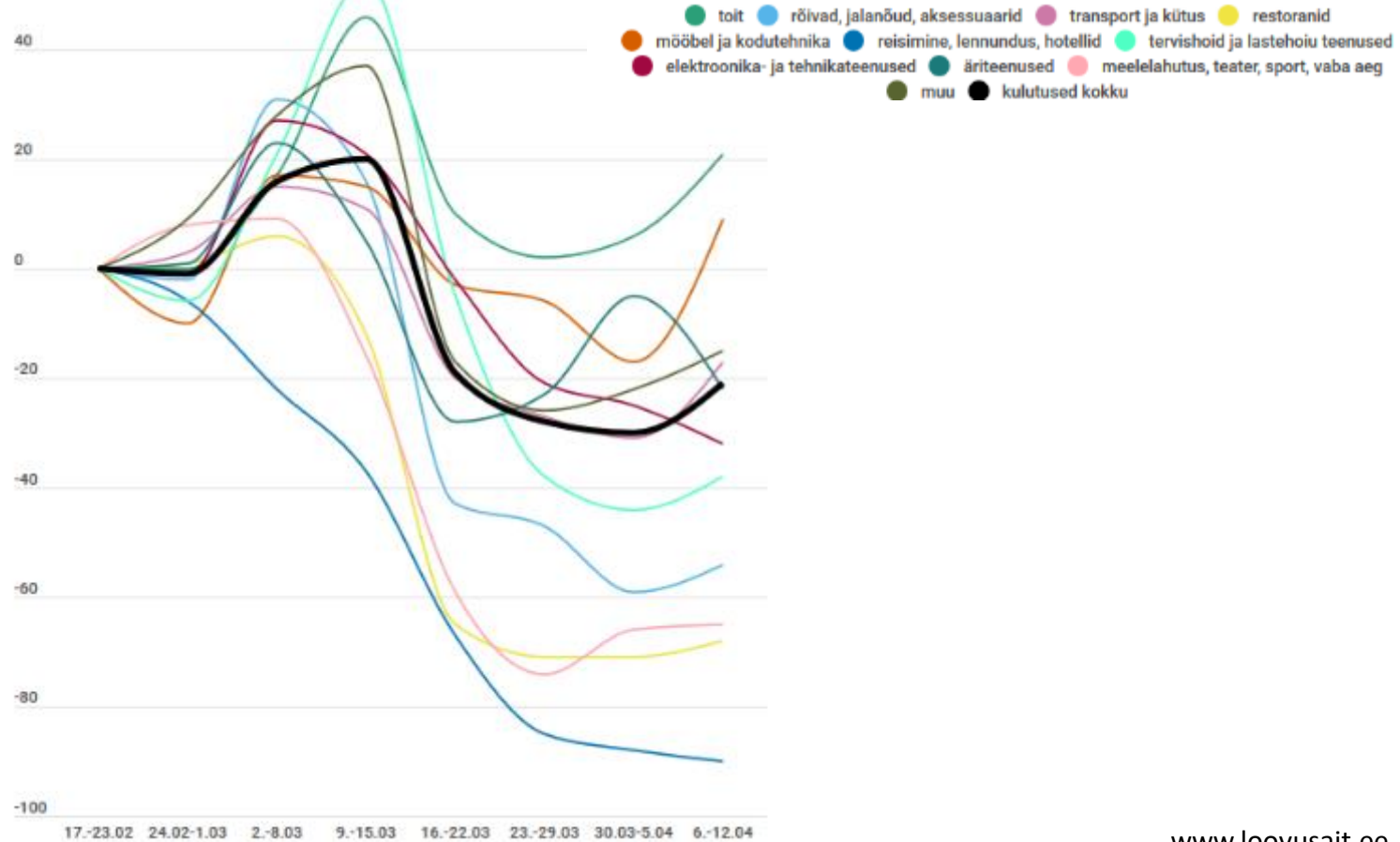
12 kuu jooksul vähendasin järgmisi kulusid (vähendajate osakaal)



Swedbanki klientide ostukäitumise muutus



SEB klientide ostukäitumise muutus



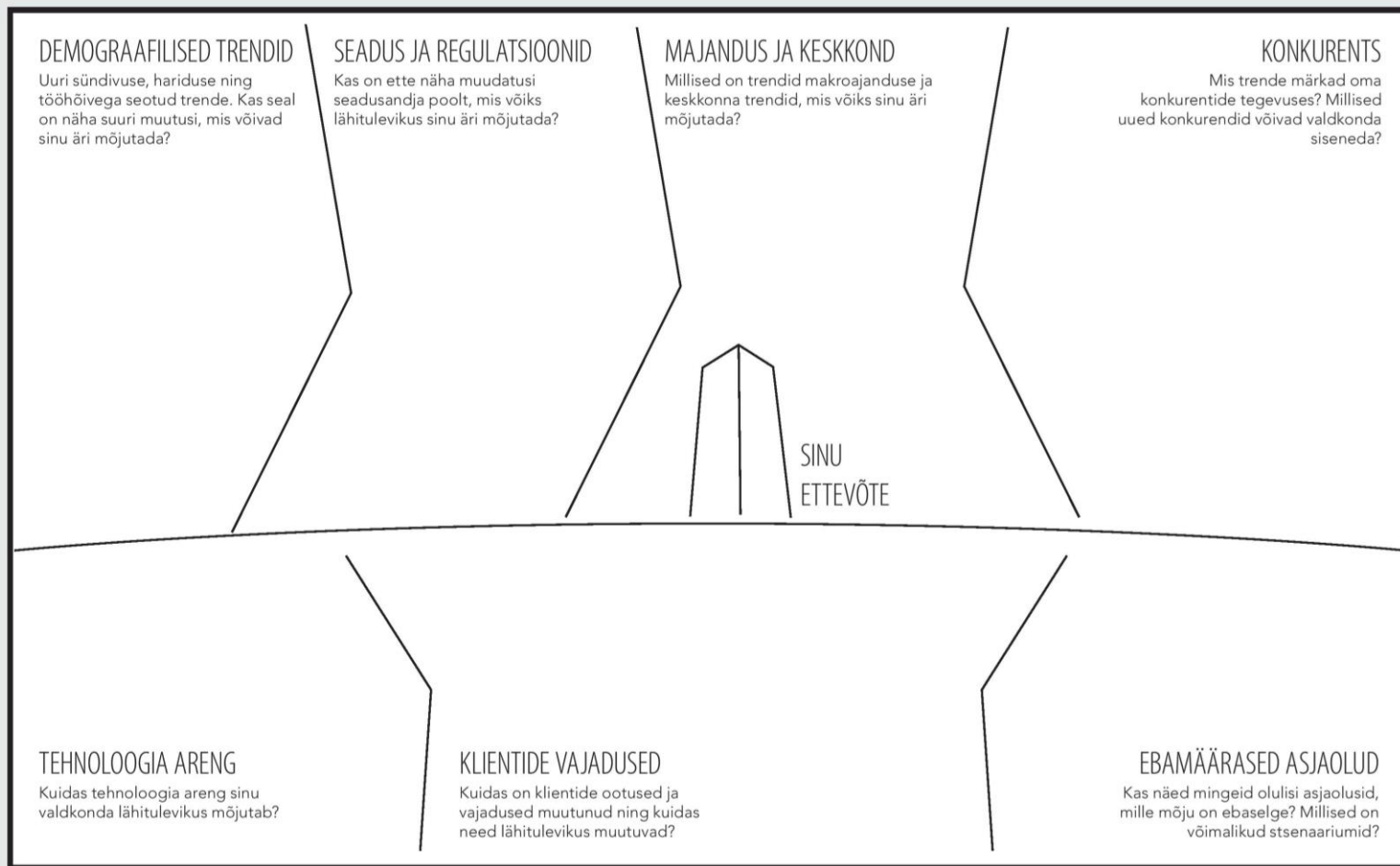
Mida see tähendab minu äri? Kust võiks võimalused alguse saada?

- E-kanalites ostmine?
- Haigestumise hirm?
- Maale kolimine?
- Kaugtöö ja virtuaalsed koosolekud?
- Virtuaalõpe koolides?
- Transpordisektori muutmine?
- Majanduslangus (Kui suur? Kui kaua? Mis sektorites? Kuidas riigid aitavad?)
- Mida see ennenägematu rahatrükk kaasa toob?
- Kas haiguse nii kiire levik tekitas soodsa pinnase bioterrorismile?
- ...

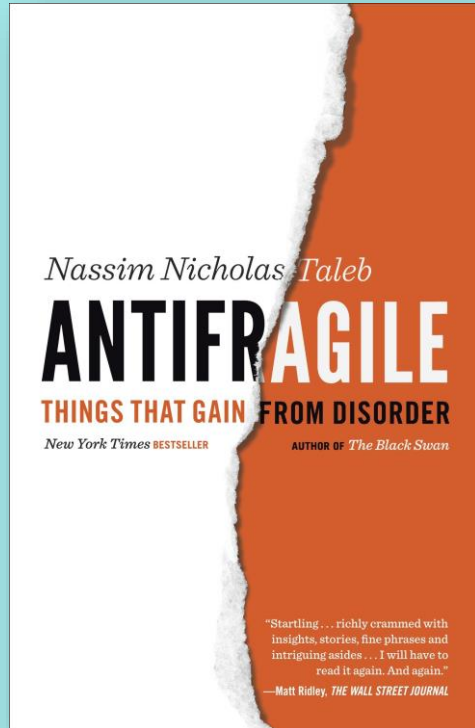
Otsi neid väliskeskkonna trende, mis saaks sinu äri edasi kanda. Mõtle alati esimesest mõttest „sügavamale“.



Tööriist keskkonna hindamiseks - konteksti kaart



Kuidas ellu jääda **vs** kuidas muutuda kriisis tugevamaks?



Üks trendide kasutamise edulugu



◀ Elanikkonna vananemine?

◀ IoT?

◀ Linnastumine
ja kuulsused?

Üks trendide kasutamise edulugu



◀ Vananemine



◀ IoT

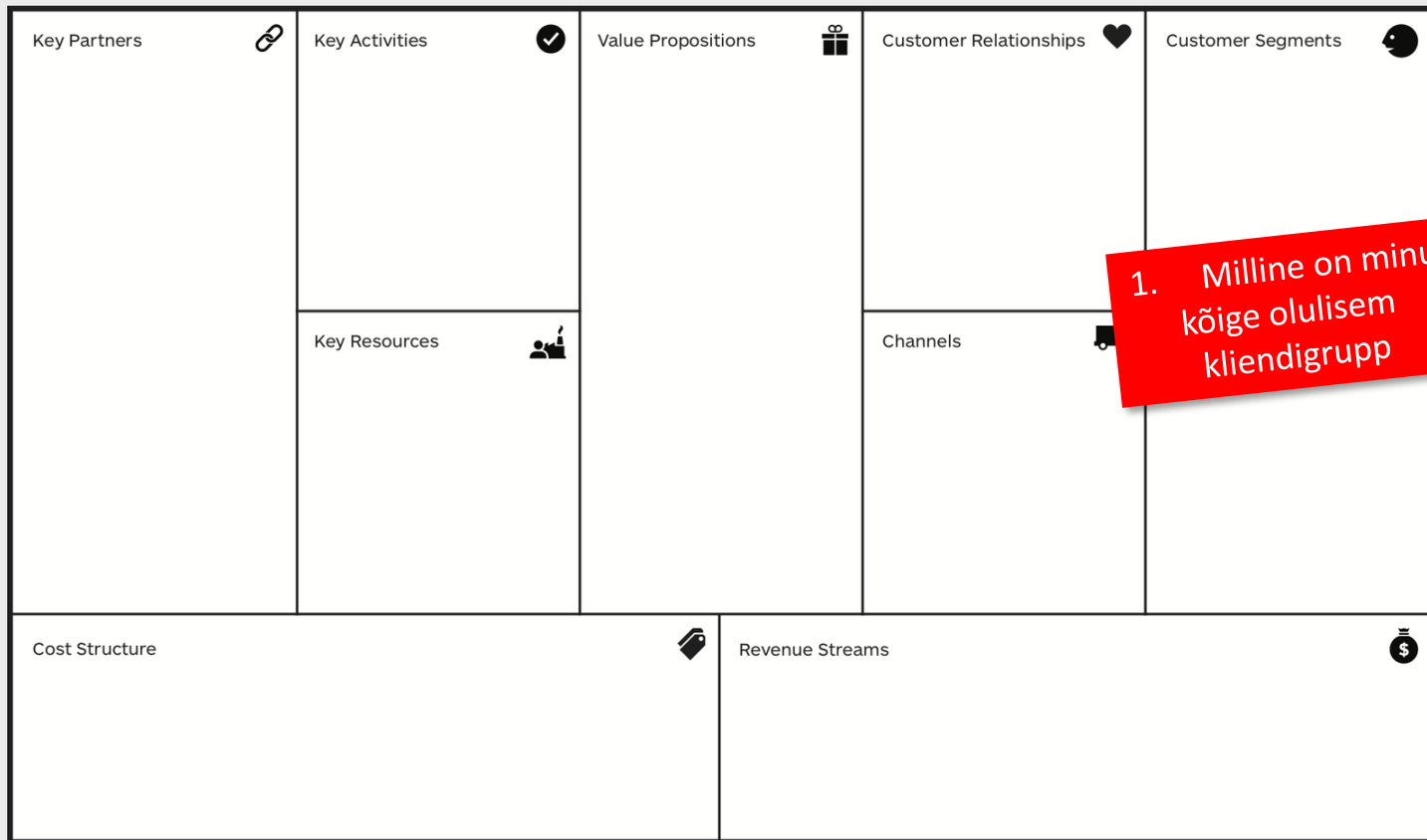


◀ Linnastumine
ja kuulsused

- Elektripirn ei tekkinud küünla sammhaaval edasi arendamisest.
- Heal ajal on keeruline küünalt ära puhuda ja elektripirni arendada.
- COVID-19 puhus paljudes valdkondades „küünlad“ ära.
See on võimalus.

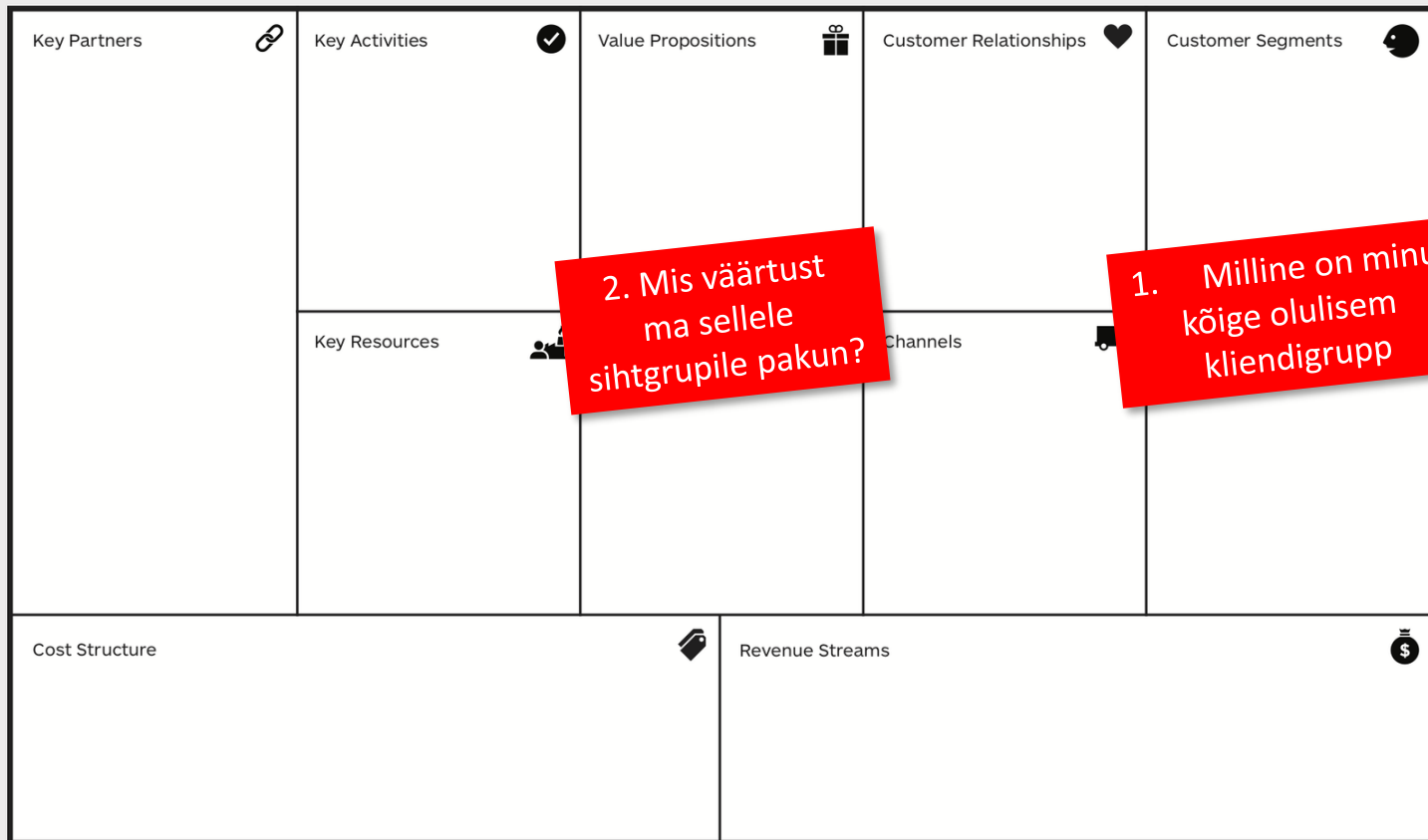


Kiirülevaade ärimudeli metoodikast

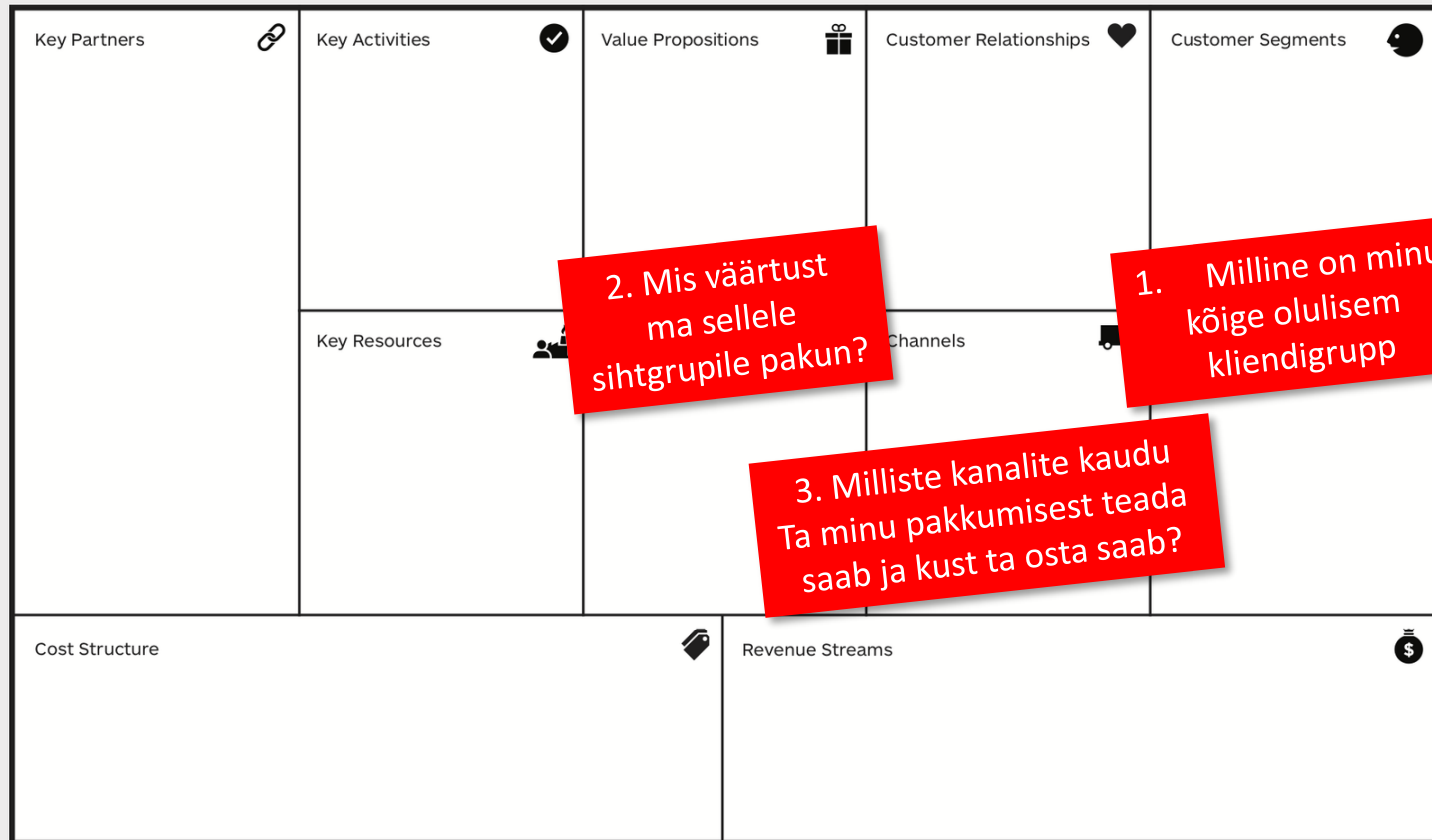


1. Milline on minu kõige olulisem kliendigrupp

Kiirülevaade ärimudeli metoodikast



Kiirülevaade ärimudeli metoodikast



Kiirülevaade ärimudeli metoodikast



Kiirülevaade ärimudeli metoodikast



Kiirülevaade ärimudeli metoodikast



Kiirülevaade ärimudeli metoodikast



Kiirülevaade ärimudeli metoodikast



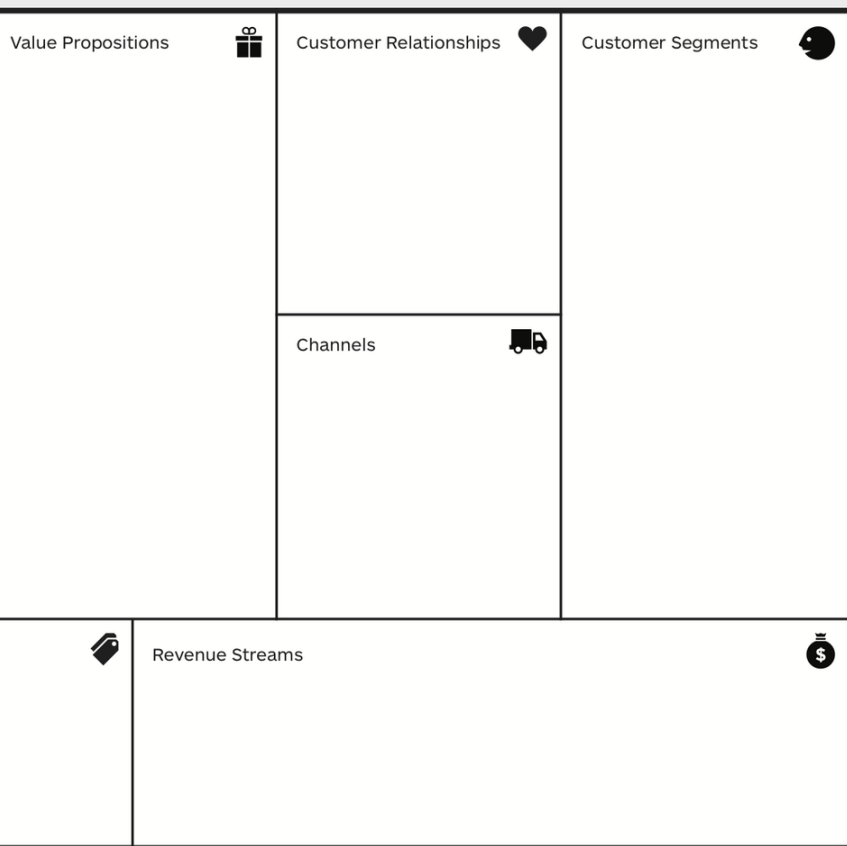
Kiirülevaade ärimudeli metoodikast





Ärimudeli rusikareeglid:

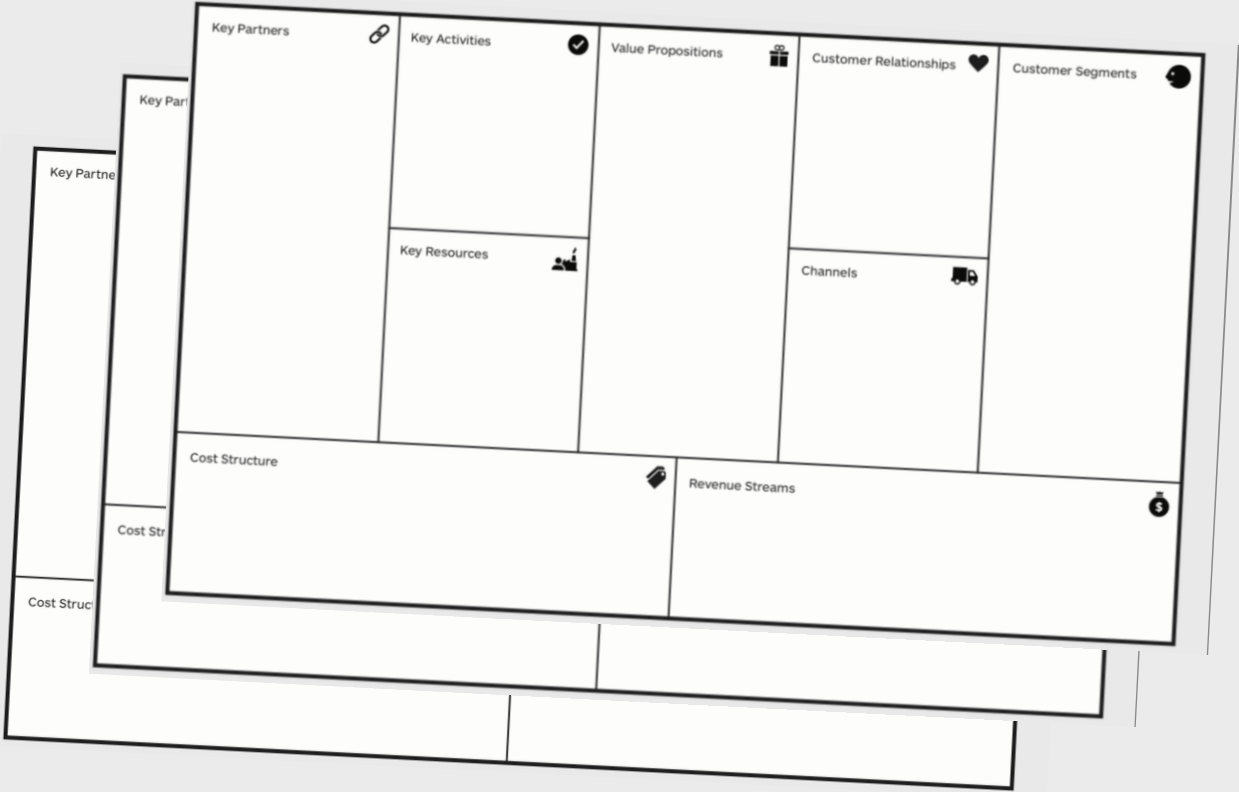
<https://loovusait.ee/blogi/business-model-canvas-rusikareeglid>



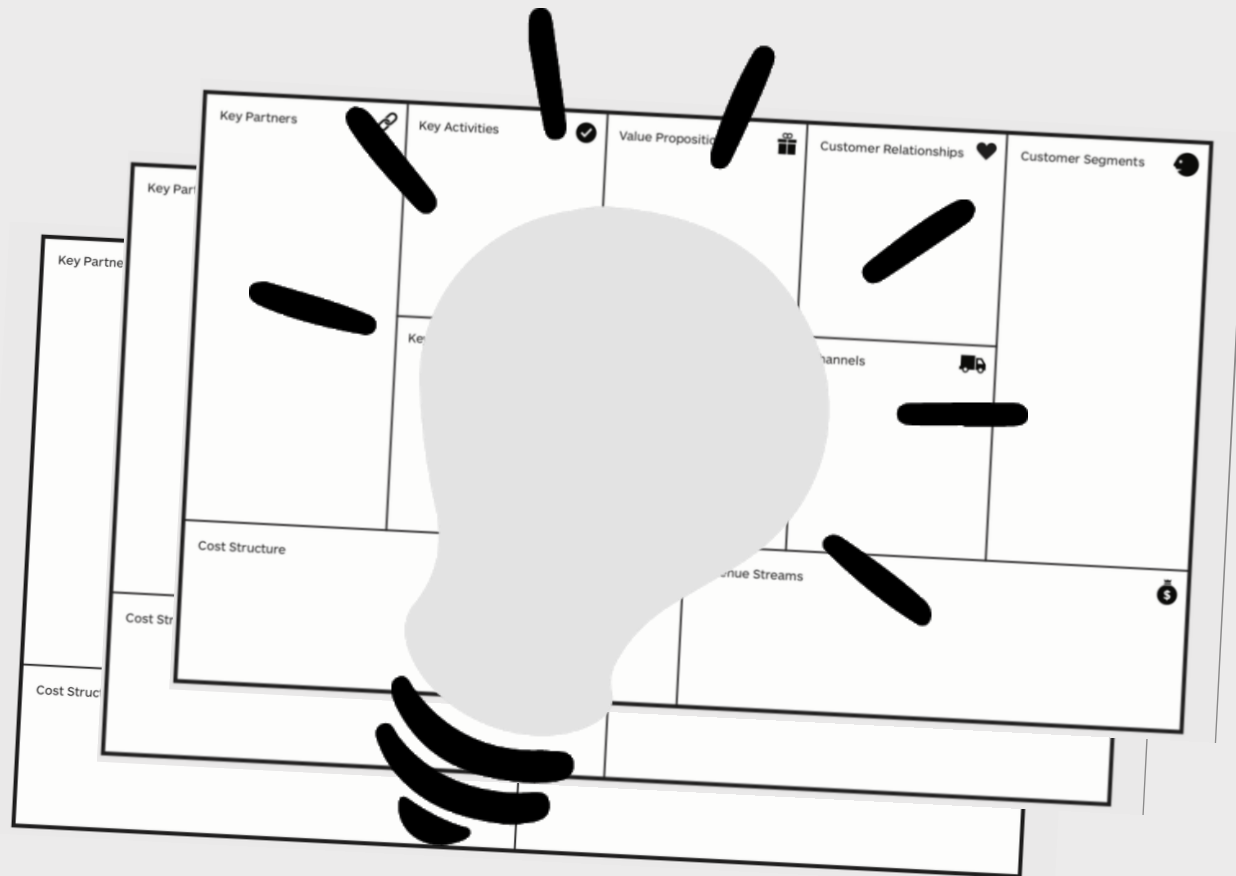
2 kontrollküsimust:

- Milline oli meie senine ärimudel ehk kuidas ning **mis väärtust** me oma sihtgruppidele pakkusime?
- Kas märkame sihtgrupi käitumisharjumustes ja/või väärtushinnangutes **muutusi**, mis võiks meid mõjutada?

Pane kirja senised ärimudelid!



Otsi, mida saaks teisiti teha!



Kõige olulisem hoiak!



Ära lase ajul „vanades mustrites“ istuda.

Kuidas me saaksime

.....?

Võimaik ajurünnaku küsimus #1

**Kuidas me saaksime
pakkuda olemasolevale
kliendile uut väärtust?**

Võimaik ajurünnaku küsimus #2

**Kuidas me saaksime
pakkuda väärtust täiesti
uuele kliendigrupile?**

Võimaik ajurünnaku küsimus #3

**Kuidas me saaksime
olemasoleva ressursiga
uuel viisil raha teenida?**

Võimaik ajurünnaku küsimus #4

**Kuidas me saaksime
täiesti uudsel viisil
raha küsida?**

Võimaik ajurünnaku küsimus #5

**Kuidas me saaksime
oma kulubaasi $>30\%$
vähendada?**

Viis lähtekohta ärimudeli uuendamise ajurünnakuks



**Vaatame
näiteid**



Bottle Service

Feeling cooped up? A Canlis cocktail or a bottle of wine from our cellar might help.

Available for delivery or pick up.

WINE

COCKTAIL KITS



Community Supported Agriculture

Get a box of the best ingredients, direct from our favorite farmers.

Sales go live for the following week, every Wednesday at 1PM.

ORDER NOW



Family Meal, Delivered.

Home-cooked dinner and a bottle of wine on your doorstep with zero contact. Menu changes daily.

Sales go live for the following week, every Wednesday at 1PM.

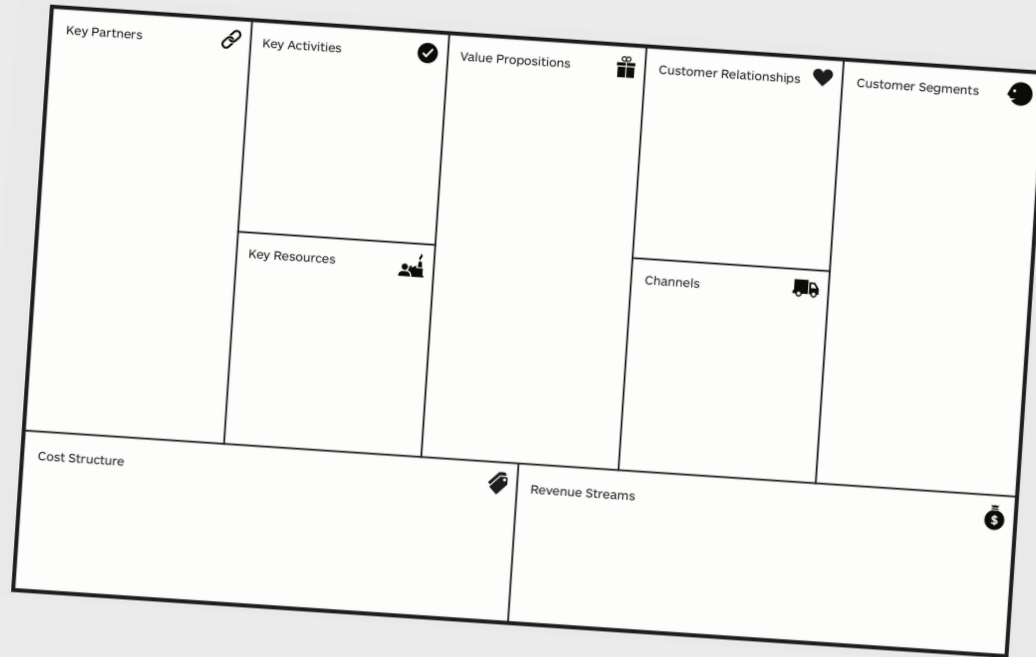
MORE INFO

Seattle tipprestoran Canlis teeb kodust toitu ja toob koju ka toorainet ning veine.

Mida nad tegid?



Otsisid mis äri nad saaks
olemasolevate ressurssidega
veel teha?



NB! Kui üks „kast“ muutub, siis alati puutub ka kuskil mujal midagi!



Amsterdami Zoku pakub ruume nendele, kes ei saa kodus töötada. 50€ päev sh toateenindus ja toitlustus.



Tokyos pakutakse stressis paaridele lahutuse ennetamiseks pelgupaika, kuhu üks osapool saab minna.

Mida nad tegid?





Hollandi lillepark, kus tavaliselt käbi märts-mai
1,5 mln külastajat pakub iga nädal
vaatamiseks 3 virtuaaltuuri, et näidata õitvaid
lilli.

Mida nad tegid?





Fääridel kõnnib kohalik ja tutvustab saart,
kaamera kiivri küljes, sina saad kodust teda
juhtida.

Mida nad tegid?

Key Partners 	Key Activities 	Value Propositions 	Customer Relationships 	Customer Segments 
	Key Resources 		Channels 	
Cost Structure 		Revenue Streams 		

Mõtlesid välja
täitsa uue tuluallika

Küsimus nr 1?

Mis neid ühendas?

Nad otsivad, kuidas luua kliendile väärtust!

Mida sina müüd?

Millal enne oli nii palju igavlevaid inimesi, kes
otsisid elamusi?

Mõtle kliendi, mitte toote keskselt



Ainus voodi, mille pärast inimene on valmis
kaugele sõitma on... ..tema enda voodi.

Kumb see on:
„raskel ajal on kärbes
ka liha“
või
innovatsioon?



Mõtle nagu start-up – katseta ja proovi

Eks aeg näitab!



**Üks koht, kust veel otsida on kliendikogemuse
(osaline) digitaliseerimine!**

Who led the digital transformation of
your company?

A) CEO

B) CTO

C) COVID-19

Näide teisest sektorist: koolitusfirmast kasvab välja tehnoloogiaettevõte

Add deal		
Lead In	Contact Made	Needs Defined
\$715,400 28 deals	\$260,000 11 deals	\$137,500 7 deals
 GNB deal \$4,500 GNB	 Hilldale deal \$4,500 Hilldale	 Tri State Realty deal \$4,500 Tri State Realty
 Bayview deal \$4,500 Bayview	 Ingen deal \$50,000 Ingen	 Stark deal \$50,000 Stark
 Murrieta deal \$12,000 Murrieta	 Winterfell deal \$33,000 Winterfell	 Viasat deal \$4,500 Viasat
 Tricom deal \$4,500 Tricom	 Pipedrive deal \$33,000 Pipedrive	 Shudo Gardens deal \$4,500 Shudo Gardens
 Coke deal \$50,000 Coke	 Zion deal \$33,000 Zion	 Retroville Ivy Hills deal \$50,000 Retroville Ivy Hills
 Kentucky Ave deal \$50,000 Kentucky Ave	 Rivendell deal \$33,000 Rivendell	 Stínadla deal \$12,000 Stínadla
 Osgiliath deal \$33,000 Osgiliath	 iDirect deal \$4,500 iDirect	 Solvang deal \$12,000 Solvang
 Pacific Heights deal \$4,500 Pacific Heights	 Sierra Verde deal \$12,000 Sierra Verde	
 Bag End deal \$50,000 Bag End	 Prancing Pony deal \$33,000 Prancing Pony	
 Cyberdyne Systems Corp. deal	 Highland Estates deal \$12,000 Highland Estates	





Victoria's Secret
Buyer Seeks to Cancel
Takeover After
Coronavirus



Hospitals Aim to
Resume Procedures
Postponed by
Coronavirus



Delta Reports First
Loss in Five Years



PG&E CEO to Step
Down After
Tumultuous Year



iPhone
People Want
New iPhone



RISK & COMPLIANCE JOURNAL | RISK

Businesses Predict Digital Transformation to Be Biggest Risk Factor in 2019

Board members and executives are particularly focused on potential operational risks



Executives are increasingly concerned about operational challenges surrounding digital transformation, according to a report highlighting top risks expected in 2019. PHOTO: SHUTTERSTOCK

By Mengqi Sun

Dec 5, 2018 5:31 am ET

 0 RESPONSES

Directors and executives sense the business environment will become more perilous in the coming

Võitluses „born digital“ firmade vastu investeerisid „vana majanduse“ ettevõtted USA-s 2018 aastal digitaliseerimisesse **1,3 triljonit** dollarit.

70% (=900 miljardit) ei saavutanud eesmärke.

Allikas: [Harvard Business Review](#)

Digitaliseerimine
võib alata ka
väikestest
sammudest

J-Street
DANCE COMPANY



KUIDAS SOETADA
KONTAKTIVABALT
MOODULAHJU?

SAMM 1: TEE PILT

Tee omast vanast kütteseadmest või kohast, kuhu kütteseadet planeeritakse, paar pilti. Saada pildid meile info@moodulahi.ee, kirjuta telefoninumber juurde ning oota, et ahjumeister võtaks Sinuga ühendust.



SAMM 2: LEPIME AJA KOKKU

Selgub hind ja võimalik
paigaldusaeg.



SAMM 3: PAIGALDUSPÄEV!

Ahjumeistrid tulevad ahjuga ja hakkavad tööle. Paigaldus kestab maksimaalselt kaks päeva, määmal päeval 3-7 tundi, et Sinu kodust elu võimalikult vähe segada.



SAMM 4: AHI ON VALMIS!

Su majast on saanud kodu, sest saabunud on kodusoojus - imeilusat aega Ahja Moodulahjuga!



WWW.MOODULAHJ.EE



BLACK DOG
jooga

WORKSHOPI



teisipäev

12:00 - 13:00

● Online-tunnid Zoomis:



NOPRI

Talust otse Sinule!
- aastast 1875 -

Kuidas valida?

Hinda, kas ja kui rünnatav su ärimudel on

Key Partners 	Key Activities 	Value Propositions 	Customer Relationships 	Customer Segments 
	Key Resources 		Channels 	
Cost Structure 			Revenue Streams 	

Miski ei takista
mu kliente lahkumast



Kliendid on „lukustataud“
mitmeks aastaks

Kogu käive koosneb
ühekordsetest tehingutest



Iga müügitehing toob
tulu mitu korda

Teen 100% müüdnud kaupade
ja teenuste kulust enne tulu
saamist



100% tulu laekub enne kui
teen müüdnud kaupade ja
teenuste kulu

Minu kulubaas on >30%
suurem kui konkurentidel



Minu kulubaas on >30%
madalam kui konkurentidel

Kogu väärtuse pakkumisega
seotud kulu on minu kulu



Kogu väärtuse pakkumisega
seotud kulu teevad välised
osapooled tasuta

Minu äri tulude kasvamisega
kasvavad oluliselt ka kulud



Minu äri tulude kasv on
oluliselt kiirem kui kulude kasv

Minu ärimudel ei sisalda
raskelt kopeeritavat eelist



Minu ärimudel sisaldab
Raskelt kopeeritavat eelist

Kui inimesed „istuvad kodus“,
siis minu käive kukub kordades



Kui inimesed „istuvad kodus“,
siis minu äri kasvab

Miski ei takista
mu kliente lahkumast

Vahetamise kulud



Kliendid on „lukustataud“
mitmeks aastaks

Kogu käive koosneb
ühekordsetest tehingutest

Püsitulu



Iga müügitehing toob
tulu mitu korda

Teen 100% müüdud kaupade
ja teenuste kulust enne tulu
saamist

Kulutamine ja teenimine



100% tulu laekub enne kui
teen müüdud kaupade ja
teenuste kulu

Minu kulubaas on >30%
suurem kui konkurentidel

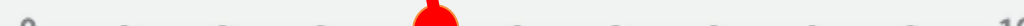
Turgu muutev kulustruktuur



Minu kulubaas on >30%
madalam kui konkurentidel

Kogu väärtuse pakkumisega
seotud kulu on minu kulu

Teised teevad töö ära



Kogu väärtuse pakkumisega
seotud kulu teevad välised
osapooled tasuta

Minu äri tulude kasvamisega
kasvavad oluliselt ka kulud

Skaleeritavus



Minu äri tulude kasv on
oluliselt kiirem kui kulude kasv

Minu ärimudel ei sisalda
raskelt kopeeritavat eelist

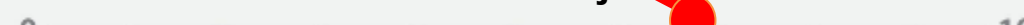
Kaitse konkurentsi eest



Minu ärimudel sisaldab
Raskelt kopeeritavat eelist

Kui inimesed istuvad kodus, siis
minu käive kukub kordades

Kaitse eriolukorra jaoks



Kui inimesed istuvad kodus,
siis minu äri kasvab

Mida teha, et oleks +1? Aga 10?

Skaleeritavus

Minu äri tulude kasvamisega
kasvavad oluliselt ka kulud



Minu äri tulude kasv on
oluliselt kiirem kui kulude kasv

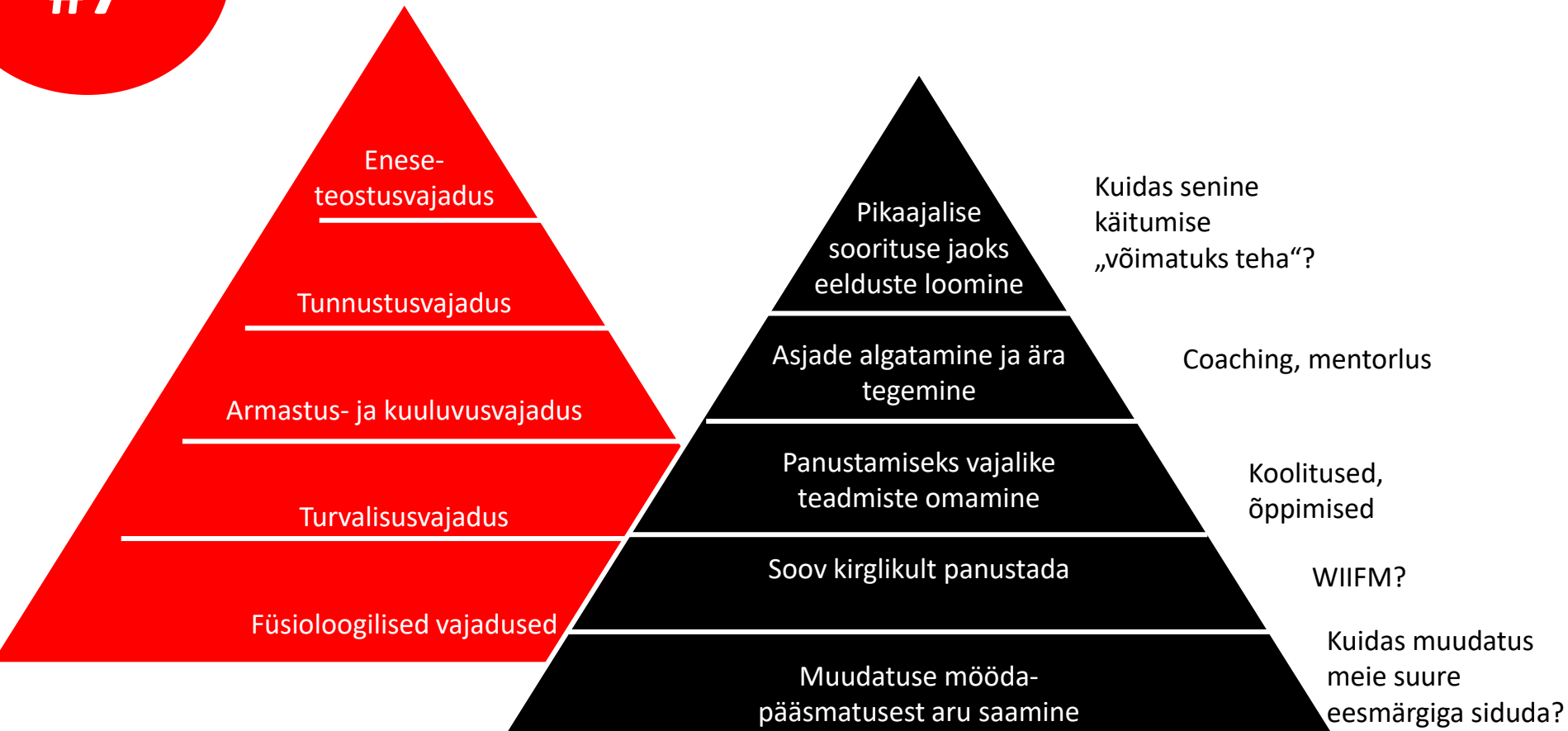
Idee käes, aga kuidas viia ellu?

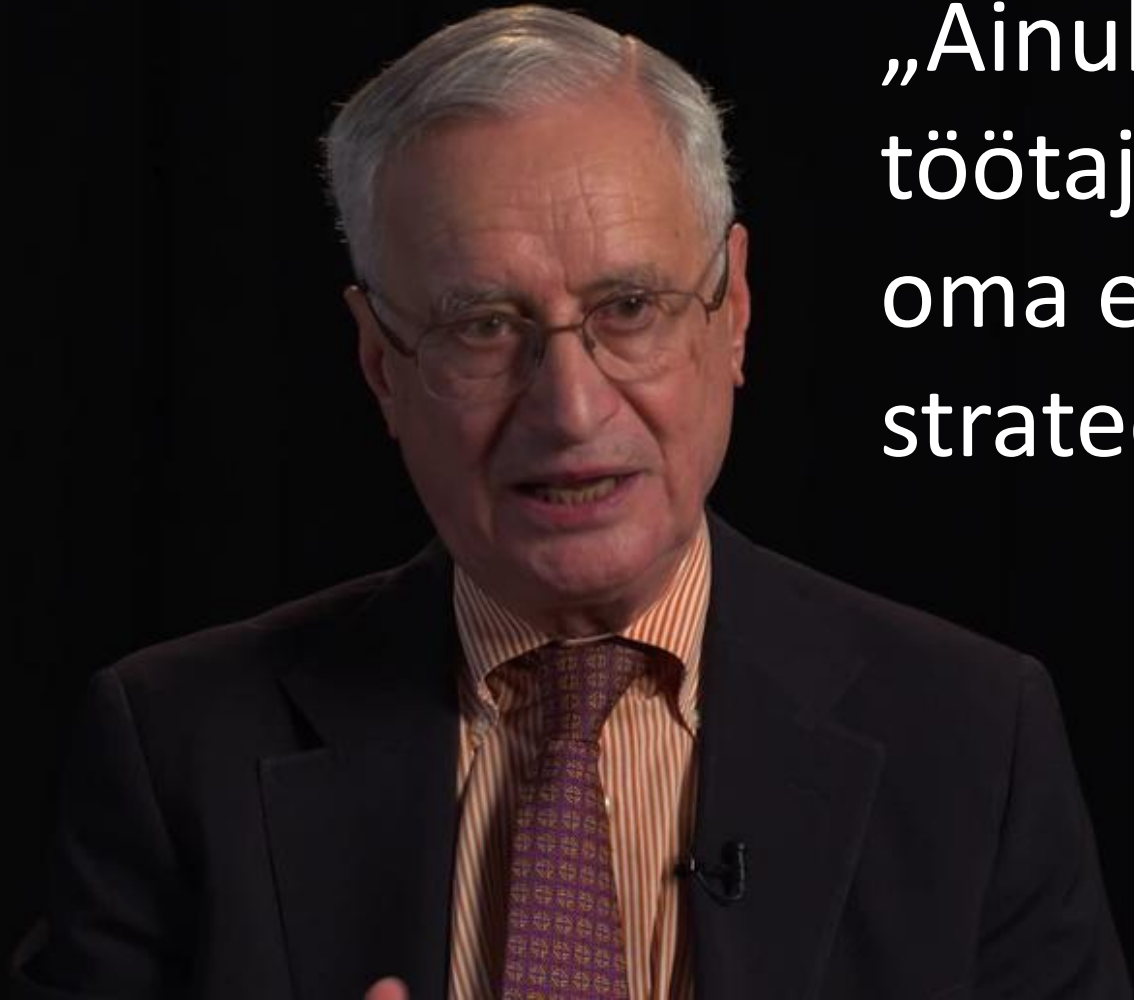
64% muudatustes osalejatel puudus tahe

44% ei saanud muudatuse vajalikkusest aru

Allikas: Change Partners 2018 Eestis tehtud uuring:

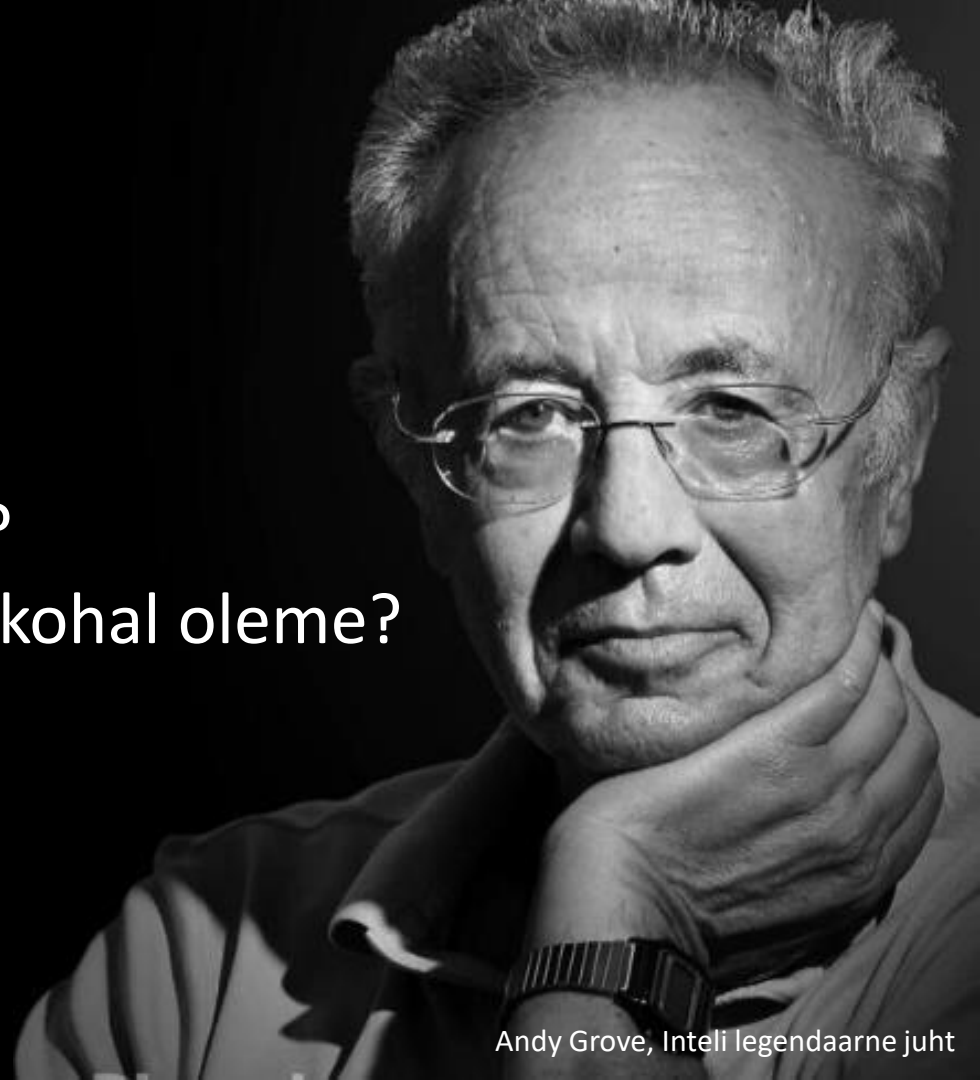
Ära eksi ideede „maha müümise“ baasreeglite vastu



A portrait of Robert S. Kaplan, an older man with white hair and glasses, wearing a dark suit, a striped shirt, and a patterned tie. He is speaking and gesturing with his right hand.

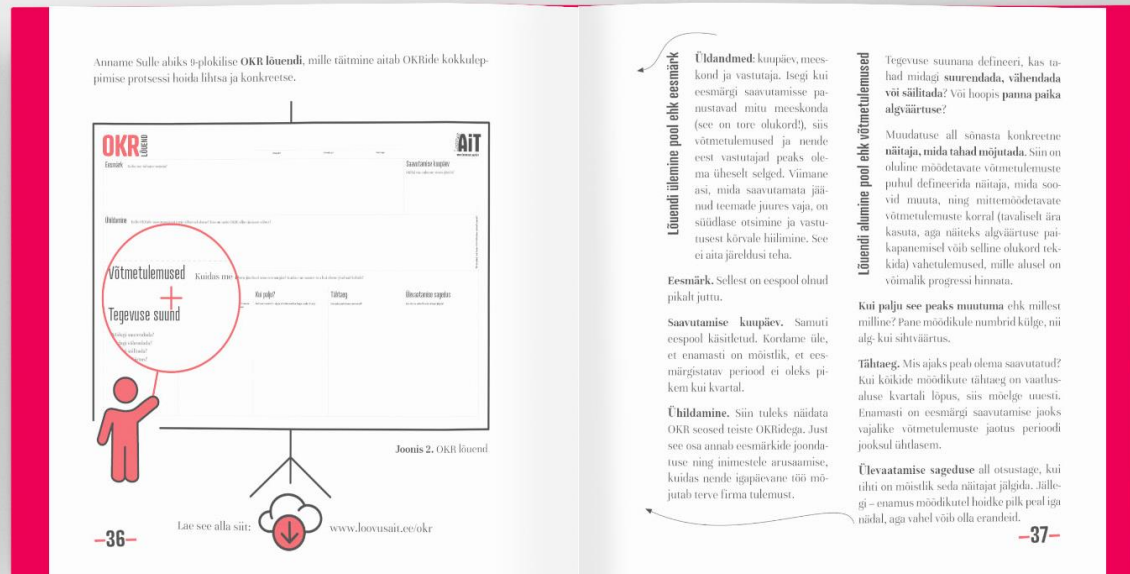
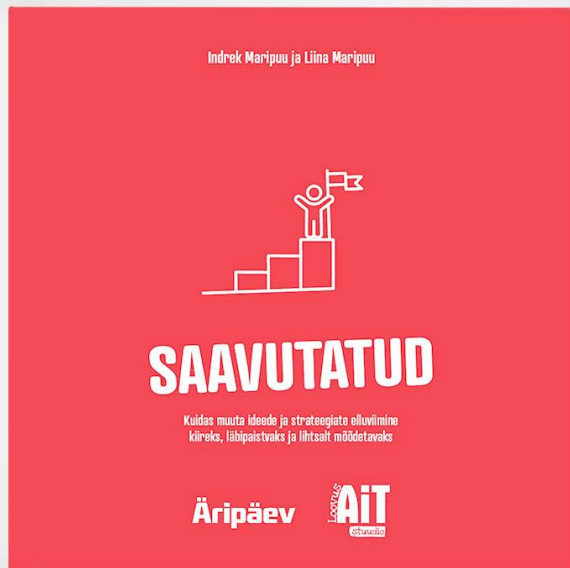
„Ainult 5%
töötajatest mõistab
oma ettevõtte
strateegiat“

Kuhu me tahame välja jõuda?
Kuidas me aru saame kui me kohal oleme?



Andy Grove, Inteli legendaarne juht

Tasuta näidis ja töölehed: www.loovusait.ee/okr



Valmiduse hindamine | OKR lõuend | Kvaliteedi hindamine

Kokkuvõte:

- Ära oota, et kriis saaks läbi – tegutse kohe!
- Võtke aega ja mõelge, milline on tulevik
- Mõelge kliendivajaduse, mitte oma toote keskselt
- Otsige digitaliseerimise võimalusi
- Võta aega regulaarseks keskkonna monitoorimiseks ja mõtestamiseks
- Elluviimisel tehke eesmärkide horisont lühemaks
- Eesmärgid hästi selgeks ning tulemuse, mitte tegevuse põhiseks
- Startupilik mõtlemine – katseta ja testi

visit estonia

AITÄH!

Loovus
AiT

