

Ettevõtete ärimudeli arendamise mentorteenus 2020-2021

Mentor Ülle Puustusmaa.....	2
Mentor Kadi Elmeste.....	2
Mentor Indrek Maripuu.....	3
Mentor Heidi Kakko.....	3
Mentor Irene Väli.....	4
Mentor Külle Tärnov.....	4
Mentor Mikk Orglaan.....	5
Mentor Martin Goroško.....	5
Mentor Kaarel Mikkin.....	6
Mentor Elmo Puidet.....	6
Mentor Kari Maripuu.....	7
Mentor Ulvi Kala.....	7
Mentor Aime Vilgas.....	8
Välismentor Andra Larin.....	8
Välismentor Jeroen Bosman.....	9
Välismentor Ricardo Steinbuch.....	9
Välismentor Keith Thomas.....	10
Välismentor Andrew S. Lim.....	10



Mentor Ülle Puustusmaa

Ülle Puustusmaa on BDA Consulting OÜ partner. Igapäevaselt konsulteerib ja koolitab Ülle turismitoote arenduse, teenusedisaini, turunduse, võrgustikukoostöö ning organisatsioon ja turismisihtkoha arengu valdkondades. Ülle on tegutsenud turismivaldkonnas üle 20 aasta, olnud turismiettevõtte juht, SA Lõuna-Eesti Turism nõukogu liige, paljude turismiettevõtete mentor, atraktsioonide, muuseumide konsultant ja koolitaja.

Ülle klientide ja tööde hulgas on elamuskeskus Tuuletorn Hiiumaal, Vastselliina piiskopilinnuse keskaja elamuskeskus, Suure Munamäe külastuskeskus, Haanja Puhke- ja Spordikeskus, Valgehobusemäe Suusa- ja Puhkekeskus, pereatraktsioon WOW! Kuressaares, Kreenholmi Tekstiilimaailm Narvas, Audru motosportikeskus, Mooste, Mäetaguse, Rogosi, Koigi, Anija mõisad, Haapsalu linnus, Narva Victoria bastioni külastuskompleks, Tallinna Loomaaed, Eesti Muuseumiühing, vinoteek Vabrik, Relais Liimock veinitalu, Metropol hotell, Frost Boutique hotell, Pomka puhkemaja, Vinni hostel, Moe piiritusetööstuse muuseum, Tartu Linnamuuseum, pereatraktsioon Liikluslinn, Eesti Ajaloomuuseum, Eesti Jalgrattamuuseum, Eesti Rahva Muuseum jpt

Ülle on koolitanud Via Hansaetica turismi piirkonna, Tartumaa, Järvamaa, Võrumaa, Hiiumaa ja Põhja-Eesti ja Lõuna -Eesti turismiettevõtjad, nõustanud Järvamaa ja Harjumaa ja Võru linna ning maakonna kohaturunduse strateegiaid, viinud läbi disainiauditid tööstusturismipärandi põhiste turismiobjektidele ja Mooste mõisale. Ülle on nõustanud Lõuna-Eesti Turismiklastri mudeli väljatöötamist, Visit Virumaa toimemudeli ja Hiiumaa turismi juhtimise mudeli väljatöötamist, olnud Riigikantselei ligipääsetavuse rakkerühma turismi töögrupi juht.

Võtmevaldkonnad: turismitoote arendus, sh uutele sihtgruppidele, teenuse disain, ärimudeli arendus, protsesside arendus, turismiturundus



Mentor Kadi Elmeste

Kadi tegutseb igapäevaselt turismi ja turunduse valdkonnas ning olnud ettevõtja enam kui 20 aastat. Oma kogemusi jagab ta teistele ettevõtjatele koolitustel ja ülikoolides õpetades, ettevõtjaid nõustades ja mentordades ning samal ajal ise pidevalt juurde õppides.

Kadil on töökogemused turismiettevõtte kontseptsiooni loomise, turule toomise, juhtimise, rahvusvahelise turundamise ja müügi poolelt mitmetest ettevõtetest, sh Sagadi Mõis, Vihula mõis ja Unique Hotels Group, Hedon Spa & Hotel, Wasa Resort ning koostöö kümnete teiste turismiettevõtetelega. Lisaks on Kadil kogemused sihtkohaturundusest, hoogustades ettevõtete koostööd ja algatanud ühisturunduskampaaniaid nii Eestis kui ka rahvusvahelistel turgudel.

Kadi tugevusteks on turismiettevõtte turule toomine, eristuva kontseptsiooni loomine, välisurgudele sisenemine, toodete ümberpositsioneerimine, strateegiline turundus ja müük, lisaks ka ettevõtte tuntuse suurendamine läbi sihtkohaturunduse ja koostöö teiste ettevõtjatega.

Võtmevaldkonnad: ärimudeli arendus, teenuse arendamine uuele sihtrühmale ja rahvusvahelisele turule viimine, toodete- ja teeninduskvaliteedi arendamine, turismiturundus.



Mentor Indrek Maripuu

Indrek Maripuu on ajurünnakustuudio Loovusait kaasasutaja ja juhatuse liige. Ta on ettevõtja alates 2001. aastast. Ariga turismivaldkonnas seotud alates 2010 aastast kui hakkas Põlvamaale rajama Loovusaita.

Indrek saab juhte aidata olukordades, kus on vaja leida uusi lahendusi strateegia, ärimudeli või tootearenduse osas. Ta tunneb põhjalikult ärimudeli arendamise metoodika – oli üks esimesi, kes seda Eestis 2007 aastal kasutama hakkas. Samuti on Indrek läbinud EASI poolt korraldatud turismiettevõtete ärimudelite arendamise koolitusprogrammi, mida viis läbi Hollandi koolitusfirma Business Models Inc.

Indreku igapäevased töövahendid on disainmõtlemise tööriistad (persoon, klienditeekond jpt). Tema oluline tähelepanu läheb ka klientide toetamisele otsuste elluviimisel – vajadusel otsib ta koos nendega üles võtmetegevused, paneb paika mõõdikud ning käivitab uued protsessid nende järgi töötamiseks.

Indrek on ka 2020 aastal loodud Kagu-Eesti tööturismi brändi ja DMO Kупland algataja ja üks eestvedajatest, MTÜ Eesti Maaturismi ja Eesti Mentorite Koja liige. Indreku tuntumad erasektori kliendid on: Rahva Raamat, JOLK, Postimees, Laitse Loss, Harju Elekter, Telia, Coop Pank, Ülemiste City jpt.

Võtmevaldkonnad: toote- ja teenusearendus, ärimudeli innovatsioon, strateegiline planeerimine.



Mentor Heidi Kakko

Heidi Kakko on pikaajalise kogemusega mentor ja investor. Heidi on BaltCap Growth Fund juht ja aitab ettevõtetel saavutada kasvueesmärgi suuremate ambitsioonide ja targema toimetamise toel. Eelnevalt on Heidi juhtinud Eesti Äriinglite Assotsiatsiooni ja lükanud käima Eesti Era- ja Riskikapitali Assotsiatsiooni. Heidi tunneb väga hästi alustavate ja kasvuettevõtete hingeelu ning läbi oma pika praktilise kogemuse oskab tuua tehnoloogiapõhist ja innovaatilist lähenemist ka traditsioonilistesse ettevõtetesse.

Heidi kogemustest saavad maksimaalselt tõuget ettevõtted, kellel on käsil arendusprotsess, mis vajab uut hoogu (sh teenuse ja/või tootearendus, innovatsiooni sisseviimine, eristumine, kasv). Heidi võtmeoskused teevad temast suurepärase mentori: pikaajalised kasvustrateegiad, IT-rakendustega seotud toote- ja teenusearendus, kasvukapitali kaasamine, ärimudeli innovatsioon ja arendus, lean startup metoodika rakendamine traditsioonilises majanduses. Tema klientide peamised sihtturud on olnud Soome, Rootsi, Norra, Saksamaa, UK, USA.

Võtmevaldkonnad: kasvustrateegiad, ärimudeli arendus, tehnoloogilise lahenduse väljatöötamine, finantsjuhtimine ja investeringute kaasamine.



Mentor Irene Väli

Irene Väli on töötanud teenindusvaldkonnas peaaegu 25 aastat. Viimased 18 aastat on ta olnud teenindusettevõtte, Haapsalus asuva spaahotelli Laine, juhataja, mis sai hiljuti ka toetust oma ärimudeli uuendamiseks.

Irenel on EBSi ärijuhtimise magistrikraad ärikonsultatsiooni suunal, olen jätkanud õppimist ja täiendanud ennast erinevates valdkondades: viimati ärimudelite arendamises ja coachingus.

Mentorina saab ta jagada oma juhtimiskogemust, teadmisi ettevõtluse, finantsplaneerimise, klienditeeninduse, teenuste arendamise, turunduse ja kvaliteedijuhtimise vallas.

Lisaks igapäevatööle on Irene panustanud mitmete mittetulundusühingute töösse, juhtinud MTÜd Eesti Spaaliit, olnud Läänemaa Turismi ja Tervisedenduse ja Rehabilitatsiooni Kompetentsikeskuse nõukogu liige. See on andnud talle kogemuse, kuidas on võimalik ühise eesmärgi nimel teha koostööd ja ühisturundust nii Eestis kui ka rahvusvahelistel turgudel. Viimastel aastatel on Irene olnud ettevõtetele mentoriks EAS Kasvuettevõtte mentorprogrammis.

Võtmevaldkonnad: ettevõtte juhtimine, ärimudeli arendus, kvaliteedijuhtimine, meeskonnatöö, teenuse-, turunduse-, toodete- ja teeninduskvaliteedi arendamine ning ellu rakendamine, finantsplaneerimine.



Mentor Külle Tärnov

Külle on mentorina aidanud kümneid ettevõtteid nende teenuste ja toodete arendamisel, strateegia väljatöötamisel, sh eesmärkide seadmisel, innovatsiooni- ja kasvuplaanide loomisel, koostööpartnerite leidmisel, turundus ning juhtimisteemadel. Külle on töötanud nii start up'ide kui ka juba tegutsevate ettevõtetega rohkem kui 10 aasta jooksul.

Külle on juhtinud ise teenuste arendamist ja pakkumist Estonian Business School'is, Tallinna Teaduspargis Tehnopol, IT ettevõttes EKTACO ja ka rahvusvahelised meditsiinilaboris, SYNLAB. Hetkel juhib ta suuremahulist targa linna valdkonna pilootprogrammi, mis viib kokku tipptasemel teaduse ja Eesti kohalikud omavalitsused, et arendada uusi nutikaid tooteid ja teenuseid, mis teeks linnaruumi mugavaks, efektiivsemaks ja säästlikumaks, aga ka atraktiivsemaks. Külle teadmistest mentorina on kõige enam kasu olnud infotehnoloogia ja tervisetehnoloogia ettevõtetele, kes on soovinud oma teenuseid ja tooteid või ärimudelit uuendada, et kiirendada kasvu ka kasumlikkust või teha tulemuslikku koostööd avaliku sektori erinevate osapooltega, näiteks ülikoolid, haiglad, ministeeriumid.

Võtmevaldkonnad: disainmõtlemise kasutamine teenuste ja tehnoloogilise lahenduse arendamisel ning juhtimisel, ärimudeli arendus, turundus ja müük.



Mentor Mikk Orglaan

Mikk on hariduselt ja hingelt ettevõtja ja turundaja, olnud enam kui 20 ettevõtte omanikeringis. Ta on peamiselt olnud seotud ärilahenduste ja turundustarkvarade tootmisega b2b ja b2b2c suunal, võitnud mitmeid auhindu, tema ettevõtete klientideks on olnud suuremad Eesti turundajad.

Oma ettevõtjakarjääri jooksul on Mikk olnud seotud tuhandete projektidega ning aidanud ettevõtteid täiustada turundustegevusi ja müüki, muutes nii ettevõtte sisemisi kui ka väliseid protsesse. Mikk on välja töötanud erinevaid turundustööriistu, e-poode, tellimusprotsesse, CRM ja RMA ning ERP lahendusi.

Mikk on esinenud konverentsidel, andnud loenguid, korraldanud konverentse, loonud erinevaid tarkvarasid protsesside optimeerimiseks.

Mikku tänane fookus on äriarendus EU, Suurbritannia, USA suunal ning raha kaasamine startuppidesse ning kinnisvarasse. Kuna ideaalseid ettevõtteid ei ole, nõustab ja konsulteerib Mikk, mida teha, et eesmärged saavutada. Mentorina on ta osalenud: EAS-i programmides, Ajujahi konkursil, ESTBAN-i ettevõtetele ja kiirendites.

Võtmevaldkonnad: strateegia, turundus, b2b müük, kasv, äriarendus, tarkvaraarendus, raha kaasamine. .



Mentor Martin Goroško

Martin on mentorina aidanud kümneid start-up ettevõtteid nende turundus- ja müügistrateegia koostamisel, ärimudeli loomisel, turgudel laienemisel ja kapitali kaasamisel. Enim on Martin töötanud alustavate tehnoloogiaetevõtete, mille tulemusena on tal hea ettekujutus, kuidas väga piiratud ressurssidega (aeg, raha meeskond) võimalik suurt mõju saavutada ning käivet kasvatada.

Turismisektoris alustavate ettevõtete puhul on Martin seni keskendunud hotellinduse ja hotelli teenuste lisamüügi ärimudelite arendamisele; jagamismajandusel põhinevatele turismiprojektidele; analüütiliste ja "suurel infol" baseeruvate rakenduste loomisele.

Mõned näited Martini klientidest on näiteks GuestJoy (hotellide lisamüügi platvorm), Autolevi (inimeselt inimesele autorendi teenus), Traffel.com (odavlennupakkumiste platvorm), Prebook24 (online broneerimiskeskus), Applyses ja AdIntel (sotsiaalmeedia turundusplatvormide arendajad), aga ka Bike-ID, Deekit, FeelingStream, Sol Navitas, Transferfast, PAKRI Teadus- ja Tööstuspark, Weps.ee, ERGO Insurance SE, Capster, Door Communications, Sprayprinter, Englo, Martem, Cybernetica, GoSwift, Uptime, MEC Insenerilahendused, IB Krates jpt.

Martini teadmistest on kasu kõige enam ettevõtetele, kes soovivad oma kasvu võimendada ja ekspordi osakaalu suurendada läbi uute tehnoloogiliste võimaluste kasutamise.

Võtmevaldkonnad: ärimudeli arendus, tehnoloogilise lahenduse väljatöötamine, turundus ja müük



Mentor Kaarel Mikkin

Kaarel on teenusedisaini ja brändinguga tegeleva ettevõtte Brand Manual üks asutajatest ning tegevjuht. Tal on pikaajaline töökogemus turunduses ja kommunikatsioonis, ent tänaseks on Kaarel fookuseerunud ettevõtete äri- ja brändistrateegia väljatöötamisele koos ettevõtete juhtide ja omanikega. Tema igapäevatöö Brand Manualis on ettevõtete strateegia, nende toodete ja teenuste arusaadavaks ja kasutajakeskseks muutmine, et suurendada tublide ettevõtete konkurentsivõimet ja ekspordivõimet ja viia ellu muudatusi.

Teenusedisainerina kaasab Kaarel protsessi ka ettevõtte töötajaid, kliente, lõppkasutajaid, sest parema kasutajakogemuse kujundamine on iga äri ja iga tema töötaja eesmärk. Kaarel on ärimentor ka Tallinna Ettevõtlusinkubaatoris, lööb kaasa EAS Ärimentorprogrammi mentorina ning on Eesti Disainikeskuse üks disainijuhtidest. Tema mentordamisest on kasu igale ettevõttele, kelle eesmärk on võita uusi kliente, tarbijaid või turgusid, muutes oma tooted ja teenused lihtsamaks, toimivamaks ning kasutajatele atraktiivsemateks. Kaarel on arendanud näiteks järgmisi ettevõtteid: Respo Haagised, Wendre, Peetri Puit, Sami, Saarioinen Eesti, Apollo, R-Kiosk, Insly, SEB pank, Prisma, R-kiosk, jne.

Võtmevaldkonnad: teenuse disain, protsesside arendus



Mentor Elmo Puidet

Elmo Puidetil on pikaajaline strateegilise juhtimise ja ärimudeli arenduse ja arengu kavandamise kogemus nii era- kui avalikus sektoris. Viimase üle 20 aasta jooksul on Elmo juhendanud ja läbi viinud ca 200 erineva organisatsiooni arenguprotsessi. 2004. aastal täiendas Elmo end innovatsiooni- ja arendusmetoodikaga (PERA koolitus ja sertifikaat) ja on selle metoodikaga läbi viinud üle 20 auditi Eestis. Eesti Töötukassa ja EAS mentorklubides on Elmo olnud mentoriks kümnetele sh turismiettevõtetele.

Elmo võtmeoskused on ärimudeli analüüs ja arendus, ettevõtete strateegiad, juhtide coaching muudatuste elluviimisel.

Elmol on kogemus töötamisel turismi, teeninduse ja müügi, metallitöötlemise, puidutöötlemise, tekstiilitööstuse, loovmajanduse ja energeetika sektori ettevõtetega.

Elmo on aidanud arendada ärimudeleid näiteks ettevõtetele Respo Haagised, DreamGroup, Toode AS, Gridens OÜ, Gemhill OÜ, Frog Plastic OÜ, Nuia PMT, ASSI, Scanmet, Lintman Eesti OÜ, Paide Kultuurikeskus, Frost Botique hotell.

Müügi- ja strateegilises arenduses näiteks TechPack, TikiTreiler, ta on läbi viinud Hansatee programmi turismiettevõtjatele müügikoolitusi.

Elmo on nõustanud kliente ka väljaspool Eestit (nt Lätis, Leedus, Ukrainas, Gruusias, Valgevenes, Bulgaarias), ta on aidanud Soome, Baltikumi, UK, Kanada, Tsehi, Ukraina sihtturgudega kliente.

Elmo nõustab ettevõtteid ka vene ja inglise keeles.

Võtmevaldkonnad: teenuse disain, protsesside arendus, ärimudeli arendus, finantsjuhtimine ja —planeerimine.



Mentor Kari Maripuu

Kari Maripuu ettevõtluskogemuse algus ulatub aastasse 2000 ja on peamiselt püsinud IT-valdkonnas. Kari peamised tugevused on strateegilise juhtimise, personaalmüügi ja kliendisuhete valdkonnas, aga samuti teenuse ekspordi planeerimises (Itaalia, Inglismaa, Soome, Rootsi ja Norra turgudel) ja eelarvestamises.

Kari kogemused mentorluses on põhjalikud. Ta on aastaid osalenud mentorina EAS Ärimentorprogrammis, EAS uue toote turule toomise meistriklassis, Ajujahi programmis ning olnud toeks ka Junior Achievement programmis, kus teda 2015. aastal tunnustati aasta õpilasfirma mentori tiitliga.

Alates 2012. aastast ärimentorina tegutsedes on ta mentorina nõustanud üle 50 ettevõtjat, sh mitmeid turismi ja teenuse valdkonna ettevõtjaid.

Võtmevaldkonnad: infotehnoloogia rakendamine ettevõttes, strateegiline juhtimine, eelarvestamine ja B2B müük.



Mentor Ulvi Kala

Ulvi on nullist alustanud juht ja ettevõtja, kes on rohkem kui 20 aastase tegevuskogemuse ajal viinud ellu 8 ettevõtte ärimudeli muudatust ning teadmata tollel ajal, et seda protsessi nimetati sellise keeruka nimega nagu „Ärimudeli innovatsioon“.

Ulvi on suutnud kasvatada Baltic Intertex'i 3 liikmelisest mikroettevõttest, kes osutas allhanke teenust, praeguseks 20 liikmeliseks rahvusvahelisel rõivaturul tunnustatud teenusepakkujaks.

Ulvi soovib leida oma koostööpartneriks ettevõtteid, kes teavad, miks nad soovivad oma ärimudelit muuta ning mida ta mentori abist ootab. Ulvile on oluline mentii, kes ajab oma äri silmade särades ning kes on uhke selle üle, millega ta tegeleb. Ulvi loodab, et mentii mõistab, et tema kriitilised küsimused ei ole mitte segavaks faktoriks, vaid pigem edasiviivaks jõuks.

Omalt poolt pakub Ulvi mentiile tuge turunduses, meeskonnakoolituses, motivatsioonis, enesearengus, ärimudeli innovatsioonis ja neid valdkondi on kindlasti veel!

Võtmevaldkonnad: arendus, investeeringud, finantsjuhtimine ja — planeerimine, ärimudeli arendus, toote- ja teenuse arendus, protsesside väljatöötamine.



Mentor Aime Vilgas

Aime on töötanud turismivaldkonnas 16 aastat ja olnud sellest 11 aastat erineva valdkonna ettevõtjate mentor nii Pärnumaal kui mujal Eestis.

Turismivaldkonna praktilise kogemuse on Aime saanud Strand SPA & Konverentsihotellis, alustades pearaamatupidajana, kus ta lõi ettevõttele ühtse personalipoliitika ja finantsanalüüsi süsteemi. Tegevjuhi ametit on Aime pidanud samas ettevõttes 14 aastat.

Aime tugevusteks on turismiettevõtte strateegia väljatöötamine, tervikpildi loomine, teenuste arendamine, teeninduskvaliteedi parendamine, finantsplaneerimine, müük ja turundus. Igapäevaselt tegeleb Aime ettevõtte igapäevatöö korraldamisega hotellis, jagades oma kogemusi üle 10 aasta ka lektorina Tartu Ülikooli Pärnu Kolledžis ning piirkondlikus mentorklubis. Aime peab oluliseks elukestvat õpet ja enesetäiendust, hotellijuhina on talle kasuks tulnud erialased teadmised raamatupidamisest, personalijuhtimisest, turundusest ja juhtimisest.

Võtmevaldkonnad: ärimudeli arendus, uute toodete ja teenuse arendamine, teeninduskvaliteedi arendamine, finantsplaneerimine, personali planeerimine ja töökorraldus.



Välismentor Andra Larin

Andra Larin on Priolaunch (välisettevõtete Virtual Landing Pad Saksamaal) juht ja asutaja ning getPegasus (startup ettevõtete kiirenditele mõeldud tarkvara) kaas-asutaja. Varasemalt on ta juhtinud konsultatsioonibütiiki ning töötanud rahvusvahelistes suurtes konsultatsiooniettevõtetes. Ettevõtete ärimudelite väljatöötamisel ning uuendamisel; strateegilisel ja maksu-nõustamisel Eestis, Saksamaal ja Hollandis on tal üle 10 aastane kogemus. Täna on Andra üheks põhitegevuseks ettevõtete ärimudelite kohandamine välisturgudele laienemisel ning nende eksporttegevuse juhtimine, kombineerides seda piiriülese maksustamise aspektidega maksustruktuuride optimeerimiseks. getPegasus kaasasutajana vastutab ta tarkvara eksportimise eest Euroopasse ning kogu juriidilise ning finants-poole eest. Tal on kogemus erinevates sektorites, sh tehnoloogia, energia, reklaam, transport, finants, haridus, avalik sektor, elamusmajandus ja erinevad tööstused.

Andra kogemusest saavad kõige enam kasu need, kes soovivad enda ärimudelit uuendada õppides muude riikide kogemusest või ka laieneda ise välisturule, selleks enda ärimudelit ümber kujundada, eksporttegevusi välja töötada ning vastavalt ettevõtte rahvusvahelist organisatsiooni- ning maksustruktuuri kindlaks määrata.

Mõned näited Andra klientidest: Bolt (transport), EGCC (elamusmajandus), Channel Pilot (tehnoloogia), Yieldkit (tehnoloogia), Optimist (reklaam), DMT Insenerid (ehitusdisain), Kaospilot (haridus), Lingglo (keeleõppe app), GameFounders startupid (mänguvaldkond), aga ka Zero to Infinity, Mallki, Economadia, Muni, Virtualahan, Reef Nomads, Hugger Island, Doublemen. Andra töökeeled on eesti, inglise ja saksa keel. Ta on üheks raamatu „Business Model Generation“ kaasautoriks ning omab ärijuhtimise ning maksuõiguse kraade.

Võtmevaldkonnad: ärimudeli arendus, protsesside arendamine ja rakendamine, piiriülene maksustamine.



Välismentor Jeroen Bosman

Jeroen on turismiettevõtete nõustaja ja mentor Hollandist. Tema fookus on suunatud turismisektorile ja täpsemalt turismisektori ettevõtete ärimudeli innovatsioonile. Jeroeni peamised nõustamisteemad on tulevikutrendid, ärimudeli uuendamise protsess, prototüüpimine, väärtuspakkumine, teenuse disain, luksusturundus ja kõik mis seotud ärimudelite arendamisega.

Lisaks Jeroeni praktilisele kogemusele juhina erinevates hotellides, on ta olnud innovaatiliste majutusasutuste nagu CitizenM ja Zoku, loomise juures. Tema innovatsiooni *workshopidel* on osalenud ettevõtted Pestana Hotel Group, Apollo Hotel Group, Hilton, Rezidor, Starwood, Moevenpick, MCI, ID&T ja paljud teised.

Viimastel aastatel on ta töötanud mitmete elamuskontseptsioonidega, nagu näiteks. the Adam-Tower/ID & T, BMLnc, TEDx Amsterdam, Moevenpick Hotels, Hotelsahed, Dear Customer, Conceptional, H-Hospitality, Schiphol Real Estate, The Kromhouthallen Amsterdam, Sugar City & Cobraspen, Braingineers ja GeoPhy.

Jeroen on ka Haagi Ülikooli, Institut Paul Bocuse Lyon, EM LYON Paris, ITHQ Montreal - Canada, GLION London - UK, GLION Bulle-Switzerland and Haaga Helia Finland ülikoolides külalislektoriks ärimudeli innovatsiooni, tulevikutrendide, strateegia ja teenuse disaini valdkonnas, andes nii oma praktilist kogemust edasi tuleviku turismisektori juhtidele. Jeroen on raamatute Hospitality Experience, Business Model Generation, Business Model You, Business Model for Teams kaasautoriks.

Jeroeni töökeeles on inglise keel, ta on suur Eesti fänn ning koolitanud ja mentordanud siin hulgaliselt ettevõtteid.

Rohkem saab Jeroeni kohta lugeda [siit](#).

Võtmevaldkonnad: ärimudeli arendus, teenuse disain, protsesside arendamine ja rakendamine, tehnoloogilise lahenduse väljatöötamine



Välismentor Ricardo Steinbuch

Ricardo Steinbuch on ettevõtte [Blended Agency](#) asutaja ja tegevjuht, ekspert, kes igapäevaselt töötab konsultandi, koolitaja ja treenerina peamiselt Portugalis, Hollandis ja Brasiilias. Tema kirk on aidata ettevõtetel täiustada oma brändi, äristrateegiat ja meeskondi. Ricardo laialdane rahvusvaheline kogemus äristrateegiate, digitaalse turunduse, brändingu ja innovatsiooni vallas aitab tal klientide strateegilise muutusi planeerida ja ka ellu viia.

Ricardo on aidanud selliseid organisatsioone nagu Philips, Heineken, Xerox ja Air France-KLM. Turismi- ja külalislahkuse valdkonnas võib ära märkida tema klientidena NBTC - Hollandi turismiamet (Holland Marketing), keda ta nõustas digitaalse turunduse ja veebiarenduse teemal, Air France-KLM, keda nõustas välisturunduse valdkonnas, Dinnertime (nüüd The Fork), kus ta aitas digitaalse turunduse vallas ja väärtuspakkumise sõnastamisel. Lisaks on Ricardo Hotelschool The Hague ärimudeli innovatsiooni lektor.

Ricardo töökeeles on inglise keel.

Võtmevaldkonnad: turundus ja bränding, laienemine välisturgudele, ärimudeli innovatsioon, strateegiline planeerimine..



Välismentor Keith Thomas

Keith Thomas on rahvusvahelise elamus- ja meelelahutussektori ettevõtete ja organisatsioonide nõustamisele keskendunud tootearenduse- ja konsultatsiooniettevõtte Petersham Group asutaja ja juht.

Keithil on üle 30 aasta praktilist kogemust vaba aja-, meelelahutus- ja turismisektori ettevõtete strateegilisel planeerimisel, juhtimisel, arendamisel ja käivitamisel nii Suurbritannias kui ka mujal (nt USA, Vietnam, Saudi Araabia, Kuveit, Malaisia, Hiia, Keenia ja Mauritius, erinevad Euroopa riigid).

Peamised valdkonnad, milles Keith tegutseb ja laialdast kogemust omab, on uute meelelahutusvaldkonna projektide planeerimine ja arendus, tasuvusanalüüsid, projektide kasumlik käivitamine ja juhtimine, sihtkoha ja atraktsioonide arendus, strateegiline planeerimine, toote- ja teenuse arendus, erinevate stsenaariumide analüüs jne. Eriti suurt väljakutset pakuvad talle projektid, kus kvaliteetsete vaba aja veetmise kogemuste kasutuselevõtt saab täiendada edukalt sihtkohti, sealhulgas kaubanduskeskusi, kuurorte, linnu.

Keithi viimati nõustatud ja arendatud projektide hulka kuulub näiteks Egiptuses kavandatud uus kuurort ja vaba aja keskus IL Monte Galala; uue reefLIVE Belfasti akvaariumi teostatavusuuringu elluviimine ja maailmakuulsa pimedate juhtkoorte jaoks riikliku külastuskeskuse arendamise võimaluste analüüs.

Rohkem saab Keithi ja tema tegevuse kohta lugeda siit: www.petershamgroup.com.

Keithi töökeeleks on inglise keel.

Võtmevaldkonnad: sihtkoha arendus ja juhtimine, tasuvusanalüüsid, toote- ja teenusearendus, strateegiline planeerimine, atraktsioonide juhtimine ja arendus,



Välismentor Andriew S. Lim

Andriew Lim on ettevõtete innovatsioonile spetsialiseerunud rahvusvahelise konsultatsioonifirma Aasia Euroopa Innovatsioonikeskus (ASERIC) asutaja ja tegevjuht. Tegutsedes nõustaja ja koolitajana on ta edukalt aidanud Hollandi, Indoneesia ja Ühendkuningriigi külalislahkuse ja turismivaldkonna ettevõtteid oma tooteid ja teenuseid muuta.

Lisaks ettevõtete nõustamisele on Andriew olnud Maailmapanga, Aasia Arengupanga ja Indoneesia valitsusasutuste innovatsioonivaldkonna nõustaja ja koolitaja.

Andriew on Haagis asuvas Hotelschool The Haag ettevõtluskeskuse/inkubaatori juht. Inkubaatorit juhatades nõustab ta külalislahkuse- ja turismivaldkonna bakalaureuse- ja magistrantide teadus- ja arendustegevust, on ärimudelite innovatsiooni lektor ja annab kursuseid strateegilise planeerimise teemadel.

Lisaks on Lyn mentoriks ka Leideni ülikooli ettevõtlusprogrammis Venture Academy. Andriew on omandanud doktorikraadi tööstustehnika ja innovatsiooniteaduste alal (tehnoloogiajuhtimine) Eindhoveni tehnikaülikoolist.

Andriew töökeeleks on inglise keel.

Võtmevaldkonnad: ärimudeli innovatsioon, strateegiline planeerimine, tehnoloogiajuhtimine.