

TÄIENDUSKOOLITUSE ÕPPEKAVA

Väikeettevõtte müügi, kasumlikkuse ja ärimudeli arendamine turismi- ja elamusteenustes

Koolitusasutus: Ettevõtlik Mõte koolituskeskus, osaühing Ettevõtlik Mõte, registrikood 12113011

Õppekavarühm: Juhtimine ja haldus

Õppekeel: eesti keel

Õppekava kinnitamise kuupäev: 01.09.2026 (kinnitatud tellija poolt)

Õppe kogumaht: 24 akadeemilist tundi, millest 12 akadeemilist tundi juhendatud kontaktõpet ja 12 akadeemilist tundi iseseisvat tööd.

Õppevorm: kuus 90-minutilist juhendatud kohtumist Tartus või reaalajas Zoomis; praktilised iseseisvad ülesanded.

Sihtrühm: tegutsevad turismi-, vaba aja ja elamusteenuste ettevõtjad. Õpingute alustamise tingimused: ettevõtluskogemus, oma ettevõtte andmete kasutamise võimalus ja arvuti kasutamise oskus.

Eesmärk: arendada ettevõtja oskusi turismi- ja elamusteenuste ärimudeli, teenuste tasuvuse, müügi, turunduse ja rahavoogude juhtimisel, arvestades hooajalisust ning erinevaid kliendisegmente.

ÕPIVÄLJUNDID

Koolituse läbinu analüüsib ärimudelit ja kliendisegmente; arvutab teenuste omahinna ja tasuvuse; koostab B2B müügiprotsessi; valib turunduskanalid ja koostab 90 päeva plaani; kavandab uue elamustoote testimise; koostab hooajalisust arvestava rahavoo- ja arenguplaani.

ÕPPESISU

1. Ärimudel ja müügitulemuste analüüs – 2 kontaktundi, 2 iseseisvat tundi. Tulemus: prioriteetsed arengueesmärgid.
2. Teenuste tasuvus ja hinnastamine – 2+2 tundi. Tulemus: vähemalt kahe elamusteenuse tasuvusarvestus.
3. Sihtkliendipõhine otsemüük – 2+2 tundi. Tulemus: müügikontaktid, näidispakkumine ja tegevuskava.
4. Turundus ja kliendi ostuteekond – 2+2 tundi. Tulemus: 90 päeva turundusplaani, veebilehe ja SEO paranduste ettepanekud.
5. Elamustoote/digitoote arendamine – 2+2 tundi. Tulemus: GPS-seiklusmängu või ise läbiviidava mängukomplekti testimisplaani.
6. Hooajalisus, partnerid ja rahavoog – 2+2 tundi. Tulemus: 2027 arenguplaan ja rahavooproгноos.

ÕPPEMEETODID JA ÕPPEMATERJALID

Lühiloeng, juhendatud arutelu, juhtumianalüüs, praktiline arvutus, tagasiside iseseisvatele töödele. Koolitaja töölehed, arvutusmodelid ja õppijate ettevõtte andmed.

ÕPPEKESKKOND

Kokkuleppel koolitusruum Tartus või Zoom; arvuti ja tabelarvutusprogramm. Ettevõtte konfidentsiaalseid andmeid kasutatakse üksnes kokkulepitud õppetöö eesmärgil.

HINDAMINE JA LÕPETAMINE

Mitteeristav hindamine. Hinnatakse kuut praktilist tööd: ärimudeli analüüs, tasuvusarvestus, müügiplaan, turundusplaani, tootearenduse plaani, rahavooproгноos ja arenguplaani. Iga töö peab sisaldama põhjendatud valikuid ja mõõdetavaid tegevusi; puudujäägid täiendatakse tagasiside alusel. Tunnistus väljastatakse vähemalt 75% kontaktõppes osalenule, kelle kõik õpiväljundid on saavutatud. Muul juhul väljastatakse osaletud mahu kohta tõend.

KOOLITAJA

Triin Raudoja – majanduslane kõrgharidus, finantsjuhtimise magistrikraad,
ettevõtluskoolitaja ja ärimentor.

MAKSUMUS JA KORRALDUS

Koolituse koguhind 1250 eurot; hind sisaldab käibemaksu. Õppemaks tasutakse arve alusel.

Õppekorralduse ja kvaliteedi tagamise alused: <https://ettevotlik.ee/ettevotluskoolitused/>