

**METOODILINE JUHEND
NOORSOOTÖÖTAJATELE
NOORTE NÕUSTAMISEKS
JA INNUSTAMISEKS
NENDE ÄRIIDEEDE
ARENDAMISEL**

SISUOSA

I OSA: Sissejuhatus

1. DISAINMÕTLEMISE METOODIKA RAAMISTIK
2. ÜLEMAAILMSED MAJANDUSLIKUD JA TEHNOLOOGILISED SUUNDUMUSED

II OSA: Mõistmine

3. NOORSOOTÖÖTAJA ROLL
4. MULTIDISTSIPLINAARSE KOOSTÖÖ LOOMISE KONTSEPTSIOON JA PARIMAD TAVAD
5. MEESKONNA MOODUSTAMISE JA MEESKONNATUNDE LOOMISE MEETODID

PART III: Loomine

6. METOODILISED JUHISED

PART IV: Elluviimine

7. JUHTUMIUURINGUTE NÄITED
8. DISAINITUD ABIMATERJALID

MIS SEE ON? KELLELE MÕELDUD?

See käsiraamat on mõeldud noorsootõtajatele, et nõustada ja innustada noori nende äriideede arendamisel. Eesmärgiks on pakkuda antud valdkonnas laiemat tausta, rohkem teoreetilisi teadmisi, samuti informeerida tuleviku suundumustest ning pakkuda noorsootõtajatele praktilisi vahendeid, mida nad saavad kasutada noortega töötamisel.

Käsiraamatu ülesehitus põhineb disainmõtlemise meetodile ning on järgmine:

I OSA: Sissejuhatus

Teema tutvustus.

II OSA: Mõistmine

See osa varustab noorsootõtaja noorsootöös abistavate meetoditega, mis on vajalikud problemlahenduse lähenemisviisi mõistmiseks, inimeste paremaks – empaatiliseks mõistmiseks, süvendatud ülevaateks kasutaja isiksusele ja probleemide määratlemisele ning kasutajate uurimismeetoditest.

III OSA: Loomine

Selles osas pakume noorsootõtajatele meetodeid, mida kasutada ideede kogumiseks, ajurünnakuteks, disainivõimaluste kindlakstegemiseks, kiireks prototüüpide valmistamiseks, toodete kasutajapoolseks testimiseks ja tagasiside loomiseks ning eelduste kinnitamiseks.

IV OSA: Elluviimine

Selles osas pakume vahendeid katsetamiseks, prototüüpide ehitamiseks, piloteerimiseks ja lahenduste turustamiseks.

PROJEKTIST

„Metoodiline juhend noorsootöötajatele noorte nõustamiseks ja innustamiseks nende äriideede arendamisel“ viiakse läbi Erasmus+ strateegilise partnerluse projekti „Youth Biz Skillset“ (No.2017-2-LV02-KA205-001740) raames, mida viiakse läbi alates 2017. aasta septembrist kuni 2019. aasta veebruarini. Projekti eesmärk on soodustada noorte ärimõtlemise ja -oskuste arendamist, luues selleks metoodilisi vahendeid ning koolitades nii noori kui noorsootöötajaid. Selle eesmärgi saavutamiseks on rakendatud järgmisi tegevusi:

1

ETTEVÕTLUSE JA TÖÖHÕIVE OSKUSTEADMISTE NÕUETE UURINGU VÄLJATÖÖTAMINE.

2

NOORTELE MÕELDUD TÖÖVAHENDITE VÄLJATÖÖTAMINE ÄRIIDEEDE ARENDAMISE JA ÄRITEGEVUSE ALUSTAMISE KOHTA.

3

METOODILISE JUHENDI VÄLJATÖÖTAMINE NOORSOOTÖÖTAJATELE NOORTE NÕUSTAMISEKS JA INNUSTAMISEKS NENDE ÄRIIDEEDE ARENDAMISEL.

4

KOOLITUSVISIIT HISPAANIASSE TEEMAL TÄNAPÄEVA NING NOORTE VÄLJAKUTSETEKS JA TÕUKEJÕUKS OLEVAD ÜLEMAAILMSED SUUNDUMUSED MAJANDUS- JA TEHNOLOOGIAVALDKONNAS.

5

NOORTE KOOLITUSSEMINARID..

6

NOORSOOTÖÖTAJATE KOOLITUSKURSUSED.

Projekti elluviimine põhineb strateegilisel partnerlusel, kus juhtpartneriks on valitsusväline organisatsioon Uute Ettevõtjate Keskus „Töökohad ja ühiskond“. Selle organisatsiooni eesmärgiks on toetada ettevõtluse arengut Lätis, pakkudes ettevõtlusega alustada soovivatele inimestele professionaalset start-up nõustamist. Partnerlus hõlmab Estonian Business Schooli, mis on üks suurimaid eraülikoole Balti riikides, õpetades ettevõtlust ja ärijuhtimist kõigil akadeemilistel tasanditel. Projekti elluviimisesse on kaasatud ka Hispaania eraettevõtte „IN&S Comunicación e innovación sostenible“, mille eesmärgiks on aidata väikeettevõtetel ja ettevõtjatel arendada oma projekte kommunikatsiooni, innovatsiooni ja jätkusuutlikkuse valdkonnas.

AUTORID:

**Kristiina Urb
Toomas Danneberg**

Kaasautorid:
Signe Adamoviča
Līva Stūrmane
Gints Klāsons
Anna Pavlina
Mārtiņš Stūrmanis
Jorma Sarv
Tamara Rodriguez Silva

Projekti „Youth BIZ Skillset“ rahastatakse Euroopa Komisjoni programmi „Erasmus+: Youth in Action“ raames, mida Lätis haldab Rahvusvaheline Noorsoo Programm. Käesolev trükis kajastab ainult autorite seisukohti ja Euroopa Komisjoni ei saa pidada vastutavaks selles sisalduva teabe eest.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



I OSA: SISSEJUHATUS

Väga lihtsates terminites saab öelda: disainmõtlemine = probleemide lahendamine. Ja ärimudeli loomiseks peame leidma probleemi, mida meie potentsiaalsete klientide jaoks lahendada.

Vastavalt Tim Brownile, kes on ülemaailmse disaini ja innovatsioonifirma IDEO tegevjuht, on disainmõtlemine inimkeskne lähenemine innovatsioonile, mis lähtub disaineri töövahenditest ühendamiseks inimeste vajadusi, tehnoloogia võimalusi ja nõudeid elujõuliseks äritegevuseks.”

Disainmõtlemine aitab meil probleeme kergemini määratleda ja lahendada. Kuna ärivõimaluste leidmine on tugevalt seotud ülesandega määratleda probleeme, mida teiste jaoks lahendada, ühildub disainmõtlemine hästi ka ärimudeli loomisega. See võimaldab inimestel, kes ei ole disaineriteks koolitatud, kasutada loomingulisi vahendeid erinevate väljakutsete lahendamiseks.

Disainmõtlemine on loominguline ja koostöine võimalus probleemidele lahenduste leidmiseks, toodete ja teenuste arendamiseks ning protsesside parandamiseks, seejuures astutakse kasutajate kingadesse ja lahendusi luuakse koos nendega mitte nende jaoks.

Disainimise protsessile on palju tõlgendusi, kuid idee on kõigil juhtudel sarnane. Selles käsiraamatus kasutame 5-etapilist disainmõtlemise lähenemisviisi.



1. **MÄÄRATLEMINE** - oma kasutajate tundmaõppimine; väljakutse, mida soovitakse lahendada ja millele pakutakse lahendusi, suurema konteksti mõistmine; ning turuvõimaluste uurimine;
2. **VÖRDLEMINE** - uurimisfaasis õpitu mõistmine ja tegelikule probleemile, mida lahendada soovitakse, keskendumine;
3. **MÖTLEMINE** - rohkete ideede loomine ja parima, millega tööd jätkatakse, valimine;
4. **EHITAMINE** - kiirete prototüübi ehitamise vahenditega varustamine, et oleks võimalik katsetada oma lahendusi kasutajatega ilma suuremate finantsinvesteeringuteta: kiire ebaõnnestumine ja parendamine;
5. **KATSETAMINE** - prototüübi katsetamine kasutajatega ja tagasiside saamine idee edasiseks arendamiseks või täiustamiseks.

Lisame ka 6. etapi, mis on väga oluline: **ITERATSIION**, mis tähendab, et lahenduse parandamiseks saab igal ajal tagasi pöörduda mis tahes projekteerimisprotsessi etappi. Disainiprotsess on tsükliline ning koosneb pidevast asjade muutmisest ja parandamisest. Lõpuks tuleb hetk, kus peate oma toodet ja teenust maailmale näitama. Seetõttu otsustasime ühendada **ITERATSIIONI** ja **RAKENDAMISE** - aeg lõpetada oma katsed ja kõik tsüklid ning paisata oma idee turule.

1. DISAINMÖTLEMISE METOODIKA RAAMISTIK

Enne noortega töötamise alustamist ja nendega ärimudelite koostamist on hea teada ja mõista suuremat pilti ja raamistikku, milles me tegutseme.

Maailma Majandusfoorumi (2016) aruanne, ELi elukestva õppe strateegia 2020 (Euroopa Komisjon, 2016), Phoenixi tulevikuaruanne tuleviku töökustest 2020 (Davies, Fidler ja Gorbis, 2011) ja teised, rõhutavad vajadust käsitleda 21. sajandi oskuste arendamist haridusasutustes. Oluline on märkida, et 21. sajandi tehnoloogia, demograafia ja sotsiaalmajandusliku konteksti mõistes on klassikalised suundumused (nt keskkooli ja ülikoolihariduse) haridusasutustes märkimisväärselt muutunud - innovatsioon on toonud uusi vorme ja viise mitte ainult teadmistes vaid ka oskustes. Näiteks maailma tippülikoolide veebipõhised õppeplatvormid, tavapärase haridusasutuste mikrotasandid, koostööplatvormid, avalike ja erasektori huvirühmade pakutavad häkatonid, soodustamaks sotsiaalset õppimist ettevõtluse arendamisel ja loomisel. Need arengud toetavad tugevalt noorte kui tulevase tööjõu oskuste arengut ja seega tööalase konkurentsivõime suurenemist.

21. sajandi oskuste hulgas on palju neid, mis on tihedalt seotud ettevõtlushariduse ja ettevõtliku meelelaadi arendamisega. Näiteks laialdane probleemilahendusoskus, kriitiline mõtlemine, loovus, inimeste juhtimine, teistega arvestamine, läbirääkimisoskused, sotsiaalsed oskused jne (WEF, 2016; Euroopa Komisjon, 2016.). Eriti arvatakse, et sotsiaalne õppimine, kriitiline probleemide lahendamine ja loovus on tihedalt seotud ettevõtluse ja innovatsiooniga, sotsiaalsete probleemide lahendamise ja majanduskasvu tagamisega (vt. Ederer, 2015). Digitaliseerimise ajastul on kaugtöö ja õppimine muutunud vältimatuks osaks meie elust, kuid see võib meid samas viia olukorda, kus meeskonnatöö, vastastikune õppimine, kollektiivne õppimine ja areng negatiivse trendina seisma jäävad. Seetõttu muutub loovus ja seega ka innovatsioon käegakatsutavaks, kui suudame toetada ja hõlbustada meeskonnatöö arengut sotsiaalse õppimise ja uute vormide kontekstis (nt inkubaatorid, kiirendid, häkatonid, veebikursused ja -programmid, mida toetavad meeskonnatöövahendid, jne.). Seega täiendavad eelpool mainitud ebatraditsioonilised haridusasutused traditsioonilisi haridusasutusi ja loovad võimaluse kombineeritud õppemudeliteks.

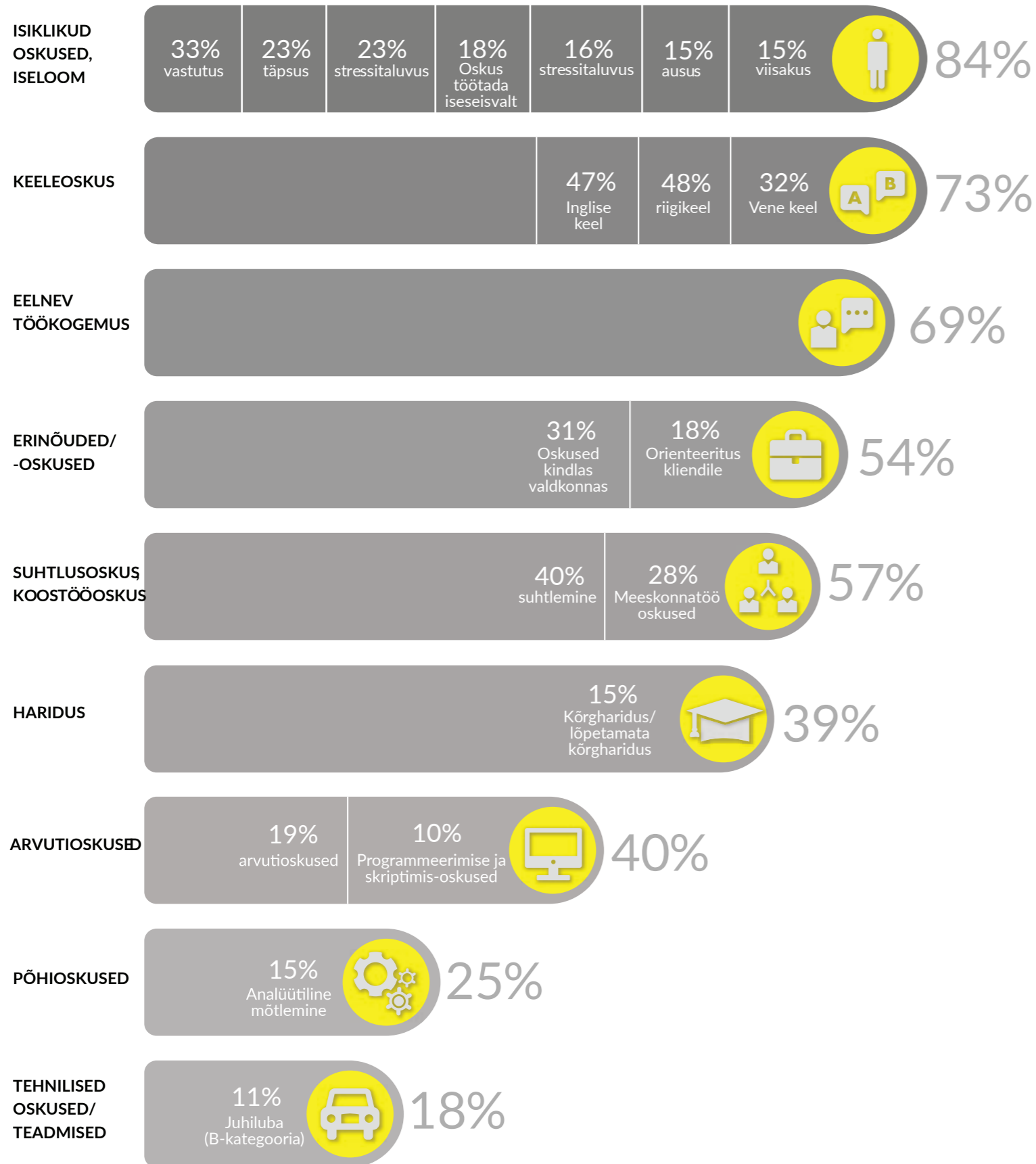
Pädevuspõhine haridus, mis arendab spetsiifilisi professionaalseid tööalaseid ja isiklike oskusi (nt toetab ettevõtlikku mõtteviisi), on erinevates haridusvaldkondades laialt levinud haridusalase arengu strateegilise vahendina, integreerides haridust väljaõppe ja elukestva õppega ning valmistades õppijaid ette tulevasteks erialasteks karjäärideks kiiresti arenevas digitaalses

majanduskeskkonnas (Euroopa Komisjon, 2016; OECD, 2002; WEF, 2016). Samas nähakse ettevõtlusharidust keskse vahendina hariduse moderniseerimises ja ettevõtluspädevuse arendamises (Herrmann, Hannon, Cox ja Ternouth, 2008; Draycott ja Rae, 2011; Lackéus, 2015; Euroopa Komisjon, Eurydice), 2016). Seega on oskuste ja teadmiste õppimise ja omandamise perspektiiv arenenud ning on väga oluline, et õppimine oleks loogiline ja hästi integreeritud protsess inimese isikliku ja professionaalse arengu teekonnal. Seetõttu sobib projekt „Metoodiline juhend noorsootöötajatele noorte nõustamiseks ja innustamiseks nende äriideede arendamisel“ ideaalselt uue õppimise paradigmasse ning toetab noorte ettevõtlikku meelelaadi ja oskuste arendamist, pakkudes selleks metoodilisi vahendeid ning noori ja noorsootöötajaid koolitades.

„Youth BIZZ Skillset“ projekti raames viidi 2018. aasta kevadel läbi uuring Läti ja Eesti tööturul nõutavate vajalike oskuste kohta.

OSKUSTE NÕUDED

EESTI



Uuring, milles vaadeldi oskustekogumi nõudeid ettevõtlusele ja tööhõivele, näitas järgmisi suundumusi:



- Vajadust konkreetsete isiklike oskuste, omaduste järele nimetatakse sagedamini kui nõuet teatud hariduse, tehnilise või põhioskuse järele (77% kuulutustes Lätis ja 84% Eestis). Teine kõige tavalisem nõue on keeleoskus (vastavalt 77% ja 73%). Konkreetseid teadmisi ja oskusi on mainitud 63% kuulutustest Lätis ja 54% Eestis ning ligikaudu sama tihti nimetatakse suhtlemisoskust (59% ja 57%). Eriharidust nõutakse 53% pakutavatest töökohtadest Lätis ja 39% Eestis. Arvutioskusi mainitakse 38% kuulutustes Lätis ja 40% Eestis. Suhteliselt harvad on nõudmised põhioskuste (16% ja 25%) ning tehniliste oskuste (15% ja 18%) järele.

- Nõutud oskuste üksikasjalik analüüs näitab, et kõige levinumad töökuulutused sisaldavad eelneva töökogemuse nõuet (Lätis 75%, 69% Eestis). Riigikeele oskust on mainitud 52% kuulutuses Lätis ja 48% Eestis. Samas nõutakse inglise keele oskust 55% kuulutustest Lätis ja 47% Eestis. Vene keele oskus on mainitud 32% kuulutustest Eestis, kuid Lätis 42%. Eelnev töökogemus ja keeleoskus on nõuded, mis on konkreetselt märgitud rohkem kui pooltel tööpakkumistest.

- Töökuulutustes sisalduvate nõuete vastastikuste kombinatsioonide analüüsimisel võib täheldada, et töökuulutustes enimesinevad nõudmised kandideerimiseks on eelnev töökogemus, keeleoskus, teadmised konkreetses valdkonnas, suhtlemisoskus ja vastutustunne (Läti puhul ka kõrgharidus).

- Kuulutustes sisalduvate nõuete analüüsimisel kutsealade rühmade jaotuses on üks osa nõuetest väljendatud peaaegu kõigis kutsealade rühmades, kuid osa nõuetest on spetsiifilised. Horisontaalsete nõuete saadab välja tuua järgmist (mida korraldatakse kõigis või peaaegu kõikides kutsealade rühmades): eelnev töökogemus, riigikeele oskus, vastutustunne ja täpsus. Inglise keele oskus on vajalik kõrgema kvalifikatsiooniga vabade töökohtade puhul, kuid harvem on see vajalik madalama kvalifikatsiooniga töö saamiseks. Sarnased on nõuded vene keele oskusele. Kõrgema kvalifikatsiooniga töökohtades nõutakse sagedamini ka suhtlemisoskuse olemasolu.

Uuring näitab ja toetab isiklike ja kutsealaste oskuste arendamise üldisi suundumusi. Selleks, et saavutada ja arendada oskusi isikliku ja erialase arengu kaudu, on uued meetodid ja vormid nagu praegune projekt, tänapäeva haridusasutuste oluline osa.

Baltimaade piirkonnast kaugemale vaadates on maailma majanduses ja tehnoloogias märgata nelja peamist liikumissuunda (<https://www.weforum.org/agenda/2017/09/global-competitiveness-report-2017-trends/>).

2. ÜLEMAAILMSED MAJANDUSLIKUD JA TEHNOLOOGILISED SUUNDUMUSED

1 Tootlikkuse paradoks

Globaalne tootlikkus ei kasva enam nii kiiresti kui varem, vaid on aeglustunud. See on paradoks, sest maailm on näinud väga kiiret tehnoloogilist arengut. Kuid kuidas on võimalik, et kõik need uued tehnoloogiad ei too kaasa suuremat tootlikkust?

Selleks on pakutud mõningaid selgitusi:

1. innovatsioon ei tee meid lihtsalt tootlikumaks;
2. tänased uuendused muudavad inimeste töökohad vananenuks;
3. Aasias, Euroopas ja Ameerika Ühendriikides vananeb elanikkond;
4. me ei mööda SKP-d õigesti

SKP möödab riigis ühe aasta jooksul toodetud kaupade ja teenuste väärtust. Kuid tänapäeva maailmas on meil nii palju uuendusi, mis toodavad asju, mis on tasuta. Rahvamajanduse arvepidamises on Google'i kasutajatele pakutavate teenuste väärtus - tema panus SKPsse - null, sest need teenused on tasuta. Facebooki ja Twitteri teenuste osakaal on samuti null. Kuid Google muudab meie elu märkimisväärselt lihtsamaks. Me ei pea enam raamatukogusse minema, et kulutada tunde näiteks vajalike dokumentide otsimiseks; kuid Google'i otsingumootori kasutamisel saadud tootlikkust ei arvestata üldse. See on nii paljude uuenduste puhul ja seega võib olla, et suur osa SKPst jääb avastamata ning et majandus kasvab sellest, mida meie arvame ja mida arvud näitavad, tegelikkuses palju kiiremini. Tegelikult näitavad tõendid, et ülemaailmselt puudub meil SKPs üks terve protsendipunkt aastas: 2% asemel kasvame 3%. Aastate lõikes kokku arvestades teeb see märkimisväärse vahe.

2 Neljas tööstusrevolutsioon

Ülimalt lõhestavate tehnoloogiate ilmumine on olnud uskumatult kiire. Ei ole enam nii, et ainult USA ja Euroopa on innovaatilised; uus tööstusrevolutsioon on loonud riikidele võimalusi kogu maailmas. See on väga oluline suundumus. Koos tööstusrevolutsiooniga, kus uued tehnoloogiad ja nende rakendused ning automaatika muudavad tootmise, toote ja teenuse arendamise ja kohaletoimetamise viise, on nii õppimisviisil kui ka omandatud teadmistel ja oskustel vaja muutuda paindlikumaks. Olemasolevad teadmised võivad muutuda väärtusetuks peaaegu üleöö. Nii võivad masinad arvutada näiteks kontosid või koostada maksudeklaratsioone ning raamatupidajaid ei ole nende ülesannete täitmiseks enam vaja. Siiski peame juhtima kogu digitaliseerimisprotsessi igas tööstusharus. Seetõttu on 21. sajandi oskused tehnoloogilistest muudatustest hoolimata endiselt olulised. Lisaks on muutuste ja innovatsiooni juhtimisalased teadmised ja oskused otsustava tähtsusega ning mitte ainult suurettevõtetes, vaid peamiselt väikeettevõtjate hulgas, kus need on vajalikud, et mõista

ja suuta neid digitaaltehnoologiaid rakendada neljanda tööstusrevolutsiooni kontekstis. Vajadus muutuste juhtimiseks teadmistes ja tavades on eriti Baltimaade erasektori kontekstis oluliseks oskuseks.

Euroopa Komisjoni DESI (Digital Economy and Society Index) 2018. aasta aruande kohaselt toimivad Eestis, Lätis ja Leedus „Digitaaltehnoogie integreerimine erasektoris” alla ELi keskmise. See on eriti huvitav Eesti puhul, kelle avaliku sektori digitaliseerimine on üks ELi juhtivaid.

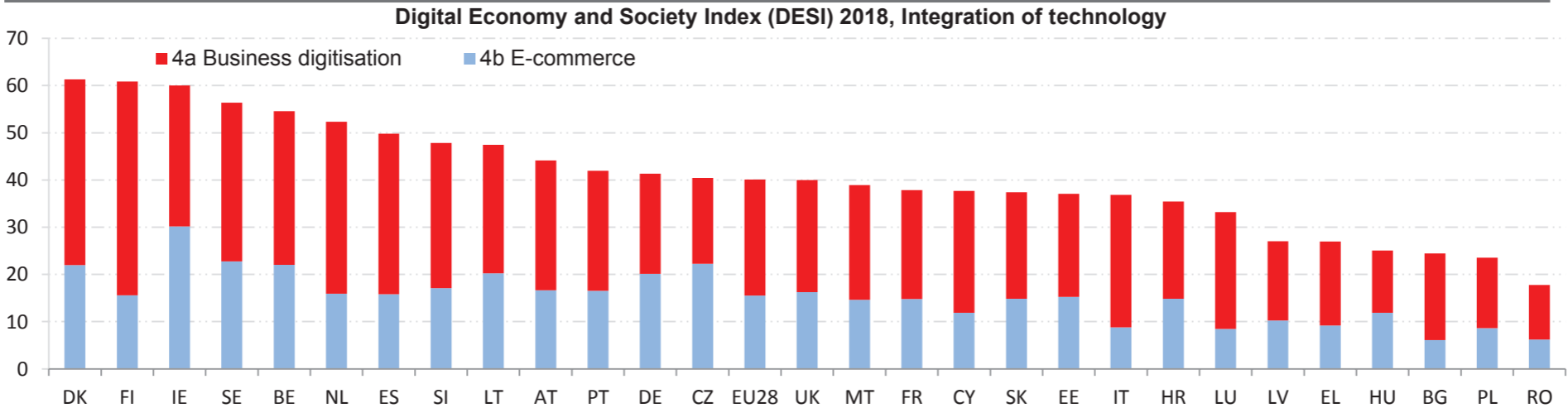
Seetõttu ei ole avaliku sektori poolt omandatud parimate tavade ning teadmiste ja oskuste ümberkujundamist erasektoris teostatud. Teadmiste ja oskuste ümberkujundamine ning teisalt elukestva õppe lähenemisviis ja ettevõtliku meelelaadi arendamine, kogemusõppe muutuste juhtimisel ja uued haridusasutused võiksid olla heaks platvormiks tehnoloogiate ühildamise kiirendamisel.

3 Kasvav sissetulekute ebavõrdsus

See on osaliselt neljanda tööstusrevolutsiooni, mis kaotab keskastme töökohad, tagajärg. See erineb varasematest tööstuslikest revolutsioonidest, mille tulemusena said põhiliselt kasu vaesed. Kasvavat sissetulekute ebavõrdsust võiks ohjata ka elukestva õppe lähenemisviisi ja strateegiate süstemaatilise arendamise ning kasutuselevõtmisega juba noorte hulgas. Kiired muudatused tööturul nõuavad pidevat õppimist ja oma karjääriprofiili süstemaatilist arendamist. Haridusmudelid, lähenemisviisid avalikus ja erasektoris tehtavas koostöös toetaksid kindlasti tööjõu ümberõpet ja oskuste täiendamist ning vastutasuks avaldaksid positiivset mõju sissetulekute jaotumisele ja toetaksid sissetulekute ebavõrdsuse vähenemist.

4 Töötava elanikkonna suur kasv

Viimastel aastakümnetel on maailma tööturule sisenenud 4 miljardit inimest, seda eriti Aasias. Need inimesed on kõrgelt kvalifitseeritud, hästi koolitatud ja haritud ning nad on hõivanud töökohad arenenud riikidest. Me näeme siiski, et Euroopas puudub ikka veel kõrgelt kvalifitseeritud, ettevõtliku meelega noori ja juba kogenud tööjõudu, et tulla toime tehnoloogia arengu ja selle rakendamisega. Seega nagu varem mainitud, võiksid ärksad ja uued haridusasutused ja formaadid toetada muutuste elluviimiseks täiend- ja ümberõpet. Teiseks tuleb hariduse seisukohast välja töötada ja rakendada koostöövorme, mis võimaldavad kultuuridevahelist ja riiklikku ning interdistsiplinaarset koostööd, ühendades noored ja kogenud tööjõud digitaalsete tehnoloogiate abil. Nii saame täiendada üksteise tugevusi ja pädevusi.



Source: European Commission services based on Eurostat data



II OSA: MÕISTMINE

Eeldades, et me rakendame noortele harivaid ja paindlikke õppemeetodeid ja formaate, on oluline määratleda noorsootöötajate ja teiste huvirühmade roll, mis toetavad teadmiste ja oskuste omandamist meeskonnapõhises õppes.

- 1 Noorsootöötajatelt oodatakse, et nad toimiksid juhendajatena, et toetada noori nii meeskondlikul arendamisel kui ka isikliku arengu tagamisel järelevalve- ja juhendamishendite abil. See eeldab ka noorsootöötajate koolitamist, et neil oleks ühine arusaam ja lähenemine noorte toetamiseks nende ettevõtliku meelelaadi arendamisel.
- 2 Teiseks on vaja mentoreid. Mentorid tulevad peamiselt tööstuse või väga spetsiifilise pädevuse/oskuste kogemusega (nt projektijuhtimisega), et toetada noori tööstuse, valdkonnapõhise kogemuse ja spetsiifilise pädevusega nagu projektijuhtimine, sest projekti peamiseks edukuskriteeriumiks on see, mil viisil projekt üles ehitatakse ja juhitakse.

Nüüd vaatame pisut lähemalt mõnda teoreetilist tausta, mida on oluline mõista, kui hakkame noortega töötama ja loodame neile uusi oskusi ja teadmisi anda.

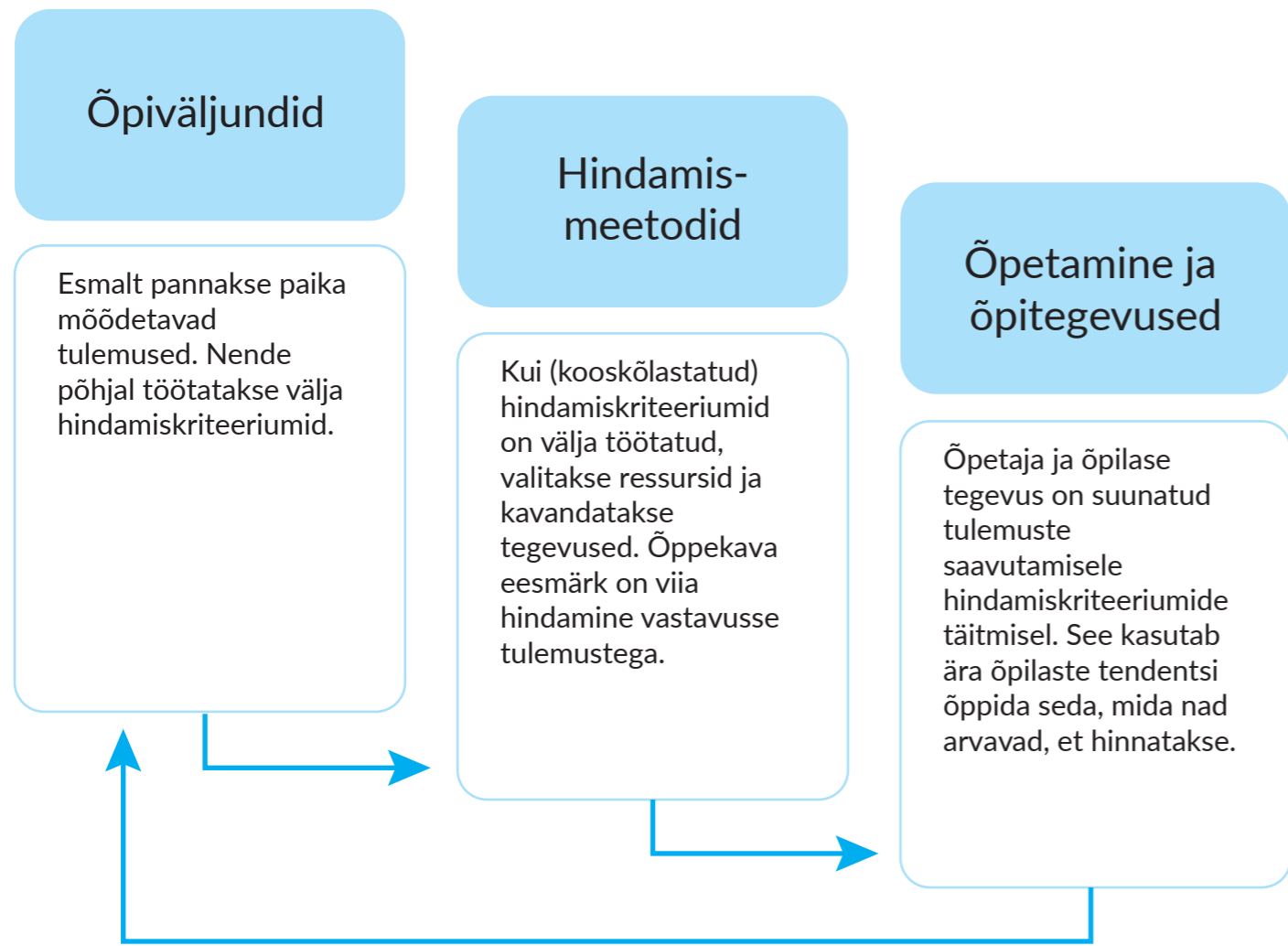
ÕPPIMINE JA KONSTRUKTIIVNE SIDUSUS

Kui hakkate noortega töötama, peate mõistma, mis on protsessi eesmärk, mida te tahate, et nad saavutaksid. See on see sihtkoht, kuhu soovite jõuda ja onstruktiivne sidusustähendab, et antud sihi saavutamiseks peab õpetamise ja õppimise tegevused, hindamismeetodid ja mõõdetavad õpitulemused selle eesmärgiga vastavusse viima. Nagu näete joonisel "Konstruktiivne sidusus", peaksite kõigepealt otsustama, millised on õpiväljundid ja seejärel otsustama, kuidas noori hinnata. Kogu sisu tuleks kujundada nii, et hinnangud oleksid väljunditega vastavuses. Ja lõpuks otsustate teie seda kõike arvesse võttes, millised on õpetamis- ja õppetegevused - mida teete teie ja mida teevad noored väljundite saavutamiseks vastavalt hindamiskriteeriumidele.

Järgmiseks räägime rohkem õpiväljunditest, sellest, millised need on ja kuidas neid järgida.

3. NOORSOOTÖÖTAJA ROLL

3. NOORSOOTÖÖTAJA ROLL



Konstruktivne sidusus

KUIDAS ÕPIEESMÄRKE SEADA? KUIDAS MUUTA ÕPPIJAD TEADLIKUKS NENDE KAVANDATUD ÕPITULEMUSTEST? BLOOMI TAKSONOOMIA.

Pohl, M., 2000. *Learning to Think, Thinking to Learn: Models and Strategies to Develop a Classroom Culture of Thinking*. Hawker Brownlow Education.

Õpiväljundid peavad olema mõõdetavad, see on ainus viis tagada, et kavandatavad uued teadmised ja oskused on saavutatavad.

Siin on potentsiaalne näide sellest, kuidas üldine eesmärk ja õpitulemused võiksid olla järjestatud, kui töötatakse noortega ja neid aidatakse ettevõtluse arendamises.



Eesmärk:
Eesmärgiks on anda ülevaade äriidee arendamise protsessist ning tutvustada praktilisi töövahendeid ja meetodeid ärimudelite koostamiseks ning anda praktilisi kogemusi ärimudeli arendamisel interdistsiplinaarsetes meeskondades.

Kirjeldus:
Kõik ärimudeli planeerimise ja arendamise põhiaspektid, sealhulgas äriidee arendamine, kujundamine erinevate ärimudelite alusel, ärimudelite analüüsimine, oma ärimudeli tutvustamine teistele. Noored saavad teada ka erinevatest loomemajandusettevõtetele kättesaadavatest toetusmehhanismidest ning loovad oma ärimudeli erinevatest valdkondadest pärit noortest koosnevates meeskondades.

Õpiväljundid:
Peale õppimist noor:
- mäletab ja mõistab ettevõtte arendamise põhiterminoloogiat ja -protsesse;
- oskab hinnata ja planeerida loomemajandusvaldkonna ärimudeleid;
- suudab luua oma ärimudeli loomemajandusvaldkonnas;
- oskab oma ärimudelit teistele tutvustada;
- oskab rakendada meetodeid ärimudeli arendamiseks koos erinevatest valdkondadest pärit inimestega

3. NOORSOOTÖÖTAJA ROLL

3. NOORSOOTÖÖTAJA ROLL

Õpiväljundite puhul tuleks arvesse võtta ka midagi, mida nimetatakse Bloomi taksonoomiaks.

Bloomi taksonoomia on kognitiivsete eesmärkide taksonoomia ning see annab võimaluse organiseerida mõtlemisioskusi kuuel tasandil alates kõige elementaarsemast kuni keerukama taseme mõtlemiseni. See on jätkuvalt üks kõige enam kasutatavaid mudeleid. 1990. aastal vaatles üks tema endistest õpilastest, Lorin Anderson, Bloomi taksonoomiat ja selle tulemusena tehti mõningaid muudatusi. Seetõttu peaksime mõtlema õppimisele ja uute oskuste omandamisele järgmiste etappide või tasemetena:

| | | |
|---|---------------|--|
| 1 | Meeldejätmine | Teabe meenutamine |
| 2 | Arusaamine | Ideede või kontseptsioonide selgitamine |
| 3 | Rakendamine | Teabe kasutamine teises sarnases olukorras |
| 4 | Analüüsimine | Teabe jagamine osadeks arusaamade ja seoste uurimiseks |
| 5 | Hindamine | Otsuse või tegutsemisviisi põhjendamine |
| 6 | Loomine | Uute ideede, toodete või vaatamisviiside loomine |

Ideaaljuhul tuleks noortega töötamisel katta kõik need tasemed, nende eesmärgiks on anda noortele uusi teadmisi ja oskusi. Eelmisest näitest näeme, kuidas õpiväljundid on nendele tasemetele suunatud:

- mäletab ja mõistab ettevõtte arendamise põhiterminoloogiat ja -protsesse;
- oskab hinnata ja planeerida ärimudeleid;
- suudab luua oma ärimudeleid;
- oskab oma ärimudelit teistele tutvustada;
- oskab rakendada meetodeid ärimudeli arendamiseks koos erinevatest valdkondadest pärit inimestega.

Noortega äritegevuse mudeldamisel saate kasutada järgmisi tegevusi, et aidata neid eri tasanditel.

3. NOORSOOTÖÖTAJA ROLL



| | Teadmiste tase | Tegevused noortega |
|---|----------------|--|
| 1 | Meeldejätmine | <ul style="list-style-type: none"> » Koosta loend ärimudeli peamistest tegevustest. » Koosta tegevuste ajakava. » Koosta tabel faktidega. » Kirjuta nimekiri mis tahes infoga, mida mäletad. » Koosta diagramm, mis näitab ... |
| 2 | Arusaamine | <ul style="list-style-type: none"> » Kirjuta kokkuvõttev aruanne. » Valmista illustreerimiseks voodiagramm. » Selgita, mida pead peamiseks ideeks. |
| 3 | Rakendamine | <ul style="list-style-type: none"> » Koosta mudel, mis näitab, kuidas see toimib. » Koosta konkreetse punkti selgitamiseks piltide kogum. » Kujunda oma toote turundusstrateegia, kasutades selleks tuntud strateegiat. |
| 4 | Analüüsimine | <ul style="list-style-type: none"> » Koosta küsimustik teabe kogumiseks. » Kirjuta uue toote müümiseks reklaamtekst. » Koosta voodiagramm kriitiliste etappide näitlikustamiseks. » Koosta graafik valitud teabe illustreerimiseks. » Valmista ette uurimisvaldkonna aruanne. » Vii läbi uuring, et saada teavet vastava vaatenurga toetamiseks. |
| 5 | Hindamine | <ul style="list-style-type: none"> » Koosta kriteeriumide loetelu, et hinnata äriidee potentsiaali. » Arutle erilist huvi pakuva küsimuse üle. » Loetle viis aspekti, mida näed oma ärimudelis tähtsana. Veena teisi. » Loo ekspertrühm, et arutada oma äriidee seisukohti. » Valmista ette näide, et esitada oma seisukohti ärivõimaluste kohta. |
| 6 | Loomine | <ul style="list-style-type: none"> » Loo uus toode või teenus. Anna sellele nimi ja kavanda turunduskampaania. » Müü oma äriidee. » Kavanda viis toote või teenuse turule paaskamiseks. |

3. NOORSOOTÖÖTAJA ROLL

Kui olete asunud noortega töötama, et nad omandaksid uusi teadmisi ja oskusi ärimudelite koostamisel, vajate te vahendeid, et hinnata, kas nad on omandanud selle, mida teie plaanisite neile õpetada. Siin on mõned küsimused, mida saate kasutada ja mis aitavad teil seda paremini mõista:

3. NOORSOOTÖÖTAJA ROLL



| Teadmiste tase | Küsimused, mida küsida |
|-----------------|--|
| 1 Meeldejätmine | <ul style="list-style-type: none"> » Mis juhtus pärast...? » Kui palju...? » Mis on...? » Kas sa oskad nimetada...? » Leia ... tähendus. » Kirjelda, mis juhtus pärast... » Kumb on tõsi või vale...? |
| 2 Mõistmine | <ul style="list-style-type: none"> » Kas sa oskad oma sõnadega kirja panna? » Kuidas sa seletaksid ...? » Kas oskad kirjutada lühikese ülevaate...? » Kes sinu arvates...? » Mis oli peamine idee...? » Kas oskad selgitada ...? » Kas oskad illustreerida ...? |
| 3 Rakendamine | <ul style="list-style-type: none"> » Kas tead mõnda teist juhtumit, kus ...? » Kas saad rühmitada selliste omaduste järgi nagu...? » Milliseid tegureid muudaksid, kui...? » Milliseid küsimusi küsiks...? » Kas antud teabe põhjal saab välja töötada juhiseid ...? |
| 4 Analüüsimine | <ul style="list-style-type: none"> » Kui juhtus ..., siis milline võiks olla lõpp? » Kuidas on ... sarnane ...? » Milliseid teisi võimalikke tulemusi näed? » Miks ... muutused toimusid? » Kas oskad selgitada, mis võis juhtuda, kui ... » Millised on... mõned probleemid? » Kas saad eristada ... vahel? » Millised olid mõned ... motiivid? » Mis oli pöördepunktiks? » Milline probleem esines...? |

| Teadmiste tase | Küsimused, mida küsida |
|----------------|--|
| 5 Hindamine | <ul style="list-style-type: none"> » Kas on olemas parem lahendus...? » Hinda ... väärtust. Mis sa arvad...? » Kas suudad oma seisukohta ... kohta kaitsta? » Mis sa arvad, kas ... on hea või halb? » Kuidas sa oleksid toiminud...? » Milliseid muudatusi ... soovitaksid? » Kas sa usud ...? Kuidas sa tunneksid, kui ...? » Kui tõhusad on ...? » Millised on tagajärjed ...? » Milline mõju on ... meie elule? » Millised on ... plussid ja miinuseid? » Miks on ... väärtusega? » Millised on alternatiivid? » Kes sellest võidab ja kes kaotab? |
| 6 Loomine | <ul style="list-style-type: none"> » Kas sa suudad kujundada ..., et ...? » Kui sul oleks juurdepääs kõikidele vahenditele, kuidas sa tegeleksid...? » Miks sa ei kasuta oma viisi, et ...? » Mis juhtuks, kui ...? » Kui mitmel erineval viisil saab...? » Kas oskad luua uusi ja ebatavalisi kasutusviise...? » Kas oskad välja töötada ettepaneku, mis...? |

4. MULTI-DISTSIPLINAARSE KOOSTÖÖ LOOMISE KONTSEPTSIOON JA PARIMAD TAVAD

Kuidas aidata noortel leida reaalse elu probleeme, mida nad oma potentsiaalsete klientide jaoks lahendada saaksid ning sellest lähtuvalt jätkusuutliku ärimudeli looksid? Nüüd selgitame praktiliselt, mida võiksite koos noortega teha, et aidata neil vastavat ärimudelit koostada.

KUIDAS?

Soovitav meetod: häkaton

Kirjeldus:

2-5 päeva pikk, intensiivne ja kiire äriplaani väljatöötamise võimalus. Nagu iga disainmõtlemisviisi puhul on eesmärgiks saada võimalikult erinevaid ja koonduvaid viljakaid mõtlemisvõimalusi võimalikult väikese aja jooksul, et avada noorte loov ja innovaatiline mõtlemine ning anda neile ülevaade kõigist vajalikest sammudest.

Võimaluse korral on alati hea mõte kaasata häkatoni ka inimesi vastavast valdkonnast, sest see on mõlemale poolele väga kasulik. Noored õpivad valdkonna esindajatelt, millised on nende ees seisvad tegelikud väljakutsed ja millised on tegelikud probleemid, mida nad võiksid aidata neil lahendada. Vastav valdkond tutvub omakorda noorte pakutud uute loovate ideedega, mida nad võiksid oma äritegevuses probleemide lahendamiseks või nendesse investeerimiseks rakendada. Seda nimetatakse vastupidiseks mentorluseks - sellisel kujul toimuva teadmiste vahetamise on kasulik mõlemale osapoolle.

Soovitav meetod: äriidee mudeldamine

Kirjeldus:

Multidistsiplinaarsed meeskonnad läbivad järgmisi disainmõtlemisviisist tulenevaid äriplaneerimise teemasid. Seda tehakse häkatoni ajal ja seda toetavad noorsootöötajad.

SAMM I

Mida tähendab olla ettevõtja? Kuidas meeskonnad töötavad? Meeskonna loomine ja selle juhtimise dünaamika. Meeskonna loomise protsess. Mis on ärimudelid ja miks me neid vajame? Millised on ärimudeli komponendid ja kuidas need kokku sobivad?

SAMM II

MÄÄRATLEMINE - oma kasutajate tundmaõppimine, väljakutse suurema konteksti mõistmine ning turuvõimaluste uurimine;
VÖRDLEMINE - uurimisfaasis õpitu mõistmine ja tegelikule probleemile, mida lahendada soovitakse, keskendumine;
MÕTLEMINE - rohkete ideede loomine ja parima, millega tööd jätkatakse, valimine. Mida teed ja kelle jaoks? Kuidas seda teha ja miks see on parem kui konkurentidel? Oma toote või teenuse väärtushinnangu koostamine.

SAMM III

EHITAMINE - prototüübi valmistamine selle katsetamiseks kasutajatega ilma suuremate finantsinvesteeringuteta: kiire ebaõnnestumine ja parendamine;
KATSETAMINE - prototüübi katsetamine kasutajatega ja tagasiside saamine idee edasiseks arendamiseks.

SAMM IV

Ärimudeli loomine oma ideele ehk et õige pusle kokkupanemine.

SAMM V

Turunduse ja müügi alused. Kuidas saada tähelepanu nulleelarve korral? Kuidas müüa oma toodet, kui keegi ei tea, kes sa oled?

SAMM VI

Finants - kulustruktuur ja tuluvood.

SAMM VII

Idee pakkumine näiteks potentsiaalsetele investoritele. Kuidas esitleda oma ideed inimestele, kes sind ei tunne? Millised on levinud lõksud ja kuidas neist võidukalt välja tulla?

4. MULTI-DISTSIPLINAARSE KOOSTÖÖ LOOMISE KONTSEPTSIOON JA PARIMAD TAVAD

5. MEESKONNA MOODUSTAMISE JA MEESKONNATUNDE LOOMISE MEETODID

Äritegevuse idee arendamisega alustamisel on tavaliselt kasulik teha seda meeskondades ja mitte üksi. Põhjus on väga lihtne - erinevad inimesed koondavad erinevaid oskusi ja kogemusi, mis on vajalikud jätkusuutliku ärimudeli loomiseks. Seetõttu peaksite julgustama ka noori meeskondades töötama. Siin on mõned soovitusel ja ideed, millele võiks meeskonna moodustamisel ja meeskonnatunde loomise hõlbustamiseks tähelepanu pöörata.

HEA MEESKOND

Hea meeskonna üks peamisi tunnuseid on mitmekesisus, sest see võimaldab meeskonnal saada oma liikmetest kasu erinevate teadmiste, kogemuste, võrgustike, oskuste jms näol. Seega on hea meeskond mitmekesine soo, vanuse ja rahvuse poolest. Meeskonna moodustamise protsessi hõlbustava noorsootöötajana julgustage neid mõtlema grupi mitmekesisusele.

- » Võite anda neile näiteks harjutuse moodustada meeskond, kus on:
 - » vähemalt üks naissoost ja üks meessoost liige;
 - » üks kohalik ja võõramaalane (või ka lihtsalt keegi teisest linnast);
 - » keegi, kellel on tumedad juuksed ja keegi heledate juustega.

Sellised harjutused sunnivad noori mõtlema mitmekesisuse üle ja te jõuate mitmekesiste meeskondadeni.

Samuti on kasulik mõelda headele meeskondadele innovatsiooni kontekstis vastavalt järgmisele mudelile:

Majandus + loovus + tehnoloogia = innovatsioon

- » Seetõttu püüdke võimaluse korral veenduda, et igas meeskonnas on noor, kelle huvid on rohkem vastava kalduvusega:
 - » majandus, ja seda mitte ainult numbrite kontekstis, vaid hõlmab ka strateegilist mõtlemist, probleemide lahendamist jne;
 - » loovus ja loomine;
 - » tehnikahuvi, mis eeldab huvi ja oskusi tehnoloogia ja lahenduste valdkonnas.

MYERS-BRIGGS TEST

https://en.wikipedia.org/wiki/Myers%E2%80%93Briggs_Type_Indicator

Myers-Briggsi testi kohaselt võib erinevaid meeskonnaliikmeid

määratleda nelja erineva valdkonna järgi, mis ei ole polaarselt vastupidised, vaid järk-järgulises järjepidevus. Seda silmas pidades aitab see kaasa ka erinevate meeskondade moodustamisele. Need valdkonnad on järgmised:

1. Ekstravertsus/ introvertsus

- » Ekstravertsed tüübid õpivad kõige paremini teistega rääkides ja suheldes.
- » Introvertsed tüübid eelistavad vaikset mõtlemist ja privaatsust

2. Kogemine/intuitsioon

- » Kogemuspõhiste tüüpidele sobib õpikeskkond, kus materjal esitatakse üksikasjalikult ja järjestikku.
- » Intuitiivsed tüübid eelistavad õpikeskkonda, milles rõhk asetatakse tähendusele ja seostele

3. Mõtlemine/tundmine

- » Mõtlevat tüüpi isikud soovivad objektiivset tõde ja loogilisi põhimõtteid ning on loomulikud deduktiivses arutluses.
- » Tundelised tüübid rõhutavad küsimusi ja põhjuseid, mida saab isikupärastada, kui nad mõtlevad teiste inimeste motiividele

4. Otsustamine/tajumine

- » Otsustavat tüüpi inimesed on edukad siis, kui teave on organiseeritud ja struktureeritud ning nad on motiveeritud lõpetama ülesannet, et see saaks tehtud.
- » Tajutavat tüüpi inimesed on edukad siis, kui neil paindlik õpikeskkond, kus neid innustavad uued ja põnevad ideed.

MEETODID



Siin on mõned näited meeskonnatunde loomise meetoditest, mida saate kasutada:

Pane meeskond mängima erinevaid rollimänge, et mõista, kuidas meeskonnas rolle kõige paremini jagada. Mängud ja mängupõhine lähenemine aitavad murda meeskonnaliikmete vahelisi sotsiaalseid tõkkeid ning aitavad ka paljastada, millistes rollides tunnevad meeskonnaliikmed end kõige mugavamalt.

Laske igal meeskonnaliikmel koostada enda kohta isiksuse plakat, mis loovalt tutvustab neid teistele meeskonnaliikmetele. Võite anda neile teemasid, mida plakatil käsitleda: eelnevad kogemused, hobid, suurim hirm, unistuste töö jne. Pärast plakatite tegemist peaks iga meeskonnaliige esitlema seda teistele liikmetele ja lõpus meeskond hääletab või otsustab arutelu kaudu, kes peaks võtma millise rolli vastavalt nähtud plakatitele

5. MEESKONNA MOODUSTAMISE JA MEESKONNATUNDE LOOMISE MEETODID

OSA III: LOOMINE

6. METOODILISED JUHISED

Siin anname mõned juhised, milliseid meetodeid ja vahendeid kasutada noortega äriideede kujundamisel. Samuti anname soovitusi erinevate mudelite näol, mida saate vastava protsessi käigus kasutada.

Samuti soovitame teil tutvuda täiendava tööriistakomplektiga „Disaini mõtlemine oma äriideede arendamiseks”, mis töötati välja sama projekti „Youth BIZ Skillset” osana.



Olulised meespead noortega äriideid planeerides.

- » Ärge olge nende ideede suhtes liialt hinnangulised.
- » Ärge olge liialt ametlikud, olge ligipääsetavad ja avatud.
- » Kasutage neile arusaadavat keelt, vältige keerulisi mõisteid.
- » Püüdke luua usaldusväärseid sidemeid enda ja noorte vahel.
- » Noorte tähelepanuvõime on lühike.
- » Selle asemel, et paberilt lugeda, rääkige südamest.
- » Olge inspireerivad.

SAMM I

KUIDAS?

Mida tähendab olla ettevõtja? Kuidas meeskonnad töötavad? Meeskonna loomine ja selle juhtimise dünaamika. Meeskonna loomise protsess. Mis on ärimudelid ja miks me neid vajame? Millised on ärimudeli komponendid ja kuidas need kokku sobivad?

Selle sammu saavutamiseks võite tutvuda eelmise peatükiga meeskonna loomise kohta ja anda noortele ülevaade sellest, mis on ärimudelid, milleks me neid vajame ja millistest osadest nad koosnevad. Me avame selle teema põhjalikumalt SAMM IVs. Soovitame tutvuda ka Alexander Osterwalderi ja Yves Pigneuri kirjutatud raamatuga „Business Model Generation” (<https://strategyzer.com/books/business-model-generation>).

SAMM II

MÄÄRATLEMINE - oma kasutajate tundmaõppimine, väljakutse suurema konteksti mõistmine ning turuvõimaluste uurimine;
VÕRDLEMINE - uurimisfaasis õpitu mõistmine ja tegelikule probleemile, mida lahendada soovitakse, keskendumine;
MÕTLEMINE - rohkete ideede loomine ja parima, millega jätkata soovitakse, valimine. Mida ja kelle jaoks tehakse? Kuidas seda teha ja miks see on parem kui konkurentidel? Oma toote või teenuse väärtushinnangu koostamine.

6. METOODILISED JUHISED



Üksikasjalikud soovitused erinevate meetodite kohta, mida kasutada selles etapis, leiate töövahenditest „Disainmõtlemine oma äriideede arendamiseks”, mis on välja töötatud osana samast “Youth BIZ Skillset” projektist.

1

Äriideede valik

Lihtne visuaalne tööriist, mida saab kasutada noorte meeskondlike ideede kogumise protsessi korrastamiseks ja nende erinevate probleemlahenduste ideede sorteerimiseks ning seejärel selle põhjal ärimudeli loomiseks.

| | | | |
|---------------|----------------|----------------|---------------|
| | Raske elluviia | Kerge elluviia | |
| Suure mõjuga | | | Suure mõjuga |
| Väikse mõjuga | | | Väikse mõjuga |
| | Raske elluviia | Kerge elluviia | |

2

Kes su klient on?

Parima võimaliku teenuse kujundamiseks peavad noored tõesti mõistma, kes on nende klient ja milliste probleemidega ta silmitsi seisab. Nii saavad nad kujundada lahenduse, mille eest kliendid on valmis maksma. See on ärimudeli jätkusuutlikkuse seisukohast ülioluline. Hea meetod selleks on KASUTAJATE ISIKUD koos üksikasjaliku kirjeldusega töövahendis „Disainmõtlemine oma äriideede arendamiseks“.

6. METOODILISED JUHISED

| | | |
|-----------------------|----------------------------------|--|
| JOONISTA OMA KASUTAJA | NIMI, PEREKONNANIMI, AMET, VANUS | LÜHIKE ELULUGU (taustalugu, perekonnaseis, haridus, kodulinn jne): |
| HUVID JA HOBID | VÄÄRTUSED | VAJADUSED |
| UNISTUSED | MÕJU | KUIDAS SAAKSID SINI PARANDADA KASUTAJATE KOGEMUST? |

SAMM III

EHITAMINE – prototüübi valmistamine selle katsetamiseks oma kasutajatega ilma suuremate finantsinvesteeringuteta: kiire ebaõnnestumine ja parendamine; **KATSETAMINE** - prototüübi katsetamine kasutajatega ja tagasiside saamine idee edasiseks arendamiseks.

Prototüübi ehitamine

Äritegevuse arendamise töötubade korraldamisel on oluline, et noored saaksid oma ideedele ehitada prototüübid. Seda tuleks teha kiiresti ja minimaalsete tööriistadega: vahtplastist lehed, paberist robotid, käärid, kleeplint. Idee seisneb selles, et raha ei tohiks olla prototüübi loomisel probleemiks - ole loominguline, tee seda kiiresti ja tee seda odavalt.

6. METOODILISED JUHISED

Prototüüpi ehitamine:

- » võimaldage ideede kogemise võimalust
- » julgustage tagasiside andmist varakult ja tihti
- » ohutu ebaõnnestumine - kiiresti ja odavalt

Kuidas prototüüpi ehitada:

- » Ole positiivne
- » Tööta robustselt
- » Tööta kiiresti
- » Tööta õigesti

Katsetamine

Eesmärk on katsetada oma toodet või teenust võimalikult kiiresti oma potentsiaalsete kasutajatega. Laske noortel minna välja tänavatele ja küsida inimestelt, mida nad pakutud lahendusest arvavad!

SAMM IV

Ärimudeli loomine oma ideele ehk et õige pusle kokkupanemine.

Ärimudeli alus (Business Model Canvas)

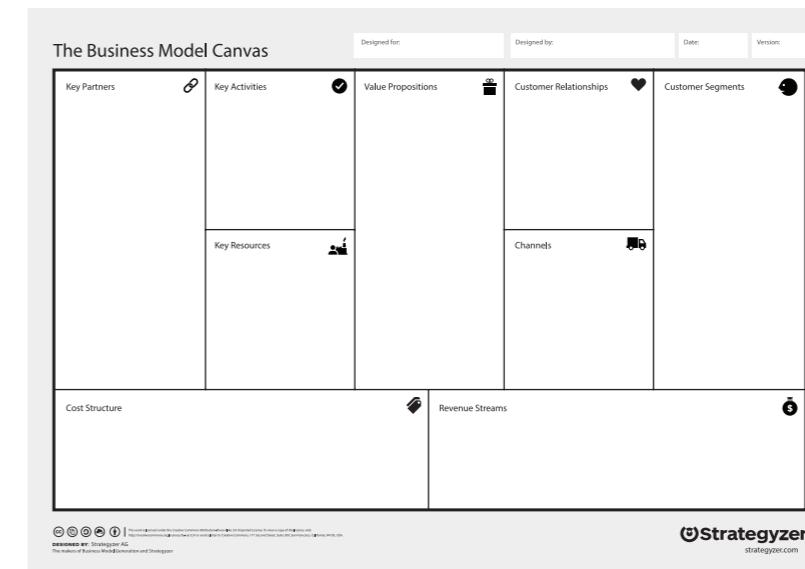
<https://strategyzer.com/canvas/business-model-canvas>

Ärimudeli alus on strateegiline juhtimise ja kompaktne algatamise mudel uute ärimudelite arendamiseks või olemasolevate dokumenteerimiseks. See on visuaalne diagramm koos elementidega, mis kirjeldavad äriidee väärtuse ettepanekuid, infrastruktuuri, kliente ja rahandusvoogusid. Seetõttu on see hea vahend noorte jaoks, et aidata neil mõista ja visualiseerida oma ärimudelit.

- 1 Alustate väärtuse ettepanekutega (Value Proposition) ja kirjeldate, millist väärtust te oma klientidele pakute, millist probleemi te lahendate.
- 2 Seejärel liigute edasi oma kliendiüksuste (Customer Segments) ehk klientide kirjeldamise juurde.
- 3 Kirjeldage, milliseid kanaleid kasutate, et klientideni jõuda (Channels) ning neile vastavaid tooteid ja teenuseid pakkuda. Selleks võib olla näiteks veebipood, mobiilirakendus või kohvik.
- 4 Kirjeldage oma kliendisuhteid (Customer Relations) - kuidas kavatsete oma klientideni jõuda ja nendega suhelda? See võib olla näiteks sotsiaalmeedia platvorm, veebileht või klienditeeninduspunkt teie poes.
- 5 Kirjeldage peamisi tegevusi (Key Activities), mida vajate oma

teenuse osutamiseks või toote tarnimiseks ja turule toomiseks.

- 6 Kirjeldage, millised on teie ärimudeli täitmiseks vajalikud peamised ressursid (Key Resources). Kas vajate näiteks ladu?
- 7 Kirjeldage, kes on teie võtmepartnerid (Key Partners), kellelata kindlasti ei suuda oma ärimudelit arendada ja ellu viia.
- 8 Ja lõpuks kirjeldage oma rahavoogu - kust saate oma raha, kes ja mille eest maksab? See kuulub tulude voogude alla (Revenue Streams). Lisaks sellele, mille eest peate ise maksma - millised on teie kulustruktuurid (Cost Structure)?



SAMM V

Turunduse ja müügi alused. Kuidas saada tähelepanu, kui teil on nulleelarve? Kuidas müüa oma toodet, kui keegi ei tea, kes sa oled?

Turundusmudel 4P-d

Turundus on pigem laiem kontseptsioon ja protsess kui lihtsalt oma reklaami ülesehitamine. On erinevaid meetodeid, mis aitavad targalt turustada ka tingimustes, kus ei ole suurt turunduseelarvet.

6. METOODILISED JUHISED

6. METOODILISED JUHISED

Näiteks koondas turundusekspert E. Jerome McCarthy turunduse 4 P-d 1960. aastatel. Need neli P-d on:

Product ehk toode

» toode on ese, mille eesmärgiks on rahuldada kliendi vajadusi. Te peate tagama, et turule jõuaks õige toode vastavalt nõudlusele.

Price ehk hind

» toote hind on summa, mida klient on valmis selle kasutamise eest tasuma.

Place ehk koht

» te peate toote paigutama ja seda levitama potentsiaalsetele ostjatele kättesaadavas kohas. See toimib siis, kui on olemas sügavam arusaamine oma sihtturust.

Promotion ehk toetus

» reklaam koosneb erinevatest elementidest, näiteks: müügikorraldus, suhtekorraldus, reklaam ja müügiendendus.

Aidake noortel, kellega te töötate, saada loovaks ja aidake neil leida vastuseid järgmistele küsimustele. Need küsimused annavad neile suurepärase ülevaate oma toodete ja teenuste turustamiseks:

1. Mis on minu toode ja kuidas see vastab minu klientide vajadustele?
2. Kui palju on minu kliendid nõus selle eest maksma?
3. Kus on minu kliendid, kuhu ma peaksin oma toote paigaldama, et see nendeni jõuaks?
4. Kuidas oma toodet reklaamida?

SAMM VI

Finants - kulustruktuur ja tuluvood

Aidake noortel mõelda oma kulustruktuuri ja tuluvoogude kaudu näiteks ärimudeli aluse abil:

- » Kust nad saavad raha, kes ja mille eest maksab?
- » Millised on kavandatud kulutused? Kui palju peavad nad ise maksma?

Arutage nendega, kuidas neil on tarvis saada piisavalt raha (investeeringud, müük) oma kulude katmiseks.

Lihtne finantsplaneerimine:

6. METOODILISED JUHISED

| Tulud | Summa | I kuu | | II kuu | |
|----------------------|-------|---------|----------|--------|---------|
| | | Hinnang | TegelikH | innang | Tegelik |
| Minu toodete müümine | 2000€ | 500€ | | 1500€ | |
| KOKKU | 2000€ | | | | |
| Kulud | | | | | |
| Tootmine | 1000€ | | | | |
| Töötajad | 800€ | | | | |
| Turundus | 100€ | | | | |
| Üldkulud | 100€ | | | | |
| KOKKU | 2000€ | | | | |

SAMM VII

Idee pakkumine, nt potentsiaalsetele investoritele. Kuidas esitleda oma ideed inimestele, kes sind ei tunne? Millised on levinud lõksud ja kuidas neist võidukalt välja tulla?

Liftikõne

Liftikõne või elevator pitch või liftiettekanne on idee, toote, ettevõtte või enda lühikirjeldus, mis tutvustab vastavat ideed nii, et iga kuulaja saab sellest lühikese aja jooksul aru. Liftikõne on mõeldud liftisõidu pikkusena, mis võib jääda umbes 15 sekundi ja kahe minuti vahele. (https://en.wikipedia.org/wiki/Elevator_pitch).

6. METOODILISED JUHISED

Mõned soovitusel:

- » kõige tähtsamad on iga liftikõne esimesed kaks lauset, mis peaksid püüdma kuulaja(te) tähelepanu;
- » info peab olema koondatud, et väljendada ettenähtud aja jooksul kõige olulisemaid ideid või mõisteid;
- » kasuta lihtsat keelt ja hoidu statistikast või võõrkeelest, mis võib kuulaja fookust häirida;
- » kohalda kõne vastavalt kuulaja isikule;
- » jää paindlikuks ja kohanemisvõimeliseks, et kõne oleks siiras ja sujuv.



Seetõttu on oluline aidata noortel harjutada, kuidas rääkida oma ettevõtmisest sisutihedalt.

OSA IV: TEOSTAMINE

Siin tutvustame, kuidas konkreetsed meetodid reaalses praktikas töötavad ja näitlikustavad nende kasulikkust ja mõju.

VOLKSWAGENI PROJEKT

Kultuurideülene ja interdistsiplinaarne meeskond (EBS Eestist ja PolyU Hongkongist) töötasid VW Groupi finantsteenuste Hiina turule mõeldud projekti „Mobiilsusteenused“ kallal. Projekti pikkus oli 10 nädalat ning 9 nädalat sellest töötasid meeskonnad veebi vahendusel ja viimasel nädalal saadi kokku, tehti viimased muudatused ja esitleti projekti juhatusele. Projekt oli väga edukas ja 16 õpilasest kutsuti 4 oma praktikat läbima Hiinas ja Euroopas. Projekti eesmärgiks oli oskuste ja ettevõtliku meelelaadi arendamine. Eduka tulemuse jaoks määrati projekti arendamise ja lõpliku eesmärgi toetamiseks järelvaataja/juhendaja ja mentori rollid. Ülikooli esindaja tegutses juhendajana ja meeskonna koolitajana, väliskonsultant tegutses projektijuhtimise mentorina ning VW esindajad valdkonnaga seotud mentoritena, et pakkuda tööstusharule omaseid teadmisi.

CERNI PROTOTÜÜPIMISLAAGER

See projekt on suunatud eesmärgile arendada õpilaste prototüüpimisoskusi meeskonnapõhistes ettevõtmistes. Ühe nädalajooksul koondatakse erivaldkondade (masinaehitus, disain ja äridus (EBS)) ning kultuuride (erinevatest ülikoolidest üle maailma) üliõpilased meeskondadesse, et töötada tehnoloogial põhineva (raspberry või arduino) tootega. Projekti idee oli välja töötada prototüüp ja esitleda seda pärast neli päeva kestnud tööd. Selleks, et saavutada meeskondlik mõtteviis ja entusiasm ning motivatsioon, korraldati laager Cernis Lausannes. Seda protsessi toetavad mentorid, kes pakuvad teadmisi tehnoloogia, disaini ja äritegevuse valdkonnas ning juhendajad ülikoolist, et toetada meeskonnatöö aspekte.

GARAGE48

Garage48 on ettevõtmine, mis kasutab häkatoni vormi, et arendada osalejate ideed 48 tunni jooksul töötavate prototüüpideni. Projekti mõte seisneb selles, et üritus algab tavaliselt reede õhtul ja kõik osalejad kogunevad lavale, kus esitletakse umbes 30 kuni 40 ideed. Kõik pakutud ideed pannakse seinale ja igaüks saab valida oma lemmikidee ja -meeskonna.

7. JUHTUMI- UURINGUTE NÄITED





7. JUHTUMI- UURINGUTE NÄITED

Lõpuks valitakse välja umbes 12-15 ideed ja meeskonnad alustavad tööd. Korraldajad pakuvad nädalavahetusel ruume, mentoreid, toitu ja jooke, samas kui meeskonnad töötavad oma projektide kallal. Pühapäeva õhtu on tähtaeg, mil võistkonnad astuvad taas lavale ja esitlevad oma projekti või prototüüpi. Žürii ja publik hääletavad oma lemmikute poolt ja valivad võitjad. Lisateavet leiab aadressilt <http://garage48.org/about>

DEMOLA

Demola edendab multidistsiplinaarseid kaasloomeprogramme, koondades valdkonna eksperte juhtivatest ettevõtetest ja noori partnerülikoolidest üle maailma. Meeskond töötab 8 nädala jooksul ettevõtte algatatud avatud innovatsiooniprobleemide kallal ja kasutab disainmõtlemise, stsenaariumipõhise lähenemise ja prototüüpide ehituse kombinatsiooni. Formaat aitab ettevõtetel näha, kuidas tulevik mõjutab nende äritegevust ja üliõpilaste jaoks on see võimalus olla noorteks visionäärideks ja osaleda tuleviku kujundamises. Lisateavet leiab aadressilt <https://www.demola.net/>

8. DISAINITUD ABIMATERJAL

| | Raske elluviia | Kerge elluviia | |
|---------------|---|---|---------------|
| Suure mõjuga |  |  | Suure mõjuga |
| Väikse mõjuga |  |  | Väikse mõjuga |
| | Raske elluviia | Kerge elluviia | |

ÄRIMUDELI ALUS: BUSINESS MODEL CANVAS

The Business Model Canvas

Designed for: _____ Designed by: _____ Date: _____ Version: _____

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

DESIGNED BY: Strategyzer AG
The makers of Business Model Generation and Strategyzer

Strategyzer
strategyzer.com

KASUTAJATE ISIKUD

| | | |
|-----------------------|---------------------------------------|---|
| JOONISTA OMA KASUTAJA | NIMI, PEREKONNA- NIMI, AMET, VANUS | LÜHIKE ELULUGU (taustalugu, perekonnaseis, haridus, kodulinn jne): |
| | | |
| HUVID JA HOBID | VÄÄRTUSED | VAJADUSED |
| | | |
| UNISTUSED | MÕJU | KUIDAS SAAKSID SINA PARANDADA KASUTAJATE KOGEMUSI? |
| | | |

