

## 10 SOOVITUST ALUSTAVALE ETTEVÕTJALE

Ettevõtlusega alustamine on täna lihtsam, kui kunagi varem. Seda mitte ainult asutamise juriidilist poolt silmas pidades. Ettevõtlust toetavad ka erinevate ärimudelite mitmekesisus, võimalused leida oma ideele rahastust, kasvatada oma idee suureks läbi erinevate ettevõtlusinkubaatorite ja start-up programmide.

Hoolimata muutuvast ettevõtlusmaastikust ning äriideede olemusest, jäävad ettevõtluse põhitõed pea alati samaks. Seega on hea meelde tuletada, mida alustav ettevõtja kõigepealt peaks meeles pidama ning millele keskenduma, saavutamaks oma ideele jätkusuutlikkus ning mis peamine – et leiduks turgu ja tarbijaid toodete-teenustele.

**1. Äriideest vahest tähtsamgi on teostus!** Tänapäeval pole pea ükski idee uus. Maailm meie ümber on nii mitmekesine ja konkurents üha tihedam. Keegi, kes arvas, et on leidnud idee, mille peale pole keegi varem tulnud, peab varem või hiljem pettuma. Keegi on sama asja peale juba varemgi tulnud. Kuid nii on see pea alati olnud. Idee saab siis suureks ja jääb ellu vaid siis, kui ettevõtja keskendub oma idee elluviimisele läbi selle väärtuse, mida ta oma klientidele soovib pakkuda. Ideed on lihtne kopeerida, kuid selle teostust juba oluliselt keerukam.

**2. Miski pole väärtuslikum, kui hea meeskond!** Üksi võib paljugi saavutada, kuid iga organisatsiooni juht teab, et meeskond tagab sünergia – 2+2 võib vahel võrduda ka 5! Keegi pole ükski võimeline parimal tasemel tegema kõike või olema kõiges suurepärane. Leia omale usaldusväärsed partnerid ja eduks on juba suuremad shansid!

**3. Miks peaks keegi Sinu toodet või teenust ostma?** Mõttele, miks Sa seda ideed soovid ellu viia? Mida Sa pakud oma potentsiaalsetele klientidele? Küsi iseendalt, miks peaks keegi tahtma Sinu tooteid osta? Keegi ei osta asju niisama, igal tootel ja teenusel on oma vajalikkus. Mis on Sinu toote väärtuseks?

**4. Kas Sa tead, kes on Sinu klient?** Kõik inimesed ei ole kliendid. Ka maailma suurimatel firmadel mitte. Püüa enda ideed fokuseerida, leia üles see kliendigrupp, kelle vajadused kattuvad parimal moel Sinu toodetega. Tänapäeval minnakse klientide otsingutel lausa iga pisiasja tasemele, sest kuskil kindlasti on hulk neid potentsiaalseid tarbijaid, kelledele just Sinu idee võib sobida.

**5. Raha ei ole maailmast otsa saanud!** Vahel tundub, et raha ei ole, laenu ei saa, keegi ei soovi investeerida Sinu ideesse. Tegelikult on raha väga palju, raha mis otsib võimalust kasvada. Küsimus on sageli oskuses seda küsida. Sinu idee esmaseks otsjaks võib tihtilugu olla just investor.

**6. Ära “armu” oma ideesse jäagitult!** Vahel me läheme oma ideesse nii sisse, et ei oska vaadata laiema pilguga. Alati ei pruugi idee

just sellisel moel toimida. Ei ole mõtet tuimalt edasi punnida, kui idee ei taha teostuda. Vahel on hea võtta korraks paus ja isegi nõu küsida, mida ma valesti teen, kus on puudused? Selleks nõuandjaks võib olla mentor, teine ettevõtja aga tihtilugu Sinu klient ise!

**7. Äriplaani kirjapanek aitab vahel kitsaskohti ennetada.**

Äriplaanide kirjutamist õpetatakse ja treenitakse kõikjal. Äriplaan ei ole vaid pangale või rahastajale näitamiseks, tihtilugu ilustatud kujul. Esmalt on see ettevõtjale endale, et mõista, kas see, mida ma teha tahan ka paberil töötab!

**8. Tee selgeks rahanduse, juhtimise ja turunduse alused.** Need on teadmised ja oskused, mida vajab absoluutselt iga ettevõtja sõltumata valdkonnast, kus tegutsed.

**9. Kui tunned, et ideest asja ei saa, ära karda loobuda!** Samuti nagu öeldakse, et iga raskuse puhul ei tasu veel ideed kõrvale heita, tuleb teisest küljest olla ka enda vastu aus ja mitte raisata aega ega ressursse selle peale, millel ilmselgelt tulevikku ei ole.

**10. Õpi targematelt ja edukamatelt, kui vaja siis kopeeri ärimudelit!** Ideede varastamine pole just ilus, kuid oma idee "istutamine" mõne toimiva mudeli sisse, ehk moodsas keeles benchmarking, on alati kindla peale välja minek. Kõik jagamismajanduse ettevõtted (AirBnB, Uber jt) kasutavad sama ärimudelit, kuid igaüks omas valdkonnas. Odavketid, odavlennufirmad, e-poed jt on ühest ja samast mudelist välja kasvanud. Alati ei pea sedasama jalgratast uuesti leiutama, idee võib sobituda ka mõnesse toimivasse süsteemi.