



Tulu enne kulu

Tartu, 02.oktoober 2018

Elmo Puidet
strateegiakonsultant

Elmo Puidet



Olnud väikse ja suure, kasvava ja kahaneva organisatsiooni juht erinevates ettevõtetes ja kolmandas sektoris.

Viinud läbi ca 170 pikaajalise planeerimise, juhtimis- ja meeskonnakoolitust. Pigem praktik.

„Jutlustan“ analüüsi, planeerimise ja eesmärkide seadmise kasulikkust ning inimestega tegelemise tähtsust.



**Äri on kõige
imetlusväärsem kunstiliik.
Rahategemine on kunst,
töö on kunst ja edukas äri
on kõige suurem kunst.**

Andy Warhol

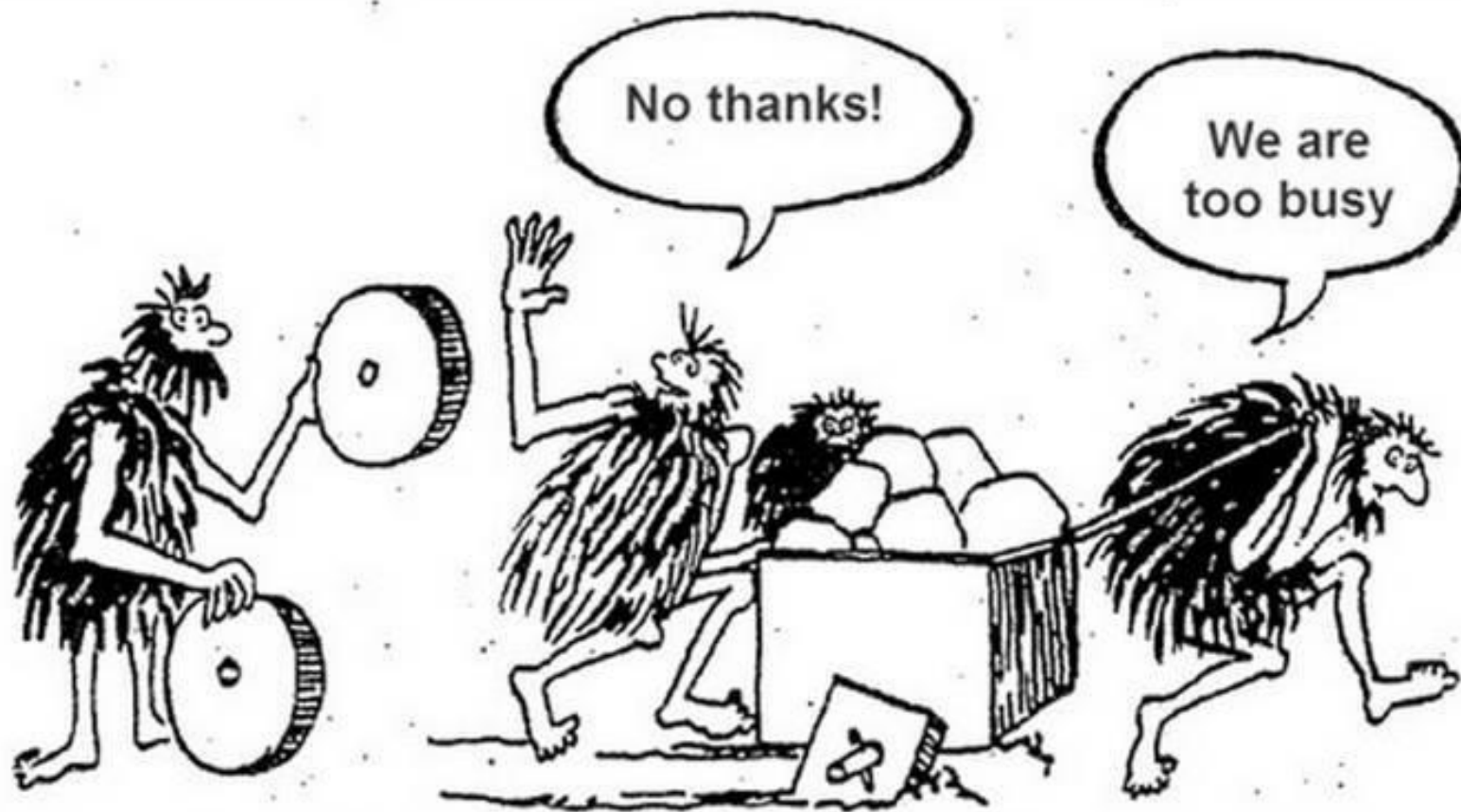


Plaan: arutleda koos -

- Miks on hea teenida tulu enne kulu
- Millised on võimalikud tööriistad
- Tegelik elu, mõned näited

- Paar praktilist katsetust

Miks me sellest räägime?



**Tulu enne kulu –
miks see hea on**



Kulud ettevõtluses

- Väärtuse loomine kliendile tekitab kulu
 - Materjalid / alltöövõtt
 - Personalikulud
 - Turundus
 - Rent ja kommunaalkulud, transport
- Ettevõtte ülalpidamiskulud
 - Algne investering, arendustegevus
 - Raamatupidamine ja muud tugiteenused
 - Koolitus

Raha kipub kuluma igal hetkel ...

- Kõige tihedamalt kipuvad ilmneama „Muud kulud“ 😊

Oma raha?

- Esmane raha läheb arendusse:
 - Teenus või toode vajab väljatöötamist
 - Seadmed ja/või kontor
 - Algne turundus
 - Esmane materjal

Oma raha?

- ... süüa tahaks vahepeal 😊

Tulu enne kulu

- Ükskõik millise tulu saamine enne kulude tegelikku teket on ettevõtjale:
 - Finantskoormust vähendav
 - Riske maandav
- Kõige parem on tulu, mida ei ole vaja tagastada ka siis, kui tehing jääb toimumata
 - Mis iganes põhjusel

Tulu enne kulu – tööriistad



6

Ainult
kardigamaksa

Только
банковские карты

OLIIT
OLI
KHUULIIT
KODLI
KHUULIIT
KODLI

Toetused

- **Starditoetused**
 - **Töötukassa**
 - EAS
 - Kohalikud omavalitsused
- **Arendustoetused**
 - PRIA, Leader
 - EAS arendusosakud, arenguprogramm
 - Sektorispetsiifilised toetused

Ettemaksud

- Täielik
 - e-pood
 - Kinkekaart
 - Rent, muu kuumakse
 - Väike soodustus
 - Kokkulepe
 - NB! leping või kasutustingimused!
- Osaline
 - Kokkulepe

Finantsinstrumendid

- Keegi maksab kliendi eest ette:
 - Liisingu vahendamine
 - Järelmaksu vahendamine
- Tasu saamise kiirendamine:
 - Faktooring
 - NB! Varane arve välja kirjutamine!

Finantsinstrumendid (2)

- Investori panus omakapitali
 - NB! Ülekurss!
- Laenu tooted
 - Pangalaen
 - Muu laen
- Võlakiri
- Ühisrahastus / Crowdfunding

Heategevus / huvilised

- Rahastusplatvormid (fännidele)

The screenshot displays the Händja crowdfunding platform. The header includes the logo 'HÄNDJA' and navigation options: 'Avasta suurepäraseid projekte' (Discover great projects) and 'Alusta oma projektiga' (Start your project), along with a 'Logi sisse' (Log in) button. The main content area features three project cards:

- Kirke Antsmäe Film & Foto:** A film festival project titled 'Filmifestival KSG NUI XVII' with a deadline of 30. November 2018. It shows 1% funded, 15€ raised, and 41 days remaining.
- Kaisa Maria Ling Muusika:** A music project titled 'Kaisa Ling Thing ajaloolise bluusi CD väljaandmine ja esitlemine' (Historical blues CD release and presentation). It shows 23% funded, 688€ raised, and 20 days remaining.
- Titoks Muusika:** A music project titled 'Trio Titoks Eesti esimese gypsy-jazz albumi "When Day is Done" salvestamine' (Recording of the first Estonian gypsy-jazz album). It shows 13% funded, 397€ raised, and 14 days remaining.

Below these are partial views of other projects: Ivi Rausi Muusika, Kelly Vask Muusika, and Taavi Rimmel Trükis. On the right side, there is a navigation menu with categories: 'Tähelepanu vääriv' (Worthy of attention), 'Esiletõstetud' (Highlighted), 'Edukalt lõppenud' (Successfully completed), 'Viimati lisatud' (Recently added), 'Lõppevad' (Ending), and 'Enim toetatud' (Most supported). Below this is a 'Kategoriad' (Categories) section listing: Disain, Kodanikualgatus, Film & Foto, EV100, Kultuurisaadikud, Kunst, Meedia, and Muusika.

Tulu enne kulu – minu eeltöö



Milline tööriist sobiks minu äris?

- Tee eeltööd oma ettevõtte baasil:
 - Analüüsi oma alginvesteeringu vajadust
 - Analüüsi oma jooksvaid püsikulusid
 - Analüüsi oma jooksvaid muutuvkulusid
- Vaatle ärikeskkonda:
 - Mis sektoris tegutsen (kiire või aeglane käive)
 - Konkurentsituatsioon / hinnaklass
 - Kliendi ostuharjumus(ed)

Alginvesteering

- Suur:
 - Toetus(ed)
 - Omakapitali investeering
 - Laen
- Väike:
 - Toetus(ed)
 - Heategevus
 - Laen

Püsikulud

- Suured:
 - Omakapitali investeeering
 - Laen
- Väiksed:
 - Laen

Muutuvkulud

- Suured:
 - Ettemaks
 - Omakapitali investering
 - Laen
 - Liising / järelmaks, faktooring
- Väiksed:
 - Ettemaks
 - Liising / järelmaks, faktooring

Sektori mõju

- Kiire käive:
 - Ettemaks
 - Laen
 - Liising / järelmaks
- Aeglane käive:
 - Ettemaks
 - Liising / järelmaks
 - Faktooring
 - Laen
 - Omakapital

Konkurents / hind

- Suur/kõrge:
 - Ettemaks
 - Liising / järelmaks, faktooring
 - Laen
- Väike / madal:
 - Ettemaks
 - Liising / järelmaks, faktooring

Kliendi ostuharjumus(ed)

- (isiklik) turu-uuring
- Püsikaup
 - Järelmaks
 - (osaline) ettemaks
- Tarbekaup
 - Ettemaks



Tulu enne kulu

Mini-praktikum

Tartu, 02.oktoober 2018

Elmo Puidet
strateegiakonsultant

Kaks vaatenurka:

- Kas mu klient oleks nõus maksma ette?
- Kas mul on vaja raha varem kätte saada?

7 küsimust iseendale

JAH on positiivne:

- Kas mu toode/teenus on hädavajalik kliendile?
- Kas mu klient on harjunud ette maksma?
- Kas mu klient on nõus toodet/teenust ootama?
- Kas mu kliendile on oluline osta minu käest?
- Kas ettemaksmisel saan lubada kliendile lisahüve?

JAH on negatiivne:

- Kas tegu on mu püsikliendiga?
- Kas ettemaksu saamisega kaasneb lisarisk/-kulu?

5 küsimust keskkonna kohta

JAH on positiivne:

- Kas finantsasutustele sobib minu sektori toode/teenus järelmaksuks/liisinguks?
- Kas mu kliendid on piisavalt korrektsed/usaldusväärsed faktooringuks?
- Kas saan enda müügitehingu kindlustada?
- Kas konkurendid kasutavad selliseid tööriistu?
- Kas mõni trend toetab mu äri?

**Tulu enne kulu –
mis edasi teha?**



Lähene strateegiliselt

- Sea eesmärgid:
 - Mida soovin saavutada? Nt: kui suurt osa tulu tahan saada ette
- Sea tähtaeg:
 - Mis ajaks soovin sellise mahu saavutada
- Tee strateegiline valik/valikud
- Koosta tegevusplaan

Tegevusplaani koostamise küsimused

- Minu eesmärk (nt tulu ette maht % käibest aastaks
- Valin tööriistad:
- Iga tööriista puhul:
 - Milliseid tegevusi tuleb teha?
 - Mida need tegevused täpselt sisaldavad?
 - Kuidas mõõdame nende tegevuste tulemusi?
 - Kes nende tegevuste eest vastutab? Kes koordineerib?
 - Millised on tähtajad?
 - Milliseid ressursse on vaja nende tegevuste jaoks?

Kokkuvõte:

- Paljudel ettevõtetel on võimalik saada osa tulust ette
- Mõelge läbi, kuidas kliendil ostmine mugavamaks teha
- Valige õiged tööriistad
- Astuge konkreetsete sammud nende tööriistade rakendamiseks
 - Vajadusel muutke oma toodet/teenust või protsesse

**Make it
happen. Shock
everyone.**



Lõpumõte

Ärge kartke esitada küsimust „Miks (me nii teeme)?“

... ja ärge unustage küsimast „Mis oleks kui?“ ning otsima vastuseid sellele ikka ja jälle.

Aitäh! 😊

Elmo Puidet

elmo@bda.ee

www.bda.ee

strateegia.ee blogi: Facebookis

