

Periood: september 2024 - veebruar 2025

Koolituskoht: Kagu-Eesti Innovatsioonikeskus (KEIK), Rápina mnt 12, Võru III korrus

1. Ärimudel ja meeskonna juhtimine (september)

- kuidas leida võimalikult eskaleeritav ärimudel (business model canvas/lean canvas);
- sihtturgude ja sihtrühmade valimine;
- TAM-SAM-SOM mudeli tutvustamine ja kasutamine;
- konkurentide ja trendiseadajate analüüs;
- ekspordivõimekuse loomine;
- meeskonna moodustamine ja juhtimine;
- ülesannete jaotamine ja tulemuste juhtimine;
- ettevõtte arengu mõõtmine;
- inkubatsiooniprogrammi teekonna kaart ja vahetulemused.

2. Toote-/teenusearendus & toote-/teenusedisain (oktoober)

- kliendi profiili/persoonade koostamine;
- kliendi, probleemi ja lahenduse valideerimine;
- toote/teenuse testimismeetodite õpetamine;
- klienditeekonna kujundamine;
- väärtuspakkumise kujundamine.

3. Finantsid ja investeringu kaasamine (november)

- finantsplaanide koostamine;
- raamatupidamise põhitõed;
- erinevate rahastusvõimaluste tutvustus ideede rahastamiseks ja investoritelt raha kaasamiseks;
- osaluste jagamise põhitõed ja analüüsi korraldamine (cap table).

4. Juriidika (detsember)

- osanike/asutajate lepingud;
- müügilepingud/kliendilepingud;
- koostöölepingud;
- investorlepingud;
- andme- ja teabekaitse, GDPR.

5. Turundus ja müük (jaanuar)

- turundus- ja kommunikatsiooniplaani koostamine;
- turunduskanalite valik lähtudes sihtrühmast;
- unikaalse väärtuspakkumise lihvimine;
- go-to-market strateegia õpetamine;
- analüüsivahendite õpetamine.

6. Pitchimine & investor pitch deck (veebruari)

- Pitch ja esinemiskoolitus, erinevad pitchi formaadid (liftikõne, 3 minuti lava pitch, investor pitch);
- investor pitch teksti kirjutamise õpetamine;
- pitch decki kujundamine;
- esinemisoskuste treening;
- esinemine investoritele ja nende tagasisidest õppimine.