



15 Õppetundi 30 000 krooni eest

Järgnevalt jagan teiega 15 õppetundi, mida sain omal nahal kogeda esimese OÜ-ga. Küsite, kas mul poleks targem neid endale hoida? Tegelikult ei ole, sest miks peaksite teie seda sama kogema, kui teil on võimalus teistelt õppida. Mina ei kaota ju midagi, kui teie seda lugedes targemaks saate. Selle tulemusena on alustavad ettevõtjad targemad ja tänu sellele ka Eesti konkurentsivõimelisem.

See, et ma need kirja panin, andis mulle võimaluse analüüsida kogu protsessi ja seega on see win-win olukord. Kõik on minu enda kogemused ning õppetunnid. Loomulikult ei pruugi need sulle täpselt sobida. Mõtlemise aja peaksid need igastahes panema. Edu nende lugemisel ja kui tekib mingisuguseid küsimusi, siis ärge olge tagasihoidlikud ja kirjutage mulle: timo@ettevotja.ee



1. Ära luba pelgalt kõrge motivatsiooni pealt igasugu asju.

Sa võid olla endas väga kindel ja puha, kuid mõtle, millele su arvamus tugineb. Kas on ka midagi reaalselt ja mõõdetavat? Asjad ei lähe alati nii nagu plaanid. See on paratamatus ja selleks tuleb valmis olla. Näiteks minu üks lubadusi oli see, et 1. sept 2008 on firma arvel miljon krooni. See lubadus jäi 100% täitmata. Kõige iroonilisem on see, et mitte mingit osa ei saanud täis ja pigem kulutati liiga palju.

Seega püüa vähem lubada ja rohkem teha. Las teod räägivad sinu eest. Kõrge motivatsioon on väga hea ja aitab sind igal hommikul jalule, samas ole valvel, et sa sellepärast midagi kahe silmavahele ei jäta .

2. Mõttele 10x läbi iga oma kulutus, mida sa teed, ja et kas see toob sulle rohkem sisse kui välja viib.

Küsi endalt, mis juhtub, kui ma seda kulutust ei teeks? Meie kulutasime 20 000 kr makstes programmeerimise eest, et saaksime lehe kiiremini valmis. Ausalt öeldes pole see tänaseni valmis. Kartsime, et keegi jõuab meist ette. See oli lihtsalt hirm, mida ei toetanud tõendeid. Järelikult täiesti tühja visatud papp. Ja ma ei tea, kui palju selle ajaga asi edasi liikus. Seega ei osanud me seda kulutust ka kontrollida. Kingitusi on küll tore teha, kuid kui sul midagi anda pole, kiirendad lihtsalt enda lõppu. Alguses tuleb rohkem kasutada oma mõistust kui raha, sest viimast on enamasti niigi vähe.

3. Olla võib miljardi dollari idee, kuid kui sa seda realiseerida ei suuda, on see täiesti kasutu.

Mõtteid on väga paljudel, kuid kõik sõltub sellest, kuidas sa selle turule suudad viia. Kas su meeskonnas on inimesed, kes seda suudavad? Kuidas sa ideest suudad üles ehitada kasumit toova süsteemi ja selle tarbijale viia? Need on küsimused, millele tuleks keskenduda, mitte hõisata, et mul on nii kõva idee. Kõik taandub ikkagi sellele, kuidas sa selle ellu viid.

Ega ka meie idee polnud halb, lihtsalt meie polnud võimelised seda realiseerima. Paraku olime me nii „kõvad mehed“, et me ei kaalunudki taolisi küsimusi. Peksime aga vastu rinda ja hõiskasime, et teeme ära. Tuleks mõelda, et võib-olla tasuks esialgu kätt proovida millegi lihtsamaga.



4. Äripartnereid otsides ole väga tähelepanelik ja valiv.

Kokku tullakse oskuste pärast ja lahku minnakse põhimõtete pärast. See on muidugi kahe otsaga asi. Vahel on erinevad inimesed head, vahel mitte. Kui suudate piiri tunnetada, oletegi mäel. Juba varem tuleks välja mõelda, millise inimesega soovid koostööd teha? Kas ta mõtleb ja filosofeerib palju? Peaks ta olema aktiivne ja hakkaja? Kas ta peaks olema sinuga sarnaste põhimõtetega või mitte?

Palju on arutletud selle üle, kas sõbraga peaks äri tegema või mitte? See sõltub sinust ja sellest, kas ta suudab firmale väärtust lisada. Kui võtada ta vaid selleks, et teil on koos lihtsalt fun, siis seda on ilmselgelt liiga vähe. Kindlasti tuleb valmis olla ka selleks, et kui asjad lähevad halvasti, siis teie omavaheline suhe halveneb. Olen ise seda kogenud ja võin seda kinnitada. Sellest ei tohiks ennast heidutada lasta, sest elu on üks seiklus ja väljakutse. Sõbrad tulevad ja lähevad, seisma ei jää midagi. Lihtsalt selleks tuleb valmis olla. Minu seisukoht on see, et alustada on parem enda tuttavaga kui võõraga, sest usaldus on väga tähtis. Oluline on lihtsalt kõik reeglid paika panna.

5. Ära sõltu ainult ühest inimesest.

Me olime kui kolme jalaga taburett. Üks vedas projekti, kõik mõtlesid ja üks tegi. Kui kadus vedaja, kadus ka tegija ja oligi kõik. Ära lase kellelgi oma firmas olla asendamatu. Isegi kui ta on, peab sul valmis olema asendus. Ja sellele tuleks mõelda veidike varem, mitte siis, kui keegi teatab, et talle aitab.

6. Äri alustamisel tuleb paika panna kindel fookus ja tegevuskava.

Ära mõtle töötajate motiveerimisele ja kontori seinte värvisele enne, kui sul pole plaan ja idee ellugi viidud. Mõtiskleda küll võib, aga ära takerdu nendesse küsimustesse ja keskendu olulisele, sest paljud asjad on käigult lahendatavad. Küsi pidevalt endalt, kas see, mida ma praegu teen ja mille üle mõtlen, viib mind lähemale idee realiseerumisele.

Kulutasime raha logole, lasime selle ümber teha ja siis ka vaidlesime, kas see sobib või mitte. Arvake, mis oli tulemuseks? Me ei saanud ei saiti ega ka logo valmis (muigan). Seda tehes raiskasime lihtsalt aega. Muidugi on lahe lasta endale

mingisuguseid vidinaid meisterdada, kuid lase seda teha siis, kui sul selle jaoks ressursi on.

Soovitan sul kirja panna vaheetapid, mis vajavad täitmist, et sa suudaksid oma mõtted realiseerida. Näiteks soovid avada uue e-poe. Pead uurima turgu, mida annaks üldse müüa. Pead leidma tarnija, kellelt sa kauba saad. Vaja leida inimene, kes suudab selle programeerida. Disainer, kes teeb sulle kujundused. Jne jne. See, kas sa hakkad pärast poe avamist ringi sõitma musta või punase audiga, on teisejärguline.

7. Oma mõtetes näe parimat, kuid ole valmis halvimaks.

Ei ütle, et keegi peaks kartma ja värisema ebaõnnestumise eest, kuid pead selleks valmis olema. See on vajalik, et uuele olukorrale ka vastavalt reageerida. Ise hõljusin pilvedes ja kui ebaõnnestumine selgeks sai, olin väga masenduses (siiski vaid kolm päeva). Seda enam, et me ei jõudnud lehega isegi turule, et seal ebaõnnestuda, vaid me kukkusime läbi juba enne :D. Valus, kuid vajalik kogemus. Hüllem, kui ma oleks selle viiekümneselt teada saanud.

8. Enne projekti alustamist uuri põhjalikult, väga põhjalikult turgu.

Kas midagi sellist on juba tehtud? Kuidas on läinud? Kes on su konkurendid? Kuidas neil läheb? Kui suur on turg? Kas keegi tahaks sinu teenust/toodet üldse osta? Just taolisi asju on sul vaja küsida, et saada aru, kas su ideel üldse jumet on. Pole ju mõtet hakata tootma rõvedalt magusaid saiakesi enne, kui sa oled uurinud, kas inimesed neid ka ostaks.

Korralik eeltöö tekitab hiljem vähem peavalu. Maja saab ka ehitada ilma projektita, kuid see on keerulisem ja võib hulluks ajada, sest poole pealt asju ümber teha pole just kõige meeldivam. Sellepärast ongi ettevalmistus nii tähtis. Küsid, kuidas meie siis äbrisse astusime? Alguses oli ka idee, et teeme uue portaali, mida isegi maailmas ei leidu. Vohh, äge idee, eks? Pärast poolt aastat tegutsemist leidsime taolise mõttega asju nii laiaast maailmast, kui ka siit samast Eestist. Selle tulemusena pidime asju ümber hakkama tegema, et teistest rohkem eristuda. Korraliku eeltööga oleks võinud selle ilusti ära hoida.



9. Ära riski ainult oma rahaga.

Otsi seda pigem toetustest, fondidest, investoritelt ja kasuta siis enda oma võimalikult vähe. Näiteks projekti jooksvateks kulutusteks või veel parem, millegi uue alustamiseks (kohtumised, transport jms). Pea meeles, et teiste raha on sulle alati odavam kui su enda oma. Ja kui ainult sina projekti panustad, siis kes kannatab selle ebaõnnestumisel kõige rohkem? Ja kui inimesed panevad oma raha mängu, on nad valmis ka rohkem pingutama, sest ei taha sellest ilma jääda. Rahade pool tuleb alati väga põhjalikult läbi mõelda.

10. Ära takerdu ja kaota kiirust, sest jäädki oma ideed lihvimis.

Pole lihtsalt mõtet teha toodet/teenust ikka veel paremaks ja paremaks, tuua juurde lisavidinaid jms jama. Saavutatud peab olema tase, et inimesed oleksid seda nõus ostma. Hiljem on sul piisavalt aega, et täiustusi sisse viia. Selle piiri tunnetamine, et lõpetada täiustamine ja viia toode turule, eraldabki terad sõkaldest ja ärimehed "tegijatest".

Kui windows oleks ilma igasuguste vigadeta tehtud, siis vaevalt me sellest üldse midagi kuulnud oleks. Lihtsalt sel ajal, kui see välja tuli, oli see esimene ja inimesed olid valmis seda ostma. Samamoodi oleks ka meie pidanud lõpetama pideva täiustamise ja tulema tunduvalt varem turule, et näha, kas inimesed sellega üldse kaasa tulevad.

11. Ära kasuta ainult oma pead.

Konsulteeri proffide ja eriala spetsialistidega. Küsi nõu ja abi. Suhtle võimalikult paljude inimestega ja uuri välja teiste arvamus ning analüüsi seda. Ära lükka kõrvale seda, mis nende jutus esimese hooga ei meeldinud. Rääkides tuttavatega mingi toote/teenuse tarbimisest, kuula eriti tähelepanelikult ja tee märkmeid, sest samas seisus ja teadmatuses on ka ju sinu tulevased kliendid. Ja kõik kahtlused, mis tekivad su sõpradel, tekivad tõenäoliselt ka sinu tulevastel klientidel. Seega tuleb sul need kahtlused maandada.

12. Enne alustamist selgita täpselt välja, mida projektis osalejad sellest ootavad ja tahavad/soovivad saada.

Kindlasti tuleb alguses kokku leppida üksteise rollid ja kohustused. Paika tuleks panna ka käitumise põhimõtted. Näiteks see, et kõik ülesanded tehakse õigeks ajaks, keegi ei valeta jms. Kindlasti olge avameelsed ja ausad. Äripartnerlus on suhe nagu iga teine. Samuti tuleks mõelda eriolukordadele, mis võivad tekkida. Loomulikult võib kõik minna hästi ja siis on kõik tore, kuid kui asjad ei kulge, on teil endal asju lihtsam klaarida.

13. Ära oletage ja eeldage, vaid uurige konkreetset asja järgi.

Oskate eristada subjektiivseid tõendeid objektiivsetest (arvamusi konkreetsetest numbritest). Meie eeldasime, et teeme vägeva avamiskampaania, mis on kasulik nii meile kui firmadele. 300 saadetud e-maili ja tulemuseks suur ümmargune null (muigan), kuid kogemust jällegi kui palju. Alustavate firmadega tahetakse suhteliselt vähe koostööd teha, sest puudub usaldus. Kui see on olemas, siis pole enam probleemi. Ja seda pead sa kindlasti arvesse võtma. Enne kui lähed mõne firma juurde oma pakkumisega, pane ennast tema olukorda ja küsi, kas sina teeksid diili. Kui ei teeks, siis miks?

14. Mida täpsemalt sa kirjeldad, mida sa teiselt saada tahad, seda vähem sa pead tulemuses pettuma ja saad seda, mida ootasid.

See on juba ammu teada tõde, et inimesed saavad ühesugustest asjadest erinevalt aru. Seega tuleb asjad kirja panna, välja joonistada vms, et oleks kindlus, et kõik mõistavad samamoodi ja liiguvad ühe suunas. Meie projektis oli pidevalt nii, et ütlesime prognoosile, et tee nii ja nii ning lõpuks lasime seda ikka muuta, sest mõtlesime asja natukene teisiti. Ma usun, et sellistel kordadel oleks ta tahtnud meile lihtsalt peksa anda, sest enamusele meist ju ei meeldi asju ümber teha. Lahendus on lihtne. Pärast seda, kui oma jutu oled lõpetanud, küsi, kuidas teine pool asjadest aru sai.



15. Ära panusta ainult ühele kaardile, vaid võimalusel hoia mitut rauda tules.

See on nii erinevate projektidega, strateegiatega, reklaamikanalitega jms. Kui sul on mitu lahendust ja väljapääsu, siis tõenäosus õnnestuda tõuseb hüppeliselt.

Kui tundsid, et sellest lugemisest oli sulle kasu, siis ootan huviga tagasisidet. Kuidas meeldis ja mida said endale kõrva taha panna? Mis häiris ja mis ei meeldinud? Millest peaks pikemalt rääkima? Samuti oled oodatud saatma oma õppetunde, et siis tulevikus samasugune fail kokku panna ja seda kõigiga jagada. Ootan sinu arvamusi enda e-mailile: timo@ettevotja.ee. Aitäh.

Uute ja targemate ettevõtjate nimel,
Timo Porval
MTÜ Õpilasest Ettevõtjaks



www.ettevotja.ee

