

Turismiettevõtete ärimudelite rakendamise toetus

27.10.2020

Jane.Jakobson@eas.ee

Toetuste koordinaator

EAS turismiarenduskeskus



3 stsenaariumit

- + *Hit the iceberg* – kriisist väljumine kestab nii kaua, et ei jää ellu
- + *Business as usual* – loodame, et turg taastub endisel kujul, optimeerime tegevused ja täidame ettekirjutused, kriisiabi toetused
- + *Transformation* – meie muutume, sest turg ja tarbijate eelistused muutuvad. Leiame uued ärivõimalused tegevustes ja valdkondades, kus me varem pole tegutsenud või viisil, kuidas me varem pole teinud – ärimudeli rakendamise toetus kriisist väljumiseks

Rahvusvahelised trendid



KESTLIK EHK
SÄÄSTLIK TURISM



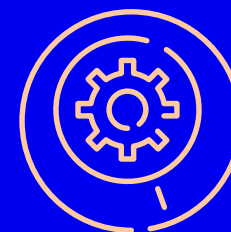
UUED TARBIJA-
HARJUMUSED



DIGITAALSED
TRENDID



UUS
TEHNOLOOGIA



TERVIKLIK SEKTORI
ARENDAMINE

Allikas: DTTT 2020

Rahvusvahelised trendid

- + Covid ei ole trend, vaid see toob esile trendid, mis olid juba tekkimas, aga nüüd võimenduvad
- + Turism on inimestelt ja inimestele, töötajate ja küllastajatega seonduv
 - + uus põlvkond (nii töötajad kui kliendid) ja uued väärtused – WHY?
 - + muutuvad kliendi vajadused ja põhjused, miks ta teenust vajab (WHY?)
 - + ligipääs ja ühendused
 - + personaalne tähelepanu – klienditeekonnas leida koht kõnetamiseks klienti nimepidi või pakkumaks väärtust just talle
- + Teenuste digitaliseerimine detailideni, kogu klienditeekonna juhtimine, sh atraktsioonidel vältimaks järjekordi ja vähendamaks inimeste omavahelist kokkupuudet
- + Äride ühinemine ja ülevõtmine
- + Vastutustundlik äri
- + Paindlikkus ja kiire kohanemine – turismiäri on pidevas muutumises ja nii ka edaspidi
- + **Unikaalsus (eristuvus), autentsus (põhineb päris lugudele ja elulistele seostele) ja kvaliteet (tootearendus) – konkurentsieelis**

Turismiettevõtete ärimudelite rakendamise toetus

- + Seni 55 väikeprojektide ja 22 suurprojektide toetuse saajat mahus 4,7 miljonit eurot. Rahastuseni jõudsid ca pooled esitatud taotlused.
- + Jaanuaris 2021 avaneb uuesti **suurprojektide** toetuse taotlemine mahus 4,1 miljonit
- + toetus on suunatud **kriisist väljumisele**
 - + rahastatakse vähemalt 21 projekti
 - + ei ole otseselt COVID mõjude leevendamise toetus, vaid toetus kriisist väljumiseks uute teenuste või klientide abil, COVID mõjud on arvesse võetud 20% omafinantseeringus
 - + projekti riskianalüüsis ja hindamisel võetakse COVID riske arvesse, toetuse vajaduse põhjendus ei ole COVID kahjude korvamine

Turismiettevõtete ärimudelite rakendamise toetus

- + Toetus ühele projektile 20 000-200 000 eurot
- + Omafinantseering 20% (näide: toetus 200 000 + 50 000 omafin)
- + Vähese tähtsusega abi VTA (ühele ettevõttele max 200 000 kolme aasta jooksul)
- + Projekte hinnatakse hindamiskomisjonis vastavalt valikumetoodikale
- + Projekti lõppedes valmib teenus, mida hakatakse müüma
- + Toetus on nõ kahekihiline: esimene kiht on strateegiline arendus (50% hindest), ärimudeliga arendatava teenuse sisuline eristuvus, konkurentsivõime ja nõudlus. Teine kiht on tehniline (50% hindest) kulud, meeskond, rahavood jne

Toetuse loogika

- + Ärimudeli muutmine on uute tuluallikate otsimine ettevõtte majandustulemuste kasvatamiseks
 - + ka märkimisväärne kulude kokkuhoid ja ressursi parem kasutamine, kuid ikkagi nii, et see kajastub kliendile suunatud väärtuspakkumises
- + Kasvab ettevõtte jätkusuutlikkus ja Eesti turismisektori konkurentsivõime
- + Otsime põhjuseid, miks külastada konkreetset ettevõtet, sihtkohta või Eestit
- + Idee on põnev ja eristuv ja mis meelitab külastajaid pikemaks jääma või uuesti tulema
- + Võtab arvesse trendid ja kliendikäitumise muudatused

Toetuse eesmärk ja tulemus

- + Eesmärk: ärimudeli uuendamise kaudu saavutada Eesti turismisektori konkurentsivõime kasv
- + Tulemus: turismiettevõtja uuendatud või uue ja senisest kõrgema lisandväärtusega toote, teenuse või tehnoloogilise lahenduse väljaarendamine ja rakendamine
- + Uue ärimudeli teenust peaks saama kliendile eraldi hinnastatult kohe projekti lõppedes müüa ning toetusega arendatud tegevus peab jääma kasutusse/müüki 5 a peale projekti lõppemist
- + Toetust antakse uuendatud või uue ärimudeli rakendamisega seotud järgmisteks tegevusteks (pikem selgitus iga tegevuse kohta järgnevatel slaididel):
 - 1) teenuse arendamiseks uuele kliendisegmendile või
 - 2) personali, turunduse, tootmise ja teeninduskvaliteedi arendamiseks või
 - 3) unikaalse tehnoloogilise lahenduse väljatöötamiseks ja rakendamiseks

Toetatavad tegevused:

1) Teenuse arendamine uuele segmendile (turu, huvi või reisikäitumise alusel)

- + Välisturu nõuet ei ole, kuid välisturu võimekus kriisijärgsel perioodil annab rohkem punkte hindamisel
- + Senisest piisavalt eristuv kliendisegment või ka mitu segmenti, näiteid:
 - + süvahuvidega loodusturistile lisaks ka üldhuvidega või vastupidi
 - + gruppidele peredele või individuaalile
 - + individuaalilt ärikliendile MICE teenustena
 - + siseturult välisturule, lähinaabrite turult kaugematele või vastupidi

Pigem vähem segmente, aga terviklikult läbi mõeldud klienditeekond ja senisesse ärimudeli tervikusse sobiv lisandus

- + segment peab olema usutav ja kättesaadav ning sisaldama ka tootearendust

Toetatavad tegevused:

2) Teenuse protsesside arendamine

- + Protsesside arendamisega peab kaasas käima eristumine konkurentsis ja ettevõtte konkurentsivõime kasv
- + Personali, turunduse, tootmise ja teeninduskvaliteedi arendamiseks
- + Klienditeekonna kitsaskohtade lahendamine, energiasääst ja säästva turismi lahendused, kulude kokkuhoiuvõimalused ja seeläbi uus tulu jne
- + Lahendus peab olema osa terviklikust kliendikogemusest
- + Lahendusega kaasneb müügitulu kasv või kulude märkimisväärne kokkuhoid
 - + nt hotellitubade kiibistamine ei ole ärimudeli muudatus, aga seda kulu saab katta, kui projektis arendatakse uut väärtuspakkumist kliendile ning see kulu on muuhulgas vajalik
 - + senises hinnas sisalduvate teenuste arendamine ei ole ärimudeli uuendamine

Toetatavad tegevused:

3) Unikaalne tehnoloogiline lahendus

- + **Lõpptarbijale suunatud.** Kui taotleja pakub äri lahendusi kogu sektorile, tuleb kaasata partner, kelle kaudu jõuab lahendus lõpptarbijani
- + Projekti tulemusel kasvavad turismiettevõttes külastajate kulutused/tekib märkimisväärne kulude kokkuhoid või ressursi kasutamise tõhusus
- + Oma valdkonnas, turismisektoris või Eestis uus tehnoloogiline lahendus
- + Põhjendus, miks peaks ettevõtte seda ise arendama, mitte sisse ostma valmislahendust — milles seisneb oma lahenduse konkurentsieelis?
 - + Hinnatakse ettevõtte edasist arendusvõimekust, et toode oleks 5 a asjakohane
- + Lahenduse edasine eksport välisurule on boonus, kuid see võib ka jääda projektiväliseks
- + Globaalse lahenduse väljatöötamise korral peab olema seos Eestiga
- + Ei saa toetada **müügilahendusi ja müügivahendusplatvorme**, mis on EL tasandil keelatud ekspordiabi, kuid protsessi arendus müügiplatvormi nõ back-office töö korraldamiseks sobib

Toetuse mõjude hindamine

- + Projekti lõpuks:
- + Uue ärimudeli arendused peavad olema teostatud
- + Arendatud teenused on koheses müügivalmiduses, ei saa olla sõltuvad jätkuarendustest
- + Uued loodud töökohad (vastavalt projektis toodud lubadustele)

- + 2 aastat pärast projekti lõppu monitoorime (järelaruanne) projektiga loodud mõjusid ehk ettevõtja lisandväärtuse ja turismitulude kasvu:
- + Turismitulu projektis arendatavast tootest, teenusest või tehnoloogilisest lahendusest (nii toetuse saaja kui kaasatud VKE tulused arvestades), s.h eraldi turismitulu välisküllastajate teenindamisest (ekspordist)

Aitäh!



Euroopa Liit
Euroopa
Regionaalarengu Fond



Eesti
tuleviku heaks