

Raplamaa ettevõtjate mentorklubi mentorid 2022



Jane Salu

Minu teekond ettevõtjaks algas 2016. aastal, kui ma asutasin sel hetkel veel Eestis üsna tundmatu teenuse virtuaalassistent. Paar aastat hiljem nägin võimalust teenuste valikut laiendada, kuid see ei sobinud enam virtuaalassistenti kaubamärgi alt osutamiseks ja nii sai loodud 2018. aasta suvel projektiagentuur. Projektiagentuuris on algusest peale kindlalt kolm suunda – äriplaanide koostamine, kodulehed ja e-poed ning online ja offline turundusteenused. Aastal 2020 jõudsin teenuseärist toodete ärieni. Täiesti oma vajadusest kasvas välja sotsiaalmeedia turundajatele suunatud [sotsiaalmeediakalender](#) ja 2021 aastal tulime välja ka turundajatele suunatud kalendermärkmikuga, mis on väga hästi vastu võetud. Lisaks olen 2019. sügisest Tallinna Majanduskoolis mitme eriala õppejõud ja koolipoolne praktika juhendaja.

Millistes valdkondades tunneb Jane end kõige tugevamalt? Kõige tugevamalt tunnen turundus ja kodulehtede teemadel.

Millised võiksid olla alustava ettevõtja küsimused või probleemid, mille osas saab oma teadmisi ja kogemusi kõige enam edasi anda? Kuidas kuluefektiivselt turundust teha, milliste raamatupidamise seadustega pean end kurssi viima ja kuidas ise teha soodne veebileht. Kus oma tooteid turustada. Kas pean laienema ja kuhu riikidesse? Kas ja kui palju on mul vaja töötajaid?



Siret Elmi

Siret Elmi on Minna Sahver OÜ asutaja ja omanik, kus tema põhiülesanneteks on ettevõtte juhtimine, tootmise planeerimine, dokumendihaldus, müük-ost, turundus, suhtlemine klientidega. Minna Sahver OÜ toodab MINNA MARMELAAD kaubamärgi all kodumaiseid käsitöömarmelaade. Minna Sahver OÜ on pälvinud konkursil „Raplamaa parim ettevõtja“ Uustulnuk 2011 tiitli ning tunnustatud Väike ja Tubli 2018 tiitliga.

Samuti on juhatuse liige Ettevõtlikud Naised Raplamaal MTÜ-s, mille põhieesmärgiks on Eesti naiste aktiivsem osalemine ettevõtluses ja ühiskondlikus elus.

Millistes valdkondades tunneb Siret end kõige tugevamalt?

Kõige tugevamalt tunnen ennast toidutootmise valdkonnas ja kõige selle seonduvaga.

Millised võiksid olla alustava ettevõtja küsimused või probleemid, mille osas saab oma teadmisi ja kogemusi kõige enam edasi anda?

Mis on esimesed sammud toidutootmisega alustamiseks?

Kuidas leida esimesed ärikontaktid oma toodetele/teenustele?

Toodete tutvustamine läbi laatade/messide.

Personali valiku küsimused, tööaeg ja suhted kolleegidega.



Ain Mihkelson

Ainil on 14-aastane juhikogemus Swedbankist, kus viimased 6 aastat juhtis rahvusvahelist tootearenduse meeskonda.

2015.a alates toetab enda loodud Kasvu Labor OÜ kaudu juhtide ja nende meeskondade arengut. Raplamaa ettevõtjate mentorklubi mentor alates 2016 aastast.

Millistes valdkondades tunneb Ain end kõige tugevamalt? Enese ja teiste juhtimine ning teiste arengu toetamine. Meeskonna loomine ja arendamine. Tootearendus- mida, kellele ja kuidas pakun.

Millised võiksid olla alustava ettevõtja küsimused või probleemid, mille osas saab oma teadmisi ja kogemusi kõige enam edasi anda?

Oma toote või teenuse suhtes selguse loomine- mida ja kellele ma pakun, miks ma seda teen, kus ma seda pakun?

Kuidas hinda kujundada?

Kuidas ära tunda minu meeskonda sobivad õiged inimesed?

Kuidas oma töötajaid motiveerida ja innustada?

Kuidas ennast suure rabelemise juures tervena hoida?



Andrus Tamm

Olen olnud nii ettevõtja, riigiametnik kui palgatöötaja. Igapäevane tööalane panustamine toimub juba üle 14 aasta ettevõttes Utilitas Tallinna Elektri jaam juhatuse liikmena (www.utilitas.ee). Lisaks Raplamaa Mentorklubile olen alates 2017 mentorina kaasa löönud EAS ärimentorprogrammides. Alates 2018 olen Eesti Mentorite Koja liige.

Millistes valdkondades tunneb Andrus end kõige tugevamalt? Olen aastaid tegelenud ettevõtte eesmärkide saavutamise läbi meeskonnatöö ja inimeste kaasamise. Kitsamas valdkonnas tegelen tooraine (puiduhakke) ostude juhtimisega ja laiemalt ettevõtte strateegilise juhtimisega. Peamine on töö inimestega ja meeskonnana ühiste eesmärkide saavutamine.

Millised võiksid olla alustava ettevõtja küsimused või probleemid, mille osas saab oma teadmisi ja kogemusi kõige enam edasi anda? Iseenda kui ettevõtja ja juhi arendamine. Oma meeskonna loomine. Läbirääkimised partneritega.



Marek Mettas

Marek on Pre.IPO.Capital AS juhatuse liige, mis igapäevaselt tegeleb investeringute leidmisega Eesti kasvuettevõtetele. Varasemalt on ta on käivitanud mitmeid tootmisettevõtteid, toonud turule uusi brände ning osaleb ettevõtjate mentorklubis neljandat hooaega. Marekil on aastatepikkune kogemus müügi, juhtimise ja turunduse alal Eestis, Lätis ja Leedus. Tal on rikkalikud kogemused ettevõtte käivitamise ja turuosa saavutamise protsessis.

Millistes valdkondades tunneb end kõige tugevamalt?

Peaaegu ennast tugevaks turunduses ja müügi juhtimises. Samuti oman häid praktilisi teadmisi tootearenduses ning tootmistarkvara kasutusest ettevõttes.

Millised võiksid olla alustava ettevõtja küsimused või probleemid, mille osas saab oma teadmisi ja kogemusi kõige enam edasi anda?

1. Toote/teenuse arendamine, hinnastamine.

2. Kaubamärk ja sellele esitatavad tingimused.
3. Raamatupidamise sisseseadmine.
4. Klientide leidmine ja kontaktid.
5. Ettevõtte struktuur.