

visit estonia

Turismiettevõtete ärimudelite arendamine

Toetuse olemus, eesmärk ja tegevused

Jane.Jakobson@eas.ee

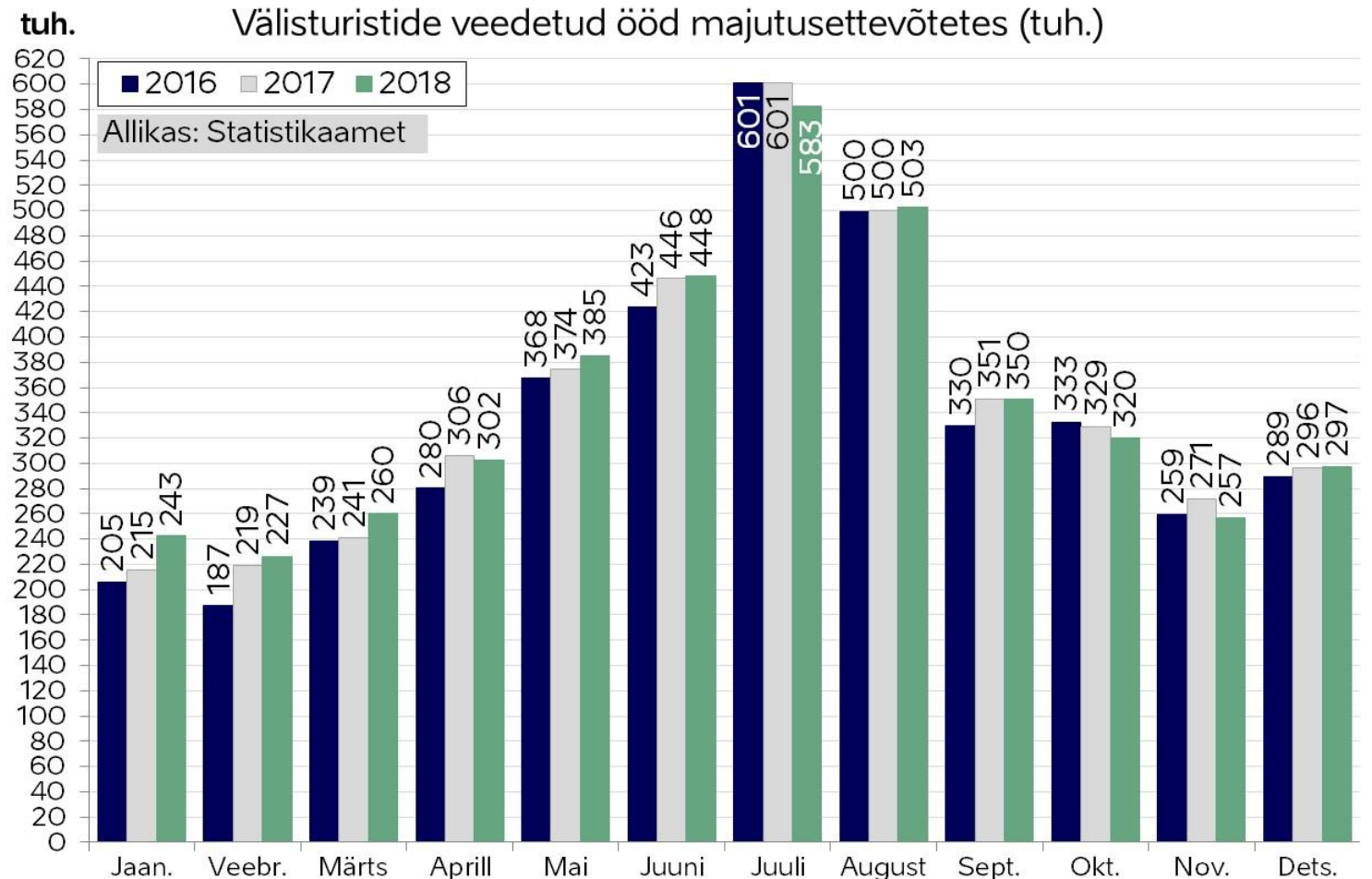
Turismoetuste koordinaator

EAS turismiarenduskeskus



Turismitoetused 2014-2021

- Kasvatada väliskülastajate ööbimisi Eestis
- Suurendada turismiteenuste eksporti (väliskülastajate kulutused Eestis)
- Vähendada madalhooaja mõjusid
- Vähendada regionaalsust ja suunata turiste Tallinnast välja
- Edendada väikese ja keskmise suurusega turismiettevõtlust



Turismitoetuste mõjuahel



Turismisektori eripärad

- kõrge tööjõuvajadus, madalad palgad (600 eurot keskmine),
- pikk investearingute tasuvusaeg (20-25 a), keeruline laenu saada
- kõrge amortisatsioonikulu, kuna huvitavad külastuskeskused asuvad pigem ajaloolistes ja muinsuskaitsealustes hoonetes
- pidev täiendavate investearingute vajadus korduvkülastuste loomiseks
- kopeerivad lahendused, traditsioonilises mõtlemises kinni
- keerulised omandivormid (avaliku sektori allasutused, ei või konkureerida eraettevõtlike teenuste turul ja seega madal võimekus ise tulu teenida, kõrge sõltuvus toetustest)
- madal lisandväärtus (2015 a majutussektor 2 x madalam Euroopa keskmisest)

Turismiettevõtete ärimudelite toetus

Kokku 6 milj. eurot

- Grupikoolitused ja ettevõttepõhine mentorlus ärimudelite arendamiseks
- [Toetus](#) uuendatud ärimudelite rakendamiseks
5 061 000 eurot (ca 30 projekti)
- Toetuse suurus 20 000-200 000, ei ole seotud varasema käibega
 - Siiski hinnatakse ettevõtte võimekust ise katta projekti kulud (millest toetus makstakse välja tavapäraselt tagasiulatuvalt peale kulude katmist) ja jätkata oma igapäevast tegevust raskustesse sattumata
- Toetus 60% ja omafinantseering 40%
 - näide: kui toetus 200 000 eurot, siis 133 333 OF
- Enne toetuse taotlust on võimalik läbida ettevõttepõhine mentorlus
 - EAS toetusega mentorluse läbimisel antakse ettevõttele vähese tähtsusega abi (VTA), mis võib vähendada planeeritavat toetussummat, kuna VTAd tohib ühele ettevõttele anda vaid 200 000 eurot kolme aasta kohta

Toetus on lisateenuste arendamiseks ja turundamiseks välisuru klientidele

Teenust võidakse müüa ka Eestis ja saada suurem osa müügitulust Eestist, kuid taotleja näitab projektis oma võimekust iseseisvalt välisurule reisimotivatsiooni luua, teenust osutada ja turismiteenuste ekspordist tulu teenida

- vastavale keelele ja sihtgrupile sobilikud infokanalid (nt Hiina turu eripärad)
- turundustegevuste täpne sihtimine valitud segmentidele (võrgustikud, otsekontaktid)
- tootearendus ja meeskonna koolitus uute klientide teenindamiseks
- teenindus ja klienditeekond teenuse tarbimiseks kohapeal

Lisaks sellele valida 1 tegevus alljärgnevast kolmest valikust, mis on välisuru fookusega kõikides projekti alljärgnevalt toodud 3 tegevuses

Toetatavad tegevused:

1) Teenuse arendamine uuele välisuru kliendisegmendile (huvi või reisikäitumise alusel)

- Turg võib olla selline, kus ettevõtte juba aktiivselt turundust teeb, sel juhul tuleb valida uus ja piisavalt senisest eristuv segment, kellele ka toodet arendatakse
- Segment: näiteks äri-, pereturist, grupp, individuaalreisija, süvahuvidega loodusturist või üldhuvidega loodusturism jne
- Pigem vähem segmente/turge, aga terviklikult läbi mõeldud klienditeekond ja senisesse ärimudeli tervikusse sobiv lisandus
- NB Ainult turgudeülene turundus või üldine teavitustegevus välisurgudel (näiteks võrgustikuga koos messile minek, üldistes voldikutes informatsiooni jagamine) ei ole piisav, et projekt hinnataks positiivseks

Toetatavad tegevused:

2) Teenuse protsesside arendamine

- Personali, turunduse, tootmise ja teeninduskvaliteedi arendamiseks
- Tootearendus: premium ehk personaalsemat väärtust pakkuvad teenused, teenused elamust pakkuvad teenused, teenused pikemaks viibimiseks
- Klienditeekonna kitsaskohtade lahendamine, energiasääst ja säästva turismi lahendused, kulude kokkuhoiuvõimalused ja seeläbi uus tulu jne
- Lahendus peab olema terviklik kliendikogemus ja väliskliendi vaates huvipakkuv
- Lahendusega kaasneb müügitulu kasv ja/või kulude kokkuhoid
- Toetatakse elamuste väärtuspakkumise arendamist ja hinnatakse, kas ettevõttel on olemas kompetents ja oskused turismiteenuste pakkumiseks välisturu klientidele

Toetatavad tegevused:

3) Unikaalne tehnoloogiline lahendus

- Oma valdkonnas, turismisektoris või Eestis uus tehnoloogiline lahendus
- Millel võiks olla tõenäosus saada edasimüügiartiklikaks ka lahendusena teiste sama valdkonna ettevõtete jaoks
- Projekti tulemusel kasvavad kas ettevõtte väliskülastajate poolt tehtud kulutused või suudetakse mudelit eksportida välisturu ettevõtetele ja tulud kasvavad mudeli edasimüügi kaudu

NB unikaalne tehnoloogiline lahendus ei ole majutusettevõtte automatiseerimine, milleks on vabaturul mitmeid lahendusi saadaval. Automatiseerimine võib olla protsessi arendus (eelmine slaid), kui selle juurde tekib ka eristuv ärimudel

Täpsustused toetatavatele tegevustele

- Väliskülastajate vahendusteenus, nt koostöö sadamasse tulnud turistide teenindamiseks või konverentsile saabunud turistide teenindamiseks ei täida iseseisvalt välisturule mineku kriteeriumit
- Toetus ei ole alustava turismiettevõtte starditoetus ega olemasoleva ettevõtte teenuste uuenduskuuri läbimine, vaid arenguhüppe toetus
- Ei toetata jahiturismi (küttemisega seotud teenuste arendust), meditsiiniturismi, kasiinoturismi jmt, mis ei vasta Eesti brändi väärtusele
- Üksikute arenduste planeerimine, nt lobby uuendamine või juurdeehituse ulatuses energiasäästu rakendamine ei ole piisav, et uut ärimudelit saaks kommunikeerida müügiargumendina välisturgudel
- Standardteenuste loomine ja ettevõtte tavapärase arendustegevuse teostamine (*facelift*) ei ole piisav. Iga ettevõtte peab uuendama oma tegevusi, et konkurentsisis püsida ja klientides huvi säilitada.
- Toetuse andmine ja ühele ettevõttele teiste ees konkurentsieelise pakkumine peab olema põhjendatud eristuvate lahenduste ja segmendile disainitud teenuste kaudu

Kes saavad taotleda?

- KOV, riigiasutus ja nende allasutused
- Vähemalt 36 kuud tegutsenud Eestis registreeritud juriidiline isik
 - piirangut taotleja senisele tegevuse sisule ei ole, vaid projekte hinnatakse tekkiva ärimudeli sisu järgi
 - näiteks majutustevõtja (va üüriteenus), atraktsioon, muuseum, sündmus, äriturismi teenuste pakkuja, aktiivse puhkuse pakkuja, sadam, sihtkoha arendusorganisatsioon jm

Taotlemise info

- Taotlemine jääb avatuks kuni 2022 või kuni vahendeid jätkub
- Projekti kestvus 3-18 kuud
- Toetus on vähese tähtsusega abi ehk VTA, mida üks ettevõtte (sh kontsern) saab küsida kuni 200 000 kolme aasta kohta
 - Kontrolli vaba jääki siit www.fin.ee/riigiabi

NB! Kui taotleja soovib kaasata omafinantseeringusse avaliku sektori vahendeid, siis omafinantseeringu võib küll kogu 40% ulatuses katta ka avaliku sektori vahenditest, kuid sel juhul peab meetmest antava toetuse summa ja muu avaliku sektori finantseering kokku mahtuma VTA vaba jäägi sisse (kokku maksimaalselt 200 000 eurot).

Kui taotleja on avaliku sektori asutus, aga katab omafinantseeringu omatulude arvelt (piletitulu, renditulu, muu müügitulu, aga ka pangalaen või muu erasektori panus), siis võib meetmest antav toetus olla kogu VTA vaba jäägi ulatuses (maksimaalselt 200 000 eurot).

Abikõlblikud kulud

Soetus- ja arenduskulud

- teenuse, toote või lahenduse arendamise, testimise ja juurutamise kulud;
- ehitamise kulud;
- ressursitõhususe saavutamiseks vajalikud kulud;
- rakendustarkvara kulud;
materiaalse ja immateriaalse vara ning litsentsi soetamise ja kapitalirendi kulud;
patendi ja muu immateriaalse vara valideerimise ja kaitsmise kulud;

Turunduskulud

- välisriigis projekti raames loodud teenuse e-turundusega ning ühekordse ja kampaaniapõhise turundustegevuse läbiviimisega seotud kulud;
 - VisitEstonia turismiportaali nähtavuse tagamise kulud toetuse saaja turunduskanalites ja teenuse osutamise kohas;
 - välismessil ja -näitusel osalemisega seotud väljapanekukoha üürimise ning väljapaneku ülesseadmise ja haldamise kulud;
 - välisriigis turundustegevuse läbiviimisega seotud transpordi- ja majutuskulud;
 - toote või teenuse tutvustamiseks vajaminevate tootenäidiste ja turundusmaterjalide valmistamisega seotud ühekordsed materjali ja sisseostetava teenuse kulud;
 - toetuse struktuurifondi teavituskulud
-
- Projekti nõustamisteenuse ja personalikulud võivad kokku moodustada kuni 20% projekti abikõlblike kulude maksumusest.
 - Arendus- ja soetuskulud on abikõlblikud vastavalt proportsioonile, mis on seotud klienditeekonnaga

Müügisüsteemi loomise, arendamise ja soetamise kulud müügiks välisturul ning müügijuhi töötasu ja sellega seotud kulud ei ole abikõlblikud, ainult ettevalmistus müügiks sobib

visit estonia

Aitäh!



Euroopa Liit
Euroopa
Regionaalarengu Fond



Eesti
tuleviku heaks