Koolitus: Ideest ettevõtjaks AI-ajastul

ÕPPEKAVA

Tallinn - Oktoober 2026



TÄIENDUSKOOLITUSASUTUSE NIMETUS: INSPIRATSIOONI INSTITUUT

1.ÕPPEKAVA NIMETUS: Ideest ettevõtjaks AI-ajastul

2. ÕPPEKAVARÜHM JA ÕPPEKAVA KOOSTAMISE ALUS:

ÕPPEKAVARÜHM: Ärindus ja haldus
ÕPPEKAVA KOOSTAMISE ALUS: Õppekava lähtub alustavate ettevõtjate vajadusest omandada äriidee analüüsimise, ärimudeli ja äriplaani koostamise, finantsplaneerimise, brändingu, turunduse ning ettevõtluse alustamise praktilised oskused. Õppekavas lõimitakse ettevõtlusõppega generatiivse tehisintellekti eesmärgipärane, kriitiline ja vastutustundlik kasutamine. Programm tugineb Inspiratsiooni Instituudi varasemale „Nullist ettevõtjaks" ettevõtluskoolituse metoodikale.
l

3. EESMÄRK JA ÕPIVÄLJUNDID

EESMÄRK: Koolituse eesmärk on toetada õppijat ettevõtlusega alustamisel: kujundada ettevõtlikku mõtteviisi, arendada äriliselt põhjendatud äriideed, koostada ärimudel ja äriplaani tööversioon ning kavandada ettevõtte käivitamise tegevused. Alates teisest koolituspäevast õpib õppija kasutama AI-töövahendeid analüüsi, planeerimise, brändingu ja turunduse abivahendina, kontrollides saadud tulemusi ning vastutades ise äriliste otsuste eest.
Koolituse käigus õpib õppija kasutama generatiivse AI tööriistu muu hulgas:

- informatsiooni analüüsimiseks;
- sihtrühma ja kliendivajaduste analüüsimiseks;
- turundus- ja brändistrateegia toetamiseks;
- tekstilise ja visuaalse sisu loomiseks;
- turundussõnumite koostamiseks;
- kampaaniate ja sisuturunduse kavandamiseks;
- olemasoleva sisu analüüsimiseks ja parandamiseks;
- korduvkasutatavate AI-põhiste töövoogude loomiseks.

Koolituse lõpuks koostab õppija enda ettevõtte, äriidee või tööalase näite põhjal **AI-toega turunduse ja brändingu tegevuskava** ning loob enda tööks kasutatava AI-profiili ja korduvkasutatavad töövõtted

ÕPIVÄLJUNDID: Koolituse lõpuks õppija

- sõnastab isiklikud ettevõtluseesmärgid, tugevused ja ettevõtlusega alustamise olulised takistused;
- kirjeldab oma äriideed, sihtklienti, kliendiprobleemi ja väärtuspakkumist ning koostab ärimudeli;
- kogub ja analüüsib turu- ja konkurentsiinfot, kontrollib ärilisi eeldusi ning eristab fakte oletustest;
- koostab SWOT-analüüsi, kaardistab peamised äririskid ja kavandab nende maandamise;
- koostab stardieelarve, hinnastamise põhjenduse ning esmase müügi-, kulu- ja rahavooprognoosi;

- kirjeldab ettevõtlusvormide, maksunduse ja raamatupidamise peamisi põhimõtteid ning oskab leida asjakohaseid ametlikke allikaid;
- kujundab ettevõtte positsioneerimise, brändi põhisõnumid ja turunduse ning müügi tegevuskava;
- kasutab generatiivse AI töövahendeid ettevõtlusülesannete toetamiseks, koostab eesmärgipäraseid prompte ja kontrollib AI väljundeid;
- koostab, esitleb ja põhjendab äriplaani tööversiooni ning 90 päeva käivitamise tegevuskava.

4. SIHTGRUPP JA ÕPPE ALUSTAMISE TINGIMUSED

SIHTGRUPP: Ettevõtlusega alustada soovivad inimesed, äriidee arendajad ja alustavad ettevõtjad, kes soovivad oma ärimudelit täpsustada ning omandada oskusi ettevõtte käivitamiseks. Sobib ka neile, kellel ei ole veel lõplikult välja kujunenud äriideed.

ÕPPE ALUSTAMISE TINGIMUSED: Varasem ettevõtlus- ega AI-kasutuskogemus ei ole nõutav. Vajalikud on elementaarsed arvuti- ja internetikasutuse oskused, internetiühendusega sülearvuti ning valmisolek praktilisteks ja iseseisvateks ülesanneteks. Tehisintellekti käsitlevatel päevadel on soovitatav isiklik ChatGPT või samaväärse töövahendi kasutajakonto. Esimesel õppepäeval AI-d ei kasutata.

5. ÕPPE KOGUMAHT, SELLE ÜLESEHITUS, ÕPPEKESKKOND JA ÕPPEVAHENDID

Maht: 88 akadeemilist tundi, sh 56 akadeemilist tundi kontaktõpet ja 32 akadeemilist tundi iseseisvat tööd. Üks akadeemiline tund on 45 minutit. Kontaktõpe toimub 7 koolituspäeval, igal päeval 8 akadeemilist tundi..

1. päev – Raha, minapilt ja ettevõtja identiteet	8 ak t
2. päev – Äriidee ja ärimudel AI abil	8 ak t
3. päev – Turuanalüüs, konkurents ja äririskid	8 ak t
4. päev – Finantsplaneerimine, raamatupidamine ja maksundus	8 ak t
5. päev – Brändingu praktikum AI abil	8 ak t
6. päev – Turunduse ja müügi praktikum AI abil	8 ak t
7. päev – Äriplaanist tegutsemiseni	8 ak t
KONTAKTÕPE KOKKU	56 ak t
ISESEISEV TÖÖ	32 ak t
KOGUMAHT	88 ak t

ÕPPEVORM: Kontaktõpe õpperuumis, reaalajas veebipõhine õpe või kombineeritud õpe vastavalt koolituse korraldusele.

ÕPPEKESKKOND: Õpe toimub täiskasvanute õppeks sobivas õpperuumis või reaalajas videokeskkonnas (nt Google Meet või Zoom). Tagatakse juhendamine, arutelude ja praktiliste harjutuste võimalus.

ÕPPEVAHENDID: Internetiühendusega sülearvuti, veebibrauser, tabelarvutustarkvara (nt Excel või Google Sheets), AI kasutajakonto, koolitaja koostatud digitaalsed õppematerjalid, töövihik, äriplaani ja finantsmudeli mallid. Tasuliste AI-rakenduste kasutamine ei ole eeldus, kui koolituskorraldaja ei ole eelnevalt teisiti teatanud.

6. ÕPPEPROTSESSI KIRJELDUS. sh õppe sisu, õppemeetodid ja -materjalid

ÕPPEPROTSESS: Õppija arendab kogu kursuse vältel enda äriideed või juhendatud näidisideed. Teooria, arutelud, juhendatud praktilised tööd ja iseseisvad ülesanded moodustavad terviku. Teisel kuni seitsmendal päeval toimub AI-ga töötamine vajaduspõhiselt: ülesande sõnastamine → sisendi andmine → tulemuse analüüs ja faktikontroll → parandamine → rakendamine. Esimesel päeval keskendutakse inimesele ja tema ettevõtlusvalmidusele AI-d kasutamata.

TEEMADE JA TUNDIDE JAOTUS

I KOOLITUSPÄEV: RAHA, MINAPILT JA ETTEVÕTJA IDENTITEET – 8 AK T
1. Ettevõtja tugevused ja isiklik potentsiaal – 2 ak t
• saavutused, oskused, tugevused ja arenguvajadused
• ettevõtliku hoiaku ja vastutuse mõtestamine
Praktiline harjutus: Isikliku tugevuste kaardi koostamine.
2. Raha ja minapilt – 2 ak t
• rahaga seotud uskumuste ja hoiakute märkamine
• rahalised eesmärgid, väärtused ja otsustamine
Praktiline harjutus: Rahauskumuste ja rahalise enesekindluse refleksioon.
3. Ettevõtja visioon ja motivatsioon – 2 ak t
• isiklikud väärtused, motivatsioon, ettevõtluse tähendus
• soovitud elu- ja töökorralduse visualiseerimine
Praktiline harjutus: Oma tulevikupildi ja ettevõtlusvisiooni sõnastamine.
4. Julgus alustada ja eesmärgistamine – 2 ak t
• takistused, hirmud, toimetulekuviisid
• esialgsete ettevõtluseesmärkide ja idee sõnastamine
Praktiline harjutus: Esimese eesmärgi ja võimaliku äriidee kirjeldamine.

II KOOLITUSPÄEV: ÄRIIDEEST TOIMIVA ÄRIMUDELINI AI ABIL – 8 AK T
1. AI kui ettevõtja praktiline abiline – 2 ak t
• generatiivse AI võimalused ja piirangud
• prompti eesmärk, kontekst, soovitud väljund

• isikuandmed, konfidentsiaalsus, väljundite kontroll
Praktiline harjutus: Esimese struktureeritud ettevõtlusprompti koostamine.
2. Äriidee ja kliendiprobleem – 2 ak t
• äriidee lihtne sõnastamine
• kliendivajadus ja lahenduse väärtus
• ideehüpoteeside kriitiline analüüs AI abil
Praktiline harjutus: Äriidee ja väärtuspakkumise sõnastamine.
3. Sihtrühm ja kliendi ostuotsus – 2 ak t
• kliendisegmendid, vajadused ja ostumotiivid
• kliendihüpoteesid ja intervjuuküsimused
• AI loodud persoonade piirangud
Praktiline harjutus: Kliendiintervjuu küsimuste koostamine ja sihtrühma kirjeldamine.
4. Ärimudeli koostamine – 2 ak t
• väärtus, kanalid, tulud ja kulud
• peamised ressursid, tegevused ja partnerid
• ärimudeli tugevuste ja nõrkuste hindamine
Praktiline harjutus: Oma ärimudeli esmaversiooni koostamine AI toega.

III KOOLITUSPÄEV: TURUANALÜÜS, KONKURENTS JA ÄRIRISKID AI ABIL – 8 AK T
1. Turu-uuring ja valideerimine – 2 ak t
• turu segmentimine ja nõudluse indikaatorid
• allikate usaldusväärsus, kvalitatiivne klienditagasiside
• oletuste muutmine kontrollitavateks hüpoteesideks
Praktiline harjutus: Turu-uuringu plaani ja kontrollitavate väidete loendi koostamine.
2. Konkurentsianalüüs – 2 ak t
• otsesed, kaudsed konkurendid ja alternatiivid
• võrdluskriteeriumid, eristumisvõimalused
• AI-põhise võrdluse faktikontroll
Praktiline harjutus: Vähemalt kolme päriselt tuvastatud konkurendi võrdlustabel.
3. SWOT ja riskijuhtimine – 2 ak t
• tugevused, nõrkused, võimalused ja ohud
• turu-, finants-, tegevus- ja õiguslikud riskid
• riskide mõju ja tõenäosus; ERTA maandamisviisid
Praktiline harjutus: SWOT-analüüsi ja prioriseeritud riskimaatriksi koostamine.
4. Ettevõtluse õiguslikud alused – 2 ak t
• ettevõtlusvormid ja registreerimise põhiküsimused
• lepingud, tegevusload, tarbijakaitse ja andmekaitse
• ametlikest allikatest nõuete kontrollimine
Praktiline harjutus: Oma tegevusala õiguslike kontrollküsimuste nimekirja koostamine.

IV KOOLITUSPÄEV: FINANTSID, MAKSUNDUS JA RAAMATUPIDAMINE – 8 AK T
1. Ettevõtte finantsloogika – 2 ak t
• käive, muutuv- ja püsikulud, kasum, rahavoog
• ettevõtte ja isiklike rahaasjade eristamine
Praktiline harjutus: Näidisettevõtte tulude ja kulude kaardistamine.
2. Hinnastamine ja tasuvus – 2 ak t
• omahind, müügihind, kate ja kasumilävi
• erinevad hinnastsenaariumid ja mõju kasumile
• AI kasutamine arvutuskäigu selgitamisel
Praktiline harjutus: Kolme hinnastsenaariumi koostamine kontrollitavas tabelis.

3. Stardieelarve ja prognoos – 2 ak t
• investeeringud, rahastamisvajadus
• 12 kuu müügi-, kulu- ja rahavoo prognoos
• optimistlik, baas- ja pessimistlik stsenaarium
Praktiline harjutus: Oma finantsprognoosi esimese versiooni koostamine.
4. Maksunduse ja raamatupidamise alused – 2 ak t
• raamatupidamise korraldamise põhimõtted ja dokumendid
• maksud ja aruandluskohustused, ametlike allikate kasutamine
• AI kui selgitaja, mitte õigusliku või maksualase otsuse ainus allikas
Praktiline harjutus: Oma ettevõtte arvestuse ja maksukohustuste kontrollnimekirja koostamine.

V KOOLITUSPÄEV: BRÄNDINGU PRAKTIKUM AI ABIL – 8 AK T
1. Brändi strateegiline alus – 2 ak t
• missioon, visioon, põhiväärtused ja brändi olemus
• brändi seos sihtrühma ja väärtuspakkumisega
Praktiline harjutus: Brändi strateegilise aluse koostamine.
2. Positsioneerimine ja eristumine – 2 ak t
• konkurentsieelis, USP ja brändilubadus
• alternatiivsete sõnumite kriitiline võrdlus AI abil
Praktiline harjutus: Kolme positsioneerimisvariandi testimine.
3. Brändi identiteet ja hääl – 2 ak t
• brändi isiksus, hääletoon, lugu ja usutavus
• AI loodud geneerilise sõnumi kohandamine
Praktiline harjutus: Brändi sõnumijuhise ja lühitutvustuse koostamine.
4. Visuaalne brändikontseptsioon – 2 ak t
• värvi-, fondi- ja fotostiili suunad
• AI-ga ideekavandite loomine; autoriõigus ja kontroll
• brändi visuaalsete elementide kooskõla
Praktiline harjutus: Kahe visuaalse suuna võrdlemine ja brändikontseptsiooni valik.

VI KOOLITUSPÄEV: TURUNDUSE JA MÜÜGI PRAKTIKUM AI ABIL – 8 AK T
1. Turundusstrateegia ja klienditeekond – 2 ak t
• turunduseesmärgid, kanalid ja klienditeekond
• sobivate kanalite ja mõõdikute valik
Praktiline harjutus: Oma klienditeekonna ja kanalite prioriteetide kaardistamine.
2. Müügiprotsess ja pakkumine – 2 ak t
• müügilehter ja väärtuspõhine pakkumine
• müügisõnumid, kliendi vastuväited ja kontaktide loomine
Praktiline harjutus: Esialgse müügipakkumise ja järeltegevuste jada koostamine.
3. AI turundussisu loomisel – 2 ak t
• sisusambad, postitused, videokäsikirjad ja kirjad
• AI tekstide kohandamine brändi häälele
• sisu kvaliteedi ja faktide kontroll
Praktiline harjutus: Kolme turundussisu näidise koostamine.
4. Esimese kampaania planeerimine – 2 ak t
• 14 päeva sisukalender ja kampaania ülesehitus
• turunduseelarve, mõõdikud ja testimise põhimõtted
Praktiline harjutus: 30 päeva turundus- ja müügitegevuste kava koostamine.

VII KOOLITUSPÄEV: ÄRIPLAANIST TEGUTSEMISEKS – 8 AK T
1. Äriplaani terviklik ülevaatus – 2 ak t
• ärimudeli, uuringute, finantside ja turunduse kooskõla
• AI kasutamine vastuolude ja puuduvate eelduste leidmiseks
Praktiline harjutus: Oma äriplaani kriitiline kontroll ja parandamine.
2. 90 päeva käivitamise tegevuskava – 2 ak t
• eesmärgid, verstapostid, vastutajad ja tähtajad
• ressursid, prioriteedid ja tulemuste mõõtmine
Praktiline harjutus: 90 päeva tegevuskava koostamine.
3. Äriplaani esitlemine ja tagasiside – 2 ak t
• äriplaani põhivalikute põhjendamine
• küsimustele vastamine ja parandamisvõimalused
Praktiline harjutus: Äriplaani lühiesitlus ja koolitaja tagasiside.
4. Jätkutegevused ja kokkuvõte – 2 ak t
• kolm esimest tegevust pärast koolitust
• AI kasutamise isiklik tööplaan
• edasise arengu ja teadmiste vajadused
Praktiline harjutus: Personaalse järgmiste sammude plaani kinnitamine.

ISESEISEV TÖÖ – 32 AK T
1. päev – eneseanalüüs ja ettevõtlusvisioon – 5 ak t
• Raha ja minapildi töövihiku harjutused; isiklikud tugevused, väärtused ja esialgne äriidee.
2. päev – kliendihüpoteesid ja ärimudel – 6 ak t
• Vähemalt kolme potentsiaalse kliendiga vestlus või põhjendatud alternatiivne esmane valideerimine; ärimudeli täiendamine.
3. päev – turg, konkurendid ja riskid – 5 ak t
• Kontrollitud allikatega konkurentsivõrdlus, SWOT, riskimaatriks ja turuosa äriplaanis.
4. päev – finantsplaan – 5 ak t
• Stardieelarve, hinnastamisarvutused ja 12 kuu rahavoo prognoosi täiendamine.
5. päev – brändikontseptsioon – 5 ak t
• Brändijuhise esmaversioon, positsioneerimine, sõnumid ja visuaalse kontseptsiooni põhjendus.
6. päev – turundus- ja müügiplaan – 6 ak t
• 14 päeva turunduskava, esialgne pakkumine ja näidispostitused; äriplaani turundusosa.
• Äriplaani tervikversiooni viimistlemine, esitluse ettevalmistus ja 90 päeva tegevuskava.

ÕPPEMEETODID:
Lühiloengud, juhendatud arutelud, juhtumianalüüsid, töövihikuharjutused, iseseisvad ja paaristööd, koolitaja näidisdemonstreeringud, AI-promptide koostamine ja kontrollimine, arvutused finantstabelites, praktilised esitlused ja tagasiside.

ÕPPEMATERJALIDE LOEND:
Õppija töövihik, äriidee ja ärimudeli töölehed, kliendiintervjuu juhend, turu- ja konkurentsianalüüsi mall, riskimaatriksi mall, finantsprognoosi tabel, brändi- ja turundusplaani mall, äriplaani alusvorm, 90 päeva tegevuskava, kontrollitud promptide näidised ning viited ametlikele ettevõtlus- ja maksualastele allikatele.
.

7. HINDAMINE EHK ÕPPE LÕPETAMISE TINGIMUSED

INDAMISMEETOD: Integreeritud praktiline lõputöö – äriplaani tööversioon koos 90 päeva tegevuskavaga – ja selle suuline esitlus. Hindamine on mitteeristav (arvestatud / mittearvestatud). Hindamine lähtub õpiväljunditest ega eelda, et äriidee tulevane äriline edu oleks garanteeritud.

ÕPPE LÕPETAMISE EELDUSED: Osalemine vähemalt 85% kontaktõppest; kokkulepitud iseseisvate tööde esitamine; praktilise lõputöö ja esitluse sooritamine nõutud tasemel. Täpne rakendamine kooskõlastatakse koolituskorraldaja õppekorraldusega.

HINDAMISKRITEERIUMID:
Õppija:
- kirjeldab selgelt äriideed, kliendiprobleemi, sihtrühma ja väärtuspakkumist;
- esitab loogiliselt põhjendatud ärimudeli ning eristab kontrollitud turuinfot oletustest;
- analüüsib konkurentsi, riskitegureid ning riskide maandamisvõimalusi;
- esitab kontrollitavate arvutustega stardieelarve ja finantsprognoosi ning põhjendab hinnastamist;
- sõnastab brändi positsiooni ning turundus- ja müügiplaani põhivalikud;
- toob välja vähemalt ühe AI-toega analüüsi või arendustöö näite ning selgitab, kuidas tulemust kontrollis;
- koostab ajaliselt järjestatud ja mõõdetava 90 päeva tegevuskava;
- esitleb oma äriplaani arusaadavalt ja vastab olulistele täpsustavatele küsimustele.

Lõputöö loetakse arvestatuks, kui kõik põhilised hindamiskriteeriumid on täidetud vähemalt algtasemel ja õppija põhjendab oma valikuid. Puuduste korral võib koolitaja anda võimaluse töö täiendamiseks kokkulepitud tähtajaks.

8. VÄLJASTATUD DOKUMENDID

TUNNISTUS: Väljastatakse õppijale, kes on osalenud nõutud mahus, esitanud nõutud iseseisvad tööd ja saavutanud õpiväljundid positiivselt hinnatud praktilise lõputööga.

TÕEND: Väljastatakse õppijale, kes osales koolitusel, kuid ei täitnud kõiki lõpetamise ja õpiväljundite saavutamise tingimusi. Tõendil kajastatakse osaletud õppe maht ja käsitletud teemad.

9. KOOLITAJA KVALIFIKATSIOON

Koolitajal on ettevõtluse, ärimudeli arendamise ja/või äriplaani koostamise praktiline kogemus, täiskasvanute koolitamise pädevus ning oskus kasutada generatiivse AI töövahendeid ettevõtlusülesannetes. Finants-, raamatupidamis- ja maksundusteemade käsitlemisel kaasatakse vajadusel vastava valdkonna pädev spetsialist. Koolitaja(d) peavad oskama juhendada erisuguse ettevalmistusega õppijaid ning hinnata praktiliste tööde vastavust õpiväljunditele.