**Tagasisiside Lääne-Harju Mikroettevõtjate ettevõtlusakadeemiale 28.märts, 2014**

* Ma ei mäleta mis mu eesmärgid olid – need said nii ruttu täidetud. Alustasin juba tegevust ja tulemid on olemas. Parim siit, mis sain, on tutvusringkond ja kogemus. Saime sellise grupi, kus üksteist utsitasime ja kodutööde tegemisel toetasime. FB grupp töötas hästi, ilmselt jätkab ka peale akadeemiat;
* Nihilistina ütlen, et midagi on isegi käima läinud. Olen nagu kulgemise tüüpi tegelane, kuid märgata on olnud poole aasta jooksul nihet paremuse suunas. Grupi sees on tekkinud ärilisi kontakte. Eriti meeldejääv on olnud Kristjan Otsmann ja Markko Karu – mõtted nagu „eriline on see kui Sa oma asja ära teed, ära punnita mingi eristumisega“;
* Seatud eesmärke päris täitnud ei ole, paljud muud tegemised on vahele tulnud ja saan neid hiljem rakendada. Kontaktid ja koostöö erinevatest valdkondadest on siit grupist tulud.
* Mõned eesmärgid ka täidetud, nt luua paar uut teenust, hakkasin endale palka maksma, ja uusi kliente on ka tulnud. Palju häid kontakte ja turunduse pool oli akadeemias minu jaoks kõige olulisem;
* Mul polnud mingeid eesmärke, lihtsalt kulgesin ja tegin omi asju ning ei näinud, mis mujal toimub, siin nägin, et on ikka veel teisi inimesi, palju uusi kontakte sain;
* Tõmbasin ennast käima, leidsin valdkonna, kus ise toimetan ja vastutan. Saan seal oma teadmisi/oskusi realiseerida ja mul on juba kliendid. 100% eesmärgid täidetud;
* Jõudsin oma etappidest 80% ära teha. Tuli asju vahele ja läks veel põnevamaks, inimene grupis vahetus.. toredad inimesed, uued kontaktid jne;
* Ma ei mäleta eesmärke ja tõenäoliselt ma neid ei täitnud ka. Akadeemia andis juurde palju julgust ja kontaktid-inimesed;
* Huvitavad need asjad, millega ei olnud teoreetiliselt kokku puutunud – telefonimüük ja Markko Karu poolt räägitu. Veebilehte mul endiselt ei ole, see kevad on väga kiire olnud teadmised salvestuvad, küllap jõuan järjele;
* Kõige toredam on inimesed ja positiivne õhkkond, eesmärgid tasapisi täituvad. Kõik on enne kuuldud, kuid mingi uue iva leidsin ikka;
* Turunduse ja müügikoolitused andsid uusi võtteid, finantsanalüüsi pool oli väga kasulik;
* Alguses olin arg hull, nüüd julge hull. Kontaktid, huvitav ja suurepärane kogemus ning oluline teadmine, miks minu ettevõttesse on vaja müügijuhti. Jõudsin siia õigel ajal – ei jõudnud väga suuri vigu teha;
* Teoreetilised teadmised, eriti kasutanud veel ei ole, aga nüüd tean, mida ja kust otsida. Toredad inimesed ja tore koht kuhu tulla;
* Algselt kahtlesin, kas kvalifitseerun ja kas võetakse kampa – olen ju linnast☺ paljud asjad olid varem kuuldud, kuid sain teada palju nüansse ja suundi, mis edasi aitavad. Eesmärkide püstitamine oli keeruline – prioriteedid – et mida siis valida ja arvestada kõiki neid asju, mis mõjutavad. Kui veel edasi läheb, pange mind kohe kirja☺
* Esimene päev oli veel eemärkideta, kui akadeemias alustasin, kuid siit sain värske äriplaani jaoks sisendit. Sain targemaks, tean, mida mitte teha. Teiste kogemusi oli hea kuulda. Tegutsemisjulgust sain juurde, kui vanasõna ütleb „9 korda mõõda ja üks kord lõika“, siis eestlased mõõdavad 90 korda ja tihti ei lõikagi;
* Põnev on see, et me oleme kõik erinevad, kuid me saame ikkagi kogemusi jagada ja neist õppida. Algsuse oli ebakõlasid rohkem, kuid selle protsessi käigus oleme päris hästi kokku klappima hakanud;
* Õppisin mitmeid pisiasju, mida ma arvasin, et tean, aga tegelikult ei teadnud. Iga kord peale koolitust veidi analüüsisin ja kuigi olen turul olnud päris kaua ja mul on oma kindel arusaam, kuidas oma äri ajada, siis akadeemiast olen saanud tahtmist asju üle vaadata ja ümber mõtestada. Eesmärgiks oli täiendada kogemust ja see on väga hästi täidetus. Tegin otsuse, et investeerin turundusse oma aasta palga (Naljaga pooleks, ehk siis kõik 2 krooni);
* Siia tulles, teadsin, mida ma valesti teen – või mis puudu – müük ja marketing. Siit sain tuge oma mõtetele ja tohutult energiat, et neid realiseerida. Mina eriti enne lõikamist ei mõõtnud. Siit sain sütiku, et kasvada välja ettevõtjaks, asusin otsingutele, et leida endale müügiinimest. Oli ju ka õpetatud – leia üks inimene, kes sind aitab. Ei uskunud, et see õnnestub, matsin juba mõtte maha, ja olin kindel, et ei taha oma firmat jagada. Siis sain kokku Taaviga, kellega tegimegi koos firma. Täiendame teineteist. Ilma selle sündmuseta poleks ma seda teinud;
* Olen kõrvalt näinud, mida akadeemia on minu partneriga teinud – ilgest individualistist tuli ettepanek teha firma pooleks. Eks mina olengi optimist, osad näevad haudadel riste mina aga plusse;
* Olen käinud väga mitmetel koolitustel, kuid mul on väga kahju, et ei saanud osa esimestest moodulitest. Turunduse moodul oli väga äge ja praktiline – pärismaailmas toimuv ja toimiv! Tahaks saamatajäänud moodulid ka kätte saada;
* Turunduskoolituse oli väga hea ja müügikoolituselt oli huvitav omaduste testi tulemus – ma ei ole arvanud, et olen müüja, aga selgus, et mul on kõik omadused ja seega ka eeldused olemas;
* Lektorina ja finantssektori praktikuna sain hea kogemuse, oskan nüüd edaspidi seletada asju lihtsamalt lahti – bilansid ja kasumiaruanded ja kuidas neid asju oma ettevõtte juures täies komplektis jälgida. Alati ei olegi spetsialisti vaja – saate isegi neid asju jälgida. Olen nõus tulevikus abistama (Vaido Romulus)
* Minu pikaajaline eesmärk oli leida meeskond, kellega välja töötada maapiirkonna mikroettevõtjale sobiv koolitusprogramm, tänan panustamast, Kristjan Otsmann ja Kaidi Peets! Oleme saavutanud eesmärgi, loonud pilootprogrammi, mida lahkelt jagame kõigi teiste LEADER tegevusgruppidega, kes soovivad oma piirkonnas pisiettevõtetele koolituse abil tuge pakkuda. (Annika Jõks)