Teooria.ee teel Poola turu poole

13 aastat tagasi - 12.12.2012 Autor: AM

Teooria OÜ on üks neist väikestest Eesti idufirmadest, mille meeskond usub, et julge hundi rind on rasvane. Seega on ettevõtte meeskond mööduva aasta jooksul töötanud selle nimel, et oma varvas suure välisturu ukse vahelt sisse saada.

Ekspordituruks sai valitud Poola, kus potentsiaalsete klientide arv on 28 korda suurem kui Eestis. Ametlikult avatakse ettevõtte veebikeskkond, mille kaudu Teooria oma teenust Poolas pakub detsembris.

Teooria.ee pakub Eestis kahte teenust: nii liiklusteooria e-õpet kui ka eksamieelseid kordamismaterjale autokooli klassitundides käijatele. E-õpe tähendab, et ettevõtte veebikeskkonnas saavad juhiloa taotlejad läbida liiklusteooria kursuse nii, et autokooli tuleb minna vaid mõnel korral. Kogu õppeprotsess ja materjalid on üles ehitatud vastavalt liiklusseaduses ja asjakohastes määrustes kehtestatud nõuetele.

Täiendab klassitundi

Poolas näevad regulatsioonid veel ette vaid nö traditsioonilise õppe vormi ning liiklusteooria koolituse läbimiseks peab käima kohustuslikes klassitundides. Poolas hakkab seepärast Teooria.pl – see on sealne kodulehe aadress – pakkuma esialgu vaid lisamaterjale õppijatele, kes soovivad enda teadmisi veel enne eksameid kontrollida ja täiendada. Kohalikes uudistes on aga räägitud ka õppevormide mitmekesistamisest. Siis saaks Teooria.pl olla Poolas üks esimesi liiklusteooria e-õppe koolituse täislahenduse pakkujaid.

Teooria meeskond arvab, et tõsisemad ülesanded ja ootamatused uuel turul seisavad ilmselt veel ees, kuid ka Teooria teenuse omapära tõttu on neil ka ettevalmistusperiood olnud töömahukas ning õpetlik.

Oluline – kuhu minna?

Mida peab Teooria meeskond tähtsaks, kui ettevalmistusperioodile tagasi vaatab?

Väga oluline oli sihtturu valik. Kuna Teooria meeskond kannab hoolt nii oma keskkonna tehnilise kui ka sisulise poole ehk õppematerjalide eest, siis oli

ilmselge, et plaanitavas sihtriigis oli tarvis väga tugevaid kontakte. Õppematerjalid tuli ju kohandada mitte ainult keeleliselt, vaid ka sisuliselt, võttes arvesse kohalikke liiklusreegleid ja seadusi.

Seega oli vaja kaasata nii kohalikke liikluskoolituse eksperte kui ka konsulteerida Poola transpordiministeeriumiga. Lisaks oli tarvis välja töötada kohalikke eelistusi arvesse võttev turunduskampaania, kuna teenus on mõeldud laiale kasutajaskonnale.

Kuna teenuse kohandamine mis tahes välisturule oleks olnud nii suur töö, siis pidi sihtturul olema piisavalt potentsiaalseid tarbijaid, et teenuse kohandamise kulu ära tasuks. Samuti oli tarvis, et sihtturu tarbijad oleks internetilembene rahvas, nagu eestlased. Kindlasti tuli arvestada ka liiklusteenuste valdkonna olukorda sihtriigis – kui palju ja kui tugevaid konkurente juba turul tegutseb.

Poola sobis mitut pidi

Teiste kaalutud riikide, nagu Läti, Leedu või Soome kõrval sobis Poola nii oma rahvaarvu, interneti leviku ja kasutusharjumuste kui ka liikluskoolituse turu olukorra poolest. Määrava tähtsusega plusspunkti andis Poolale juurde see, et kahel Teooria juhatuse liikmel olid Poolas väga head isiklikud kontaktid kogenud ja ettevõtlike müügiinimestega, kellega oldi aastaid koos töötatud.

See on teine oluline punkt, mida silmas pidada – usaldusväärse kohaliku partneri olemasolu. Teooria juhatuse liige ja turundaja Karin leiab, et see oli üks tegur, mis aitas ka kulusid kontrolli all hoida: „Kui sul on sihtriigis keegi, kes läheb kohaliku teenusepakkuja juurde ja räägib temaga tema emakeeles, saab asjad palju kiiremini ja soodsamalt aetud“. Sealjuures tuleks aga oma partneriga hoida regulaarselt kontakti ning hoolitseda heade suhete püsimise eest.

Näost-näkku kontakt on parim

Sidemete loomisel ja hoidmisel ei toimi miski paremini, kui vana hea näost-näkku, vahetu kontakt. Igapäevased asjaajamised tuleb küll paratamatult meili ja Skype abil korda saada, kuid kui vähegi võimalik, siis peaks iga nelja kuni kuue kuu tagant mitme meeskonna liikmega kohal käima.

Teooria meeskond leiab, et ettevalmistus on läinud üldiselt plaanipäraselt ja püsinud ajalistes ja rahalistes piirides. Sellele on kaasa aidanud ilmselt ka tõik, et meeskond otsustas kulutuste oodatava suure mahu tõttu kirjutada ekspordiplaanid sisse EAS-ile esitatud kasvutoetusse. Juhatuse liige Mait, kes

tegeles kasvutoetuse taotlemisega, möönab, et toetus andis juurde nii kiirust kui motivatsiooni, kuna kõikide planeeritud tegevustega tuli ettenähtud ajaks valmis jõuda.

Tõlkes võib kaduma minna

Kas on midagi, millega Teooria.ee tegijad soovitaks ettevaatlikud olla? Üheks selliseks asjaks oleks tõlketeenuste tellimine. Teooria meeskonnale tekitas lisakulusid see, et kohalikud eksperdid ei olnud nõus tõlgitud materjale ilma lisatasuta üle vaatama, kuna tõlge oli elu- ja erialakauges keeles. Aega ja kannatust tuleb kindlasti varuda ka siis, kui tuleb kohaliku pangaga tegemist teha. Nõuda võidakse suurt hulka dokumente, sealhulgas isegi äriplaani. Seda kõike loomulikult inglise keeles ja mõne dokumendi puhul ei piisa tavatõlkest, vaid kasutada tuleb vandetõlgi teenust. Seega tuleks pangaga kontakti võtta ja kõik järgi uurida enne, kui konto avamise sooviga kohapeale minnakse.

Rohkem ja varem kohapeal

Kui oleks midagi, mida Teooria meeskond teeks eksporditurule sisenedes teisiti, siis ehk esiteks seda, et käiks sihtriigis varem ise kohapeal. Teiseks prooviks rohkem teenuseid kohapealt osta, et vältida kohandamise kulusid.

Teooria meeskond teab, et suurem töö Poola turul – Poola liiklusõppurite südamete võitmine – seisab alles ees. Ent põhjalik ettevalmistus ning usaldusväärsed koostööparnerid kohapeal annavad lootust.

Jaanika Hirv

- Tegijad

Pilt


teoorla.ee
liikluskoolitus internetis