

Veebikonverents "Äristarter"

Praktiline algus ettevõtluse teekonnale

Kuidas AI abiga tuvastada lahendamist vajavaid
probleeme ning leida äriideid, mis vastavad
sinu oskustele ja huvidele.

*Sven
Nurm*



Kõik alustavad nullist

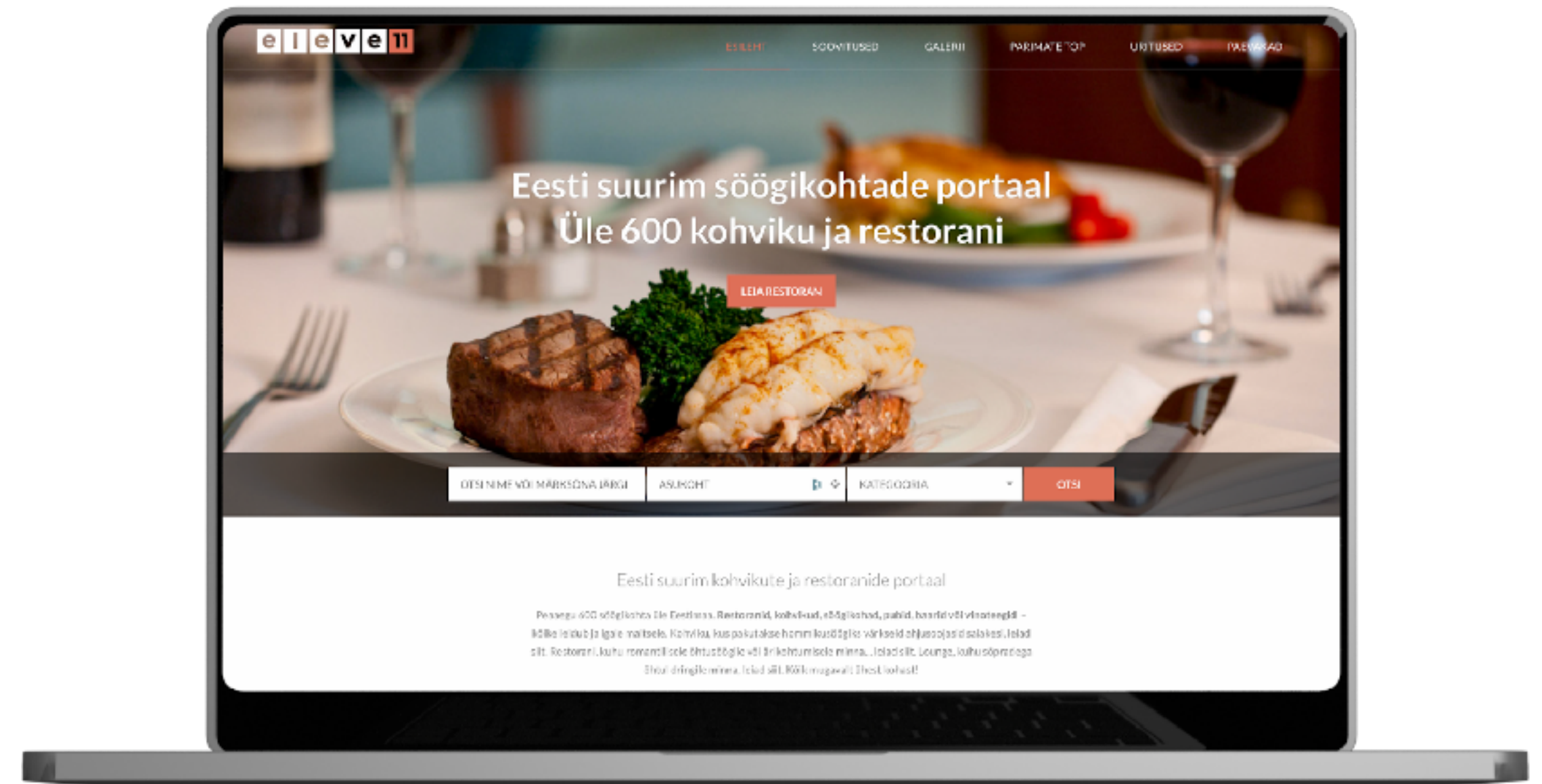
Mina alustasin ka

- Sain aru, et keegi mind päästma ei tule, ja lendasin üheotsapiletiga Filipiinidele
- Alustasin 100 euroga ja tänaseks käivitanud 8 ettevõtet ning teinud onlines müüki üle 5 miljoni euro
- Minu enda äride tuludest finantseerin järgmisi projekte
- Olen aidanud ettevõtteid 87 erinevas valdkonnas
- Asukohast sõltumatu töö ja ei vahetaks seda teekonda millegi vastu

*Sven
Vrumm*



Tundsin puudust kohast, kust
leiaks **restoranide ja kohvikute**
kohta ülevaate, menüü,
päevapakkumised ja klientide
tagasiside.



**Eleven.ee söögikohtade portaali
luues avastasin**, et restoranidel on
vaja sotsiaalmeeedia jaoks pidevalt
uut sisu, millega kliente enda juurde
kutsuda.



Boost Yourself sai alguse sellest, et mul diagnoositi autoimmuunhaigus ja pidin leidma viise, kuidas iga päev rohkem puu- ja köögivilju oma menüüsse lisada.

Sven
Vrumm



Hakkasime Teeduga oma
turundusalaseid teadmisi teiste Eesti
ettevõtetega jagama ja nii sai alguse
Nullist turunduskool.



Enne andis Shalini trenne Tallinna spordiklubis korraga 10-le inimesele. Nüüd saavad naised üle Eesti **GraceFiti treeninguid** teha oma kodus, omale sobival ajal.

Shalini

GRACEFIT | NAISELIKULT VORMI

PAKETID • TREENINGUD • MEDITATSIOONID • ÜRITUSED • POOD

LOGI SISSE

LIITU



Armua enda treeningrutiini ja naudi naiselikku enesekindlust

Meiega saad kauni füüsilise vormi, õpid tundma oma keha ja tood oma ellu kasulikke harjumusi. Usume GraceFitis hea tunde treenimisse.

20–60 minutilised treeningud annavad sulle hea liikuvuse ja kauni vormi, naiseliku rõhi ja rahuliku meele.

ALUSTA OMA TEEKONDA

Leia oma lemmikud 100+ treeningvideo seast

BARRE

HIIT & TANTS

HOMMIKUTRENN

JOOGA

LIVE-TRENNID



Kardad, et turul on juba palju ettevõtteid, kes sama asja teevad?

- **Boost Yourself** ei olnud esimene supertoidu müüja Eestis, aga me tegime sellest liikumise.
- **Nullist turunduskool** ei ole esimene sotsiaalmeedia koolitus, aga tänaseks on Eesti parim.
- **GraceFit** ei olnud esimene online treeningute pakkuja, aga eristub oma unikaalse pehmuse, hoolimise ja naiselikkusega.
- **Mikroäri Meetod** ei ole Eesti esimene ettevõtlusega alustamise koolitus, aga kui enamik ettevõtluskoolitusi räägib äriplaanidest, siis mina aitan sul päriselt ettevõtjaks hakata.

*Sven
Muum*

Jaga chatis

**Mis sind kõige rohkem motiveerib
oma äri alustama?**

Idealis ja tahaksid...

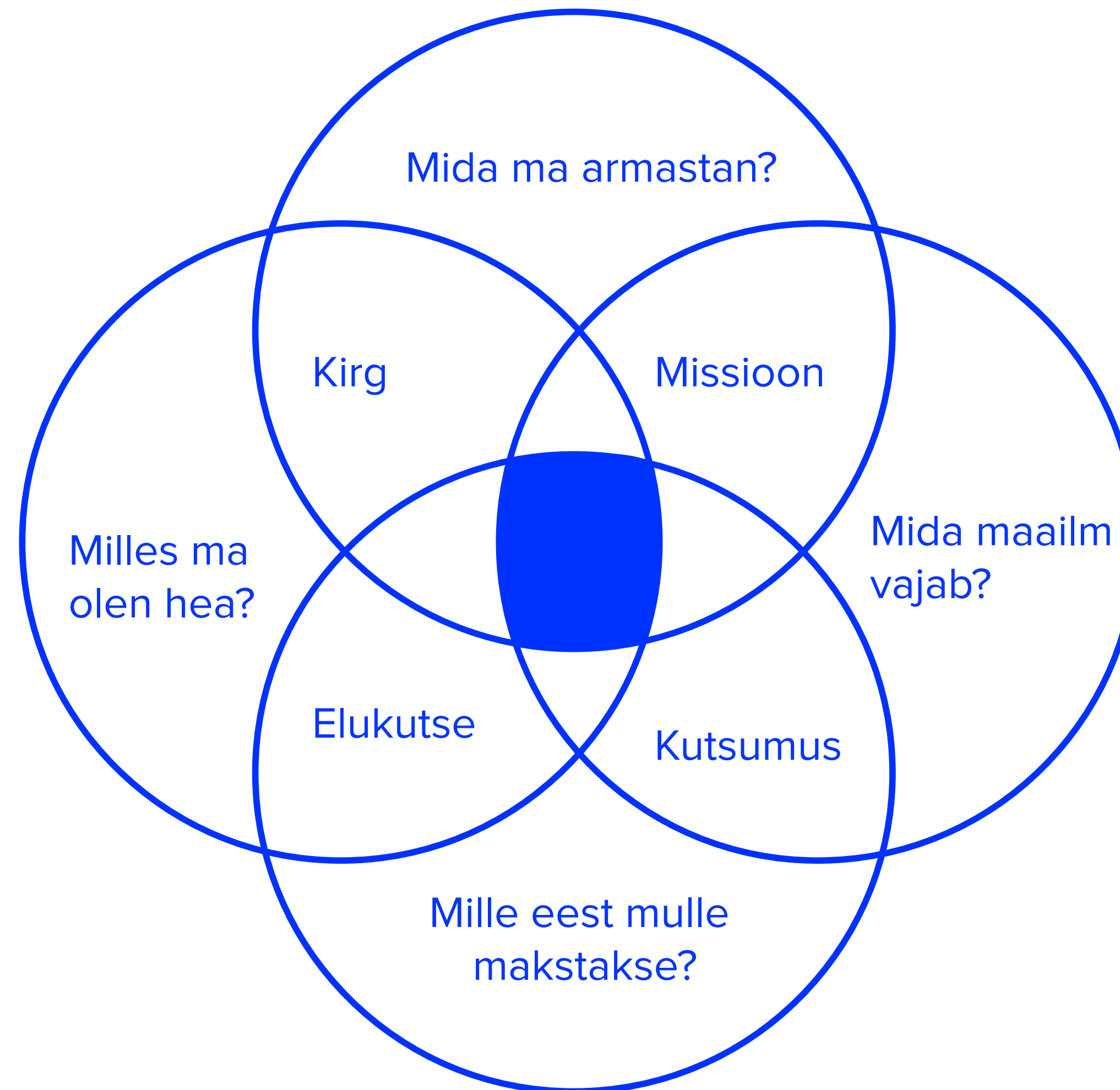
**Leida äriidee, mis ei ole
mitte ainult kasumlik,
vaid ka tähenduslik ja
rahuldustpakkuv.**

*Sven
num*

Tutrustan Ikigai kontseptsiooni

Ikigai on jaapanikeelne mõiste, mis tähendab „põhjus, miks hommikul üles tõusta.” Annab elule tähenduse ja mõtte.

Leia oma ikigai



Samm #1

Kirglikkus. Mida sa armastad?

1. Mis on see, mida teeksid ka ilma, et sulle selle eest makstakse?
2. Millised tegevused annavad sulle kõige rohkem energiat ja rahuldust?
3. Mille tegemine on sulle kõige loomulikum ja paneb su aja unustama?

*Sven
Ruum*

Samm #2

Oskused. Milles sa hea oled?

1. Millised on sinu tugevused?
2. Milliseid enda oskusi pead eriti väärtuslikuks, mida oled aastate jooksul arendanud ja täiendanud?
3. Millises valdkonnas inimesed tihti sinu poole nõu saamiseks pöörduvad?
4. Mida sa teed paremini kui paljud teised?

*Sven
Ruum*

Samu #3

Vajadused. Mida maailm vajab? Millist abi inimesed vajavad?

1. Milliseid probleeme märkad enda ümber, mida sina võiksid lahendada?
2. Mida sinu sihtrühm kõige enam vajab või otsib, mis jääb praegu tähelepanuta?
3. Kuidas võiksid oma oskusi ja teadmisi kasutada, et teisi aidata?

*Sven
Ruum*

Game #4

Tulu. Mille eest sulle makstakse?

1. Milliste toodete või teenuste eest on inimesed valmis maksma?
2. Kuidas sa saaksid oma oskusi ja teadmisi muuta äriselt edukaks ettevõtmiseks?
3. Milline võiks olla sinu poolt pakutav teenus/toode, elukutse, mida saaksid teha jätkusuutlikult, pakkudes väärtust ja teenida raha?

*Sven
nurm*

AI vörðustab mangu

**ChatGPT vöi Claude on
sinu äripartner**

*Sven
num*

Ikigai prompt

Sa oled karjäärinõustaja ja ärimentor, kes aitab mul leida ärisuuna, mis vastaks nii minu tugevustele, huvidele kui ka turu vajadustele. Kasuta Ikigai raamistikku (mida armastan, milles olen hea, mille eest inimesed on nõus maksma, mida maailm vajab).

Minu taust: [lühikirjeldus – nt töökogemus, huvialad, väärtused].

Palun aita mul läbi mõelda järgmised sammud:

- **Mida ma armastan teha** – millised tegevused või teemad panevad mind tegutsema ja annavad energiat?
- **Milles ma olen hea** – millised oskused, kogemused või loomulikud tugevused eristavad mind?
- **Mille eest inimesed on nõus maksma** – millised minu oskused või tegevused võivad turul luua reaalselt väärtust?
- **Mida maailm vajab** – millised probleemid või valdkonnad vajavad lahendusi, kus ma võiksin oma panuse anda

Seejärel aita mul:

- Tuua välja 2-3 **võimalikku ärisuunda** või projekti, mis ühendavad neid elemente.
- Paku vähemalt 5-10 äriidee varianti, järjestades need **isikliku sobivuse ja turupotentsiaali järgi** koos põhjendusega.

Fookus: strateegiline suuna leidmine, mitte üldine motivatsioon.

*Sven
Null*

**Kontekst on kriitiline,
et saada konkreetseid
ja realistlikke ideid.**



Hey, Sven. Ready to dive in?

Sa oled karjäärinõustaja ja ärimentor, kes aitab mul leida ärisuuna, mis vastaks nii minu tugevustele, huvidele kui ka turu vajadustele. Kasuta Ikigai raamistikku (mida armastan, milles olen hea, mille eest inimesed on nõus maksma, mida maailm vajab).

Minu taust: Olen 42-aastane, töötanud 15 aastat klienditeeninduse ja müügi valdkonnas. Olen tugev suhtleja ja oskan hästi kuulata ning mõista klientide vajadusi. Viimasel ajal tunnen, et tahan midagi oma. Võib-olla koolituste, coaching'u või personaalse teenuse vormis. Mind motiveerib inimeste areng ja enesekindluse kasvatamine. Pean oluliseks ausust ja koostööd.

Palun aita mul läbi mõelda järgmised sammud:

Mida ma armastan teha – millised tegevused või teemad panevad mind tegutsema ja annavad energiat?

Milles ma olen hea – millised oskused, kogemused või loomulikud tugevused eristavad mind?

Mille eest inimesed on nõus maksma – millised minu oskused või tegevused võivad turul luua

+



*Sven
Nullist*

Läheme samm-sammult läbi Ikigai mudeli, seejärel paneme kokku võimalikud ärisuunad ja ideed.

◆ 1. Mida sa armastad teha (energiaallikad)

Sinu kirjelduse põhjal tõenäolised energiat andvad tegevused:

- Inimestega suhtlemine ja nende kuulamine
- Teiste arengu toetamine, tagasiside andmine
- Koolitamine, mentorlus, coaching
- Probleemide lahendamine ja uute lahenduste loomine
- Eesmärgistamine ja inimese potentsiaali avamine
- Autonoomne tegutsemine – oma projektide juhtimine

👉 *Tõlgendus:* Sind käivitab tähenduslik töö, kus saad inimestele otsest kasu tuua ja näha nende kasvamist.

◆ 2. Milles sa oled hea (oskused ja tugevused)

Tugevused ja ressursid, mis sind teistest eristavad:

- Väga head suhtlemis- ja kuulamisoskused
- Kogemus klientide vajaduste mõistmises ja lahenduste pakkumises
- Suhetevõrgustiku loomise oskus
- Müügi- ja teeninduspsühholoogia tundmine
- Empaatia ja usalduse loomine
- Tõenäoliselt ka enesejuhtimine ja sihikindlus (15 a teeninduses/müügis eeldab seda)

👉 *Tõlgendus:* Sinu loomulik tugevus on inimeste mõistmine, mõjutamine ja motiveerimine – oskus panna neid *tegutsema*.

◆ 3. Mille eest inimesed on nõus maksma (turuväärtus)

Tänapäeva turul inimesed ja ettevõtted maksavad hea meelega nende teenuste eest, mis aitavad neil:

- Suurendada enesekindlust ja suhtlemisoskust
- Parandada müügi- või kliendisuhtlust
- Lahendada läbipõlemise või motivatsiooniprobleeme
- Kasvatada tiimi koostöö- ja empaatiavõimet
- Leida selgust ja suunda elus või karjääris

👉 *Tõlgendus:* Sinu taustast tulenevalt on sul potentsiaal pakkuda **praktikas testitud ja inimlikku arenguteenust**, mitte teoreetilist koolitust.

◆ 4. Mida maailm vajab (vajadused ja trendid)

Praegused trendid ja probleemid, mis vajavad lahendusi:

- Tööelu emotsionaalne väsimus ja tähenduse puudumine
- Noorte ja keskastme töötajate enesekindluse puudus
- Väikeettevõtjate ja müügitöötajate oskuste nappus klientidega suhestumisel
- Autentsuse ja empaatia puudus teeninduses ja juhtimises
- Inimeste soov liikuda "töötajast loojaks" – vajadus isikliku arengu ja suuna leidmise järele

👉 *Tõlgendus:* Sinu kogemus ja väärtused sobivad just nende teemade lahendamiseks.

💡 10 konkreetset äriidee varianti

(järjestatud sobivuse + turupotentsiaali järgi)

#	Idee	Sobivus sulle	Turupotentsiaal	Põhjendus
1	Suhtlemis- ja enesekindluse coach (1:1 või grupp)	★★★★	★★★★	Väga sobiv su isiksusega, väike stardikulu, kasvav nõudlus.
2	Teenindus- ja müügikoolitused ettevõtetele	★★★★	★★★★	Saad kasutada oma kogemust, ettevõtted investeerivad aktiivselt pehmetesse oskustesse.
3	Enesekindluse ja empaatia online-kursus	★★★	★★★★	Skaalautuv ja passiivne tulu, kui bränd on üles ehitatud.
4	Coach väikeettevõtjatele, kes alles alustavad	★★★★	★★★	Saad olla mentor inimestele, kes on sarnases faasis.
5	Podcast / YouTube "Inimlik Müük ja Teenindus"	★★★	★★★	Brändi kasvatav tegevus, loob nähtavust ja usaldust.
6	Empaatiapõhiste müügitehnikate töötoad	★★★★	★★★	Erinevus klassikalistest "surve-müügi" koolitustest – trendikas suund.
7	Töötajate motivatsiooni ja läbipõlemise ennetuse koolitused	★★★	★★★	Kasvav vajadus tööheaolu valdkonnas.

Sven
Nullist

Liigud samm haaval edasi

**Jätka sama vestlust, et minna
analüüsiga järjest sügavamale**

*Sven
Ruum*

Prompt sihtrühma tundma õppimiseks

Sa oled turundusmentor, kes aitab mul mõista, kes on minu sihtrühm ehk inimesed, kellele minu toode või teenus võiks tõeliselt väärtust luua.

Minu taust ja idee: [Kirjelda lühidalt, mida sa plaanid pakkuda]

Palun aita mul mõelda läbi järgmised punktid:

1. Kes võiks minu **toodet või teenust kõige rohkem vajada** või sellest kasu saada?
2. **Millist probleemi või vajadust** minu pakkumine nende jaoks lahendab?
3. Kuidas need inimesed **praegu seda probleemi lahendavad** (või ei lahendagi)?

Esita vastus lihtsas ja selges keeles. Lisa võimalusel 1-3 näidet tüüpilise kliendi kohta.

Eesmärk: aidata mul mõista, kellele ma tegelikult väärtust loon, enne kui alustan turunduse või toote arendusega.

Sven
Ruum

"Minu taust ja idee" sisendi näide:

Toode või teenus: Olen personaaltreener, kes töötab peamiselt naistega vanuses 30–50. Soovin lisaks oma tavapärasele 1:1 treeningule luua online-programmi, mis aitab inimestel treenida kodus, saada paremasse vormi ilma dieeti pidamata. Programmis oleksid videotreeningud, toitumisnõuanded ja iganädalased eesmärgipüstitused.

Kellele arvan, et see võiks sobida: Inimestele, kellel on kiire elutempo (kontoritöö, lastega pered), kes tahavad end paremini tunda, aga ei leia aega jõusaali minna. Nad vajavad lihtsat, paindlikku ja motiveerivat süsteemi, mis aitaks neil kodus liikumist alustada ja sellest harjumuse luua.

Miks see teema mind huvitab: Olen ise näinud, kui paljud loobuvad treeningutest aja- või motivatsioonipuuduse tõttu. Soovin näidata, et füüsiline aktiivsus on võimalik ka väikeste sammudega ja kodustes tingimustes.

Sven
Ruum

1. Kes võiks sinu toodet või teenust kõige rohkem vajada või sellest kasu saada?

Sinu online-programmist saavad enim kasu:

- **Naised vanuses 30–50**, kellel on:
 - tihe töö- ja pereelu (nt kontoritöö, väiksed lapsed, kodused kohustused);
 - soov end paremini tunda ja olla energilisem;
 - tunne, et nad “peaks” midagi enda heaks tegema, aga ei tea, kust alustada;
 - varasemad ebaõnnestumised dieetide või treeningkavadega, mis polnud jätkusuutlikud.

Need on inimesed, kes **ei otsi ideaalset keha**, vaid **tahavad end hästi tunda ja olla järjepidevad** — ilma liigse pingeta.

2. Millist probleemi või vajadust sinu pakkumine nende jaoks lahendab?

Peamised probleemid:

- Aja- ja energiapuudus, et treenida regulaarselt.
- Segadus: "Mida üldse teha, et kodus trennist kasu oleks?"
- Motivatsioon langeb kiiresti, kui tulemust kohe ei näe.
- Ebakindlus oma keha suhtes või tunne, et "pole piisavalt vormis, et alustada".

Sinu programm lahendab need nii:

- Pakub **struktureeritud, kuid paindlikku süsteemi** (ei pea jõusaali minema).
- **Motivatsioon ja toetus** iganädalaste eesmärkide kaudu.
- **Fookus harjumuste loomisel**, mitte piirangutel või dieedil.
- **Selgus ja lihtsus** – inimene ei pea ise mõtlema, vaid saab konkreetse plaani ja juhenduse.

3. Kuidas need inimesed praegu seda probleemi lahendavad (või ei lahendagi)?

Praegu nad sageli:

- **Proovivad juhuslikult** YouTube'i treeninguid, kuid ei püsi järjekindlalt.
- **Liituvad lühiajaliselt dieedi- või trenniväljakutsetega**, kuid loobuvad, sest need on liiga intensiivsed.
- **Tunnevad süümepiinu**, et nad ei tee piisavalt — mis omakorda vähendab motivatsiooni.
- **Lükkavad alustamist edasi** ("alustan uuel nädalal", "pärast puhkust", "kui lapsed suuremad on").

Sinu programm võiks olla see **sild unistuse ja reaalsuse vahel** – lahendus, mis on tehtud päriselt nende elu rütmi arvestades.

4. Tüüpilise kliendi 2 näidet

Kliendinäide 1 – “Kadi, 38”

Kadi töötab turunduses, tal on kaks last ja ta tunneb, et tal pole aega ega energiat trenni teha. Ta on proovinud nii Fitbody rakendust kui ka joogat YouTube’ist, aga pärast mõnda nädalat on ta taas vanades harjumustes. Ta soovib leida **lihtsa ja inimliku süsteemi**, mis aitaks tal liikuda rohkem ilma süütundeta.

Kliendinäide 2 – “Maris, 45”

Maris on õpetaja, kelle tööpäevad on pikad ja istuvad. Ta on hakanud tundma seljavalu ning tahab end paremini tunda. Ta ei taha rangeid dieete ega jõusaali, vaid **juhendatud koduseid treeninguid** ja **mõistlikku lähenemist**, mis sobib tema vanusele ja kehale.

Jätkuprompt sihtrühma profiili ja persona loomiseks

Võta aluseks minu varasem sisend (minu taust ja idee) ning eelnevas etapis koostatud sihtrühma kirjeldus. Aita mul nüüd sõnastada 1-3 detailset sihtrühma personat, keda saan kasutada oma turunduses ja reklaamides.

Iga persoona puhul too välja:

1. **Nimi ja lühikirjeldus** – loo realistlik profiil (näiteks: Maris, 34, kahe lapse ema ja turundusspetsialist).
2. **Taust ja elustiil** – töö, perekond, harjumused, igapäevane rutiin, kus ta otsib infot.
3. **Soovid ja eesmärgid** – mida ta tahab saavutada minu toote või teenuse abil?
4. **Peamised probleemid või valupunktid** – mis takistused või hirmud teda mõjutavad?
5. **Hirmud ja kahtlused enne ostuotsust** – mis võib teda panna kõhklema?

Esita tulemus selges ja praktilises formaadis. Toon olgu professionaalne, aga lihtne ja inimlik.

Sven
Nullist

Minu soovitus

**Kogu ideed ühte dokumenti ja
järjest täiendada seda. Mõni idee
vajab küpsemiseks aega.**

*Sven
num*

Halb: ~~Anna mulle äriideid.~~

Selgem sisend: Anna mulle 5-10 äriideed, mida saaks Eestis alustada alla 1000 € stardikapitaliga, mis põhinevad teenusel või digitootel ja mida saab teha asukohavabalt.

Iga äriidee puhul selgita:

- Miks see on hea võimalus
- Kuidas see on seotud praeguste turutrendidega
- Millist konkreetset probleemi lahendab iga äriidee.

Välgi liiga üldisi või ebarealistlikke ideid.

*Sven
Ruum*

Halb: Tee turuanalüüs

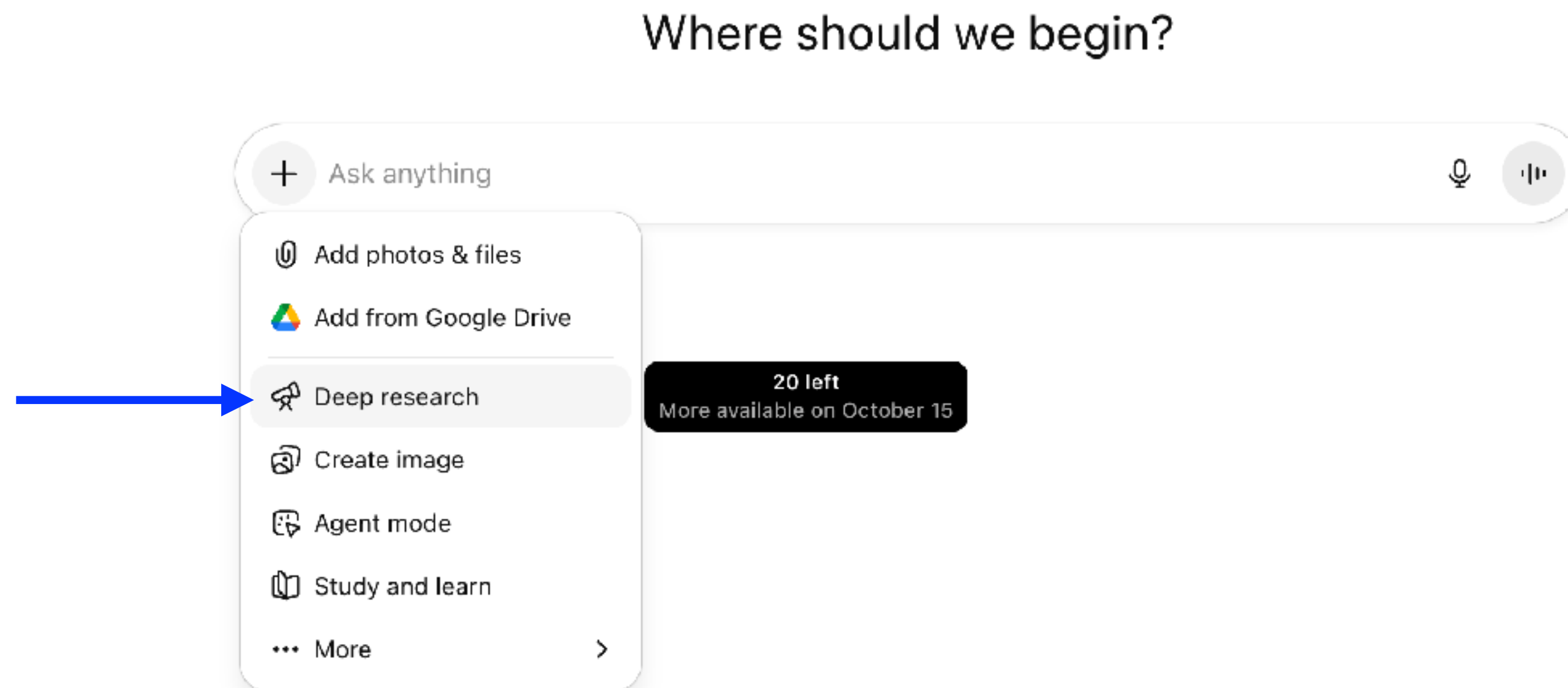
Selgem sisend: Analüüsi viimase 2–3 aasta jooksul ilmunud majandus-, innovatsiooni- ja tarbijatrendide raporteid (IMF, OECD, Maailmapank, kohaliku valitsuse ja ettevõtlusagentuuride andmed).

Tuvasta 5–10 potentsiaalset ärisuunda või nišši [Eesti turule], mis:

- on kasvufaasis, kuid veel mitte üleküllastunud
- põhinevad kohalikul probleemil, vajadusel või tarbijakäitumise muutusel
- võiksid sobida väike- või keskmise suurusega ettevõttele
- omavad toetavaid megatrende (nt rohepööre, digitaliseerimine, demograafiline muutus, regionaalpoliitika) ja millel on tõenduspõhiseid signaale kasvust (nt investeeringud, start-up tegevuse kasv, tarbijate kulutuste trendid, uued seadused).

Eelista neid, mida tehisintellekt, automatiseerimine või digitaliseerimine võivad võimendada ja valdkondi, kus kohalikud probleemid on sarnased teiste turgude edukate lahendustega.

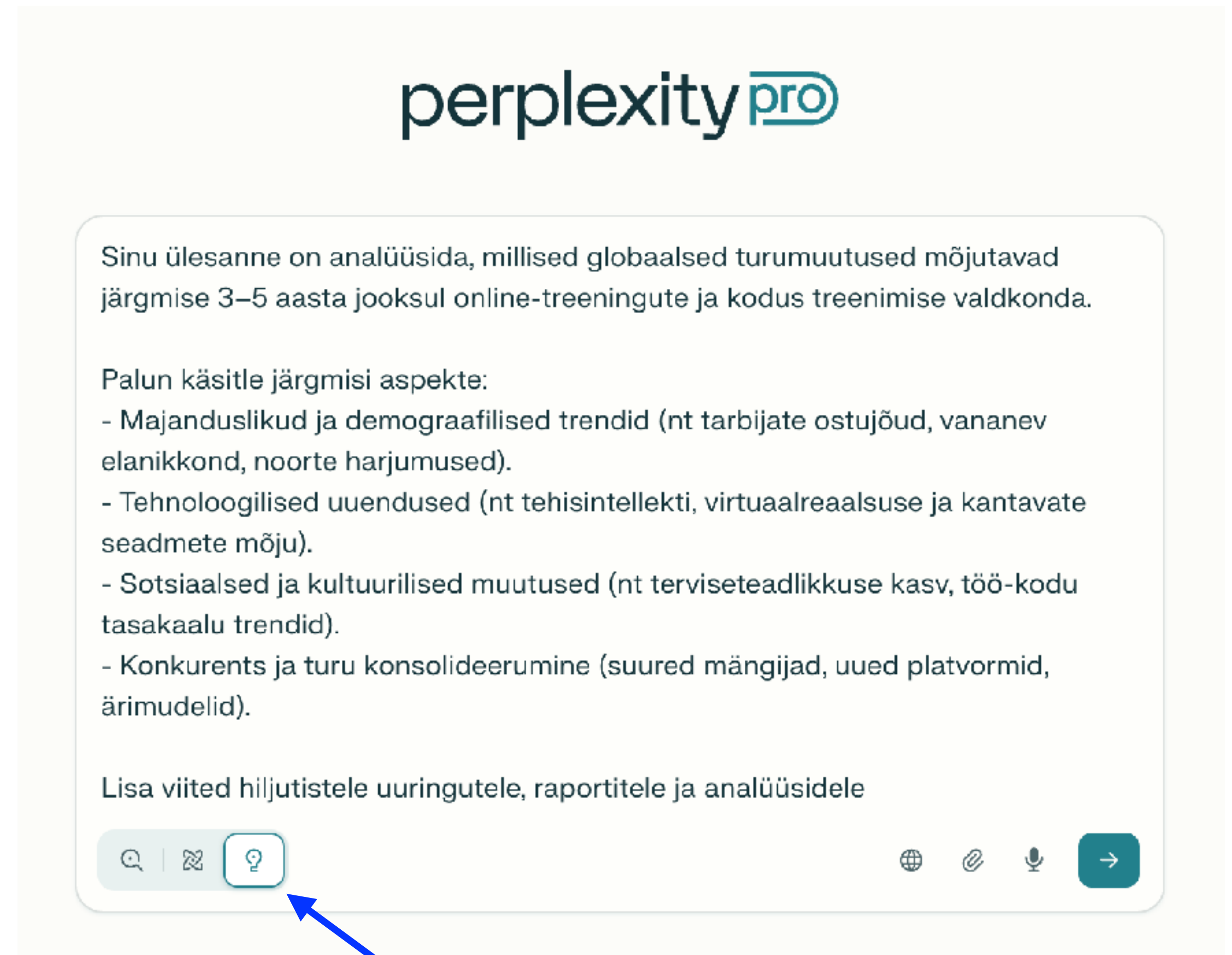
Andmete kogumiseks ja
süvaanalüüsiks lülita sisse
ChatGPT “**Deep research**”.



Andmete kogumiseks, faktide valideerimiseks ning uuringute leidmiseks on **parim ja kiireim Perplexity**.

Saad numbrid, trendid, konkurendid koos allikatega.

*Sven
Nurme*



Lülita eraldi sisse **“Labs”**

Sinu ülesanne on analüüsida, millised globaalsed turumuutused mõjutavad järgmise 3–5 aasta jooksul online-treeningute ja kodus treenimise valdkonda.

Palun käsitle järgmisi aspekte:

- Majanduslikud ja demograafilised trendid (nt tarbijate ostujõud, vananev elanikkond, noorte harjumused).
- Tehnoloogilised uuendused (nt tehisintellekti, virtuaalreaalsuse ja kantavate seadmete mõju).
- Sotsiaalsed ja kultuurilised muutused (nt terviseteadlikkuse kasv, töö-kodu tasakaalu trendid).
- Konkurents ja turu konsolideerumine (suured mängijad, uued platvormid, ärimudelid).

Lisa viited hiljutistele uuringutele, raportitele ja analüüsidele.

Show less ^

Labs Assets Steps Sources · 114

Health & Fitness Association
2025 Global Fitness Industry Report Shows...

McKinsey & Company
A turning point amid tailwinds for fitness and...

Athletech News Inc
McKinsey Spotlights "Turning Point" for Fitness ...

impact.com
How shopping habits are shifting in 2025

Globaalsed Turumuutused Online-treeningutest ja Kodus Treenimise Valdkonnas: 3-5 Aasta Prognosis

Fitness ja wellness-tööstus läbib tänapäeval üht dramaatilisimat transformatsiooni oma ajaloos. Järgmise kolme kuni viie aasta jooksul kujundavad seda valdkonda neli peamist jõudu: majanduslikud ja demograafilised trendid, tehnoloogilised uuendused, sotsiaalsed ja kultuurilised muutused ning turu konsolideerimine. See analüüs põhineb hiljutistel uuringutel ja raportitel juhtivate konsultatsioonifirmade ning tööstusorganisatsioonidelt.

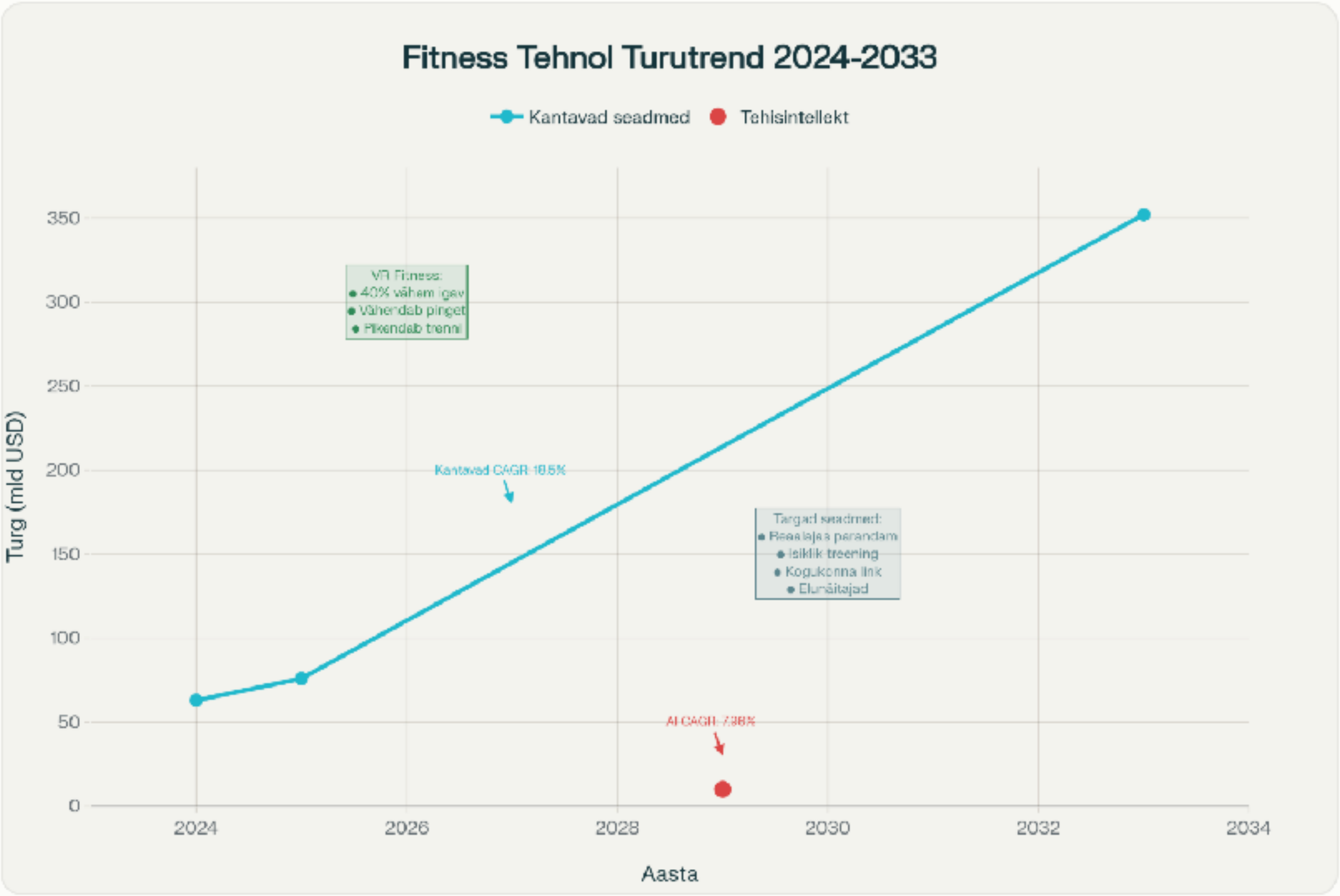
McKinsey ja Cia hinnangul on globaalne wellness-turu väärtus 2 triljonit dollarit ja kasvab 10% aastase tempoga. Fitness-tööstus ise on saavutanud rekordilised tasemed: 2025. aastal kasvas liikmelisus 6% ning käive 8% aasta-aastalt. Siiski seisab tööstus pöördepunkti ees, kus konsolideerimine kiireneb ja turustruktuur muutub põhjalikult.

Sven
nullist

Kantavate Seadmete Areng

Kantavate seadmete turg näitab muljetavaldavalt kasvu: 2024. aastal 62,92 miljardit dollarit, prognoositav kasv 75,90 miljardi dollarini 2025. aastal ja 352,03 miljardi dollarini 2033. aastaks, mis tähendab 18,5% aastast kasvutempot.

straitsresearch



Tehnoloogia trendid fitness-tööstuses: turumaht ja kasvumäär

Perplexity vastused
põhinevad konkreetsetel,
viidatud veebiallikatel (artiklid,
aruanded, uuringud jne).

Sven
Mullin

Eesmärk: Koosta ajakohane ja tõenduspõhine nimekiri riikidest, mille majandus on viimastel aastatel stabiilses ja kiirenevas kasvus.

Kontekst: Soovin tuvastada riike, kus on tugev majanduskasv (reaalne SKP kasv), stabiilne poliitiline keskkond ning arengusuunad, mis toetavad ettevõtluse ja investeringute kasvu. Eesmärk on hinnata potentsiaalseid turge äri laienemiseks või

Show more ▾

🔍 Labs 📁 Assets 📌 Steps 🖼️ Images 🌐 Sources · 85

- Ma kavatsen analüüsida viimaste 2–3 aasta makromajandusandmeid erinevatest usaldusväärsetest allikatest ning märgistada 10–15 riiki, mille SKP kasv on vähemalt +3% aastas ning mille poliitiline ja majanduslik stabiilsus toetab jätkusuutlikku majanduskasvu, kaasates samuti arengusuundi nagu digitaliseerimine ja rohemajandus, ning seejärel koostada sellele põhineva ajakohase ja tõenduspõhise nimekirja, märkides kasvutegurite ja kestvusmomentide kohta.

Searching

🔍 IMF World Economic Outlook 2025 GDP growth forecasts

🔍 fastest growing economies 2024 2025 GDP growth

🔍 World Bank global economic prospects 2025

Reviewing sources · 20

- 🌐 World Economic Outlook Update, July 2025: Global Economy imf
- 🌐 List of countries by real GDP growth rate en.wikipedia
- 🌐 Global Economic Prospects worldbank
- 🌐 World Economic Outlook, October 2025: Global Economy ... imf
- 🌐 Top 10 Fastest Growing Economies in the World in 2025 globalcitizensolutions
- 🌐 Global Economic Prospects -- June 2025 thedocs.worldbank
- 🌐 World Economic Outlook (April 2025) - Real GDP growth imf

Näidis prompt

Sven
Ruhm

Eesmärk: Koosta ajakohane ja tõenduspõhine nimekiri riikidest, mille majandus on viimastel aastatel stabiilses ja kiirenevas kasvus.

Kontekst: Soovin tuvastada riike, kus on tugev majanduskasv (reaalne SKP kasv), stabiilne poliitiline keskkond ning arengusuunad, mis toetavad ettevõtluse ja investeeringute kasvu. Eesmärk on hinnata potentsiaalseid turge äri laienemiseks või investeeringuteks.

Ülesanne:

Analüüsi viimaste 2–3 aasta makromajanduslikke andmeid (IMF, World Bank, OECD, Trading Economics jt).

Tuvasta 10–15 riiki, millel on:

SKP kasv vähemalt +3% aastas viimase kahe aasta jooksul,

poliitiline või majanduslik stabiilsus,

tugevad kasvutegurid (nt digitaliseerimine, rohemajandus, noor elanikkond,

investeeringud taristusse).

Täiendavad juhised:

Kasuta kõige värskemaid (2024–2025) prognoose ja raporteid.

Väljaldi üldiseid hinnanguid (“Aasia kasvab kiiresti”) ja keskendu individuaalsetele riikidele.

Märgi ära, kui kasv on jätkusuutlik või tsükliline (nt toorainepõhine).

Kui võimalik, lisa viide IMF World Economic Outlook 2025 või sarnastele raportitele.

Väljasta riigid, kus on kõrge poliitiline ebastabiilsus

Näidisküsimused

- Too **näiteid edukatest väikestest äriideedest**, mis on tekkinud viimase paari aasta jooksul [Baltikumis / Austraalias / Euroopas].
- Loetle 5 uut ja **kasvavat ärisuunda minu valitud valdkonnas** [nimeta valdkond].
- Millised **globaalsed turumuutused** mõjutavad lähiaastatel [sektor/valdkond]?
Too viited uuringutele ja analüüsidele.
- Milliseid **innovaatilisi ärikontseptsioone** kasutatakse hetkel [valdkond] sektoris, mida Eestis veel ei ole?
- Kuidas **automatiseerida tüüpilisi käsitsi tehtavaid protsesse** minu valdkonnas, kasutades tehisintellekti?

Sven
Ruum

**Al ei oska sulle öelda, kuidas su
äri lõpuks päriselt õnnestub. Ta
saab näidata, millest alustada
ja aidata sind elluviimisel.**

Kontrollküsimused, mille põhjal valik teha:

- Kas see idee lahendab kellegi jaoks **probleemi**?
- Kas sa **usud** sellesse ideesse?
- Kas selle **vastu on turul vajadus** ehk inimesed on valmis raha maksma?
- Kas sa oled valmis piisavalt **pühenduma** oma idee elluviimiseks?
- Kas sina saad seda **konkurentidest paremini** või teistmoodi teha?
- Milliseid **ressursse on vaja** ja kas need on saadaval?
- Kas selle ideega saan **kiiresti alustada**?
- Kas sellel ideel on **madalad alustamise** ja ülalpidamiskulud?
- Millised ideed ühtivad sinu **Ikigai**-iga?
- Kas selle idee eest on võimalik **rohkem kui üks kord tasu** saada?