



# Probleemipõhine õpe ettevõttes

Eva-Loona Ebber, Lisan Tuuling

Tartu 2016

# Projekt

- Tutvuste kaudu
- Uudne võimalus
- Ökopaee avastamine
- Uudne teema

# SWOT analüüs

- Valete Ökokaubad OÜ
- Külastasime poodi
- Hindasime ettevõtte tugevusi, nõrkusi, võimalusi, ohtusid

# Tugevused

- Suur kaubavalik
- Parkla poe ees
- Sertifitseeritud mahetoodang
- Palju liikumisruumi
- Kaup arusaadavalt, süsteemselt ja visuaalselt kenasti lettidele sätitud

# Nõrkused

- Asukoht
- Vähene reklaam
- Kodulehekülg
- Vaid ca 30% kodumaist toodangut
- E-poe puudumine
- Püsikliendisüsteem puudulik







1.000	€ 15,80
500	€ 15,80
250	€ 17,00
125	€ 5,52
62,5	€ 5,20
31,25	€ 27,48
15,625	€ 32,90
L.ÕHIA	
1 kg	€ 12,80
500 g	€ 10,50
KARJAL.ÕHIA	
1 kg	€ 17,10
500 g	€ 7,50
250 g	€ 14,80
125 g	€ 14,50
62,5 g	€ 14,50
31,25 g	€ 18,50
15,625 g	€ 12,20
7,8125 g	€ 18,40
3,90625 g	€ 18,40
1,953125 g	€ 15,65
0,9765625 g	€ 10,75

# Võimalused

- E-poe avamine
- Informatiivse kodulehekülje avamine
- Rohkem reklaami teha
- Kojutoomisteenus Tartu linnapiires
- Avatud uste päevad koos tootesitlejatega

# Ohud

- Klientuuri vähesus (vähene reklaam, asukoht)
- Liigne välismaisele toodangule keskendumine
- Mugav külastada vaid autoomanikel

# Mida meie õppisime

- Oskus SWOT analüüsi läbi viia
- Meeskonnatöö
- Silmaringi laiendamine
- Mahetoidu väärtustamine



# Tänname kuulamast!

