

Dokumendi vorm kinnitatud üldkoosoleku otsusega 25. september
2009.a. lisa 6

**«EMKF 2014 – 2020 KALANDUSPIIRKONNA KOHALIKU ARENGU STRATEEGIA
RAKENDAMINE»
Kalanduspiirkonna kohaliku arengu strateegia rakendamine (EMKF meede 3.3
projektitoetus) 2019 a/ 1 voor**

1. Projekti lühikokkuvõte

1.1 Üldandmed

Projekti nimi	Isotermilise kaubiku soetamine ja kodulehekülje loomine
Projekti esitamise aeg	18. veebruar 2019
Strateegia tegevussuund, mille elluviimist projekt toetab	Kalandustoodete töötlemine ja otseturustamine
Taotleja nimi, asukoht (äriregistri järgi), kontaktandmed, registreerimise aeg, juriidiline staatus (AS, OÜ, FIE), aktsia – või osakapitali suurus, omanikud.	Goldfish OÜ reg.nr 11679584, Saare maakond, Saaremaa vald, Nasva, Sadama 6A. e-post golden.fish@mail.ee, telefon 5181799. registreeritud 26.06.2009, osakapital 2684.00. Juhatuse liige Raul Paabu
Projekti elluviimise aadress	Saare maakond Saaremaa vald, Nasva alevik Sadama 6A
Projekti elluviimise kulud KOKKU (koos mitte-abikõlblike kuludega (eurot))	43002.51
Projekti abikõlblikud kulud KOKKU (eurot)	43002.51
Toetuse määr (%)	60%
Taotletav toetuse suurus (eurot)	25801.50
Omafinantseeringu allikad	Omavahendid ja vajadusel pangalaen

1.2 Lühikokkuvõte (kuni 2 lehekülge)

Probleemid – Ettevõtte on teinud kala töötlemisel märkimisväärseid edusamme, kuid praegused transpordivahendid ning turunduskanalid hakkavad takistama ettevõtte arengut ja kasvu.

Probleemid toodete ja tooraine transportimisel – hetkel on ettevõtte käsutuses isotermiline kaubik Renault ja Mercedes Benz. Mõlemad sõidukid on küll suhteliselt palju sõitnud, kuid siiski heas korras.

Peamiseks probleemiks on sõidukite vähesus. Ühe autoga on väga keerukas organiseerida tooraineks mineva kala hankimist ning valmistoodete vedu klientideni.

Probleemid toodete turundamisega ja ettevõtte toodete tutvustamisega – praegusel hetkel on olemasolevad turunduskanalid toimivad, kuid ettevõttel puudub oma kodulehekül, kus oleks võimalik tutvustada tooteid ja ettevõtet.

Tegevused – transpordi ja turundamisega seonduvate probleemide lahendamiseks kavandatakse järgmiseid tegevusi ja investeeringuid

Tegevused transporditingimuste parandamiseks – projekti koosseisus soetatakse isotermiline veok Renault Master .Veok on varustatud taga ja külguksega mis märkimisväärselt lihtsustab kauba laadimist. Soetatav veok on täienduseks olemasolevatele transpordivahenditele.

Tegevused turunduse parandamiseks - projekti koosseisus luuakse ettevõttele oma kodulehekül. Koduleheküljele paigutatakse toodete pildid ning lisatakse muu vajalik informatsioon toodete kohta (hinnad, koostised, tarbimissoovitused jms). Samuti lisatakse ettevõtte tegevust tutvustavad materjalid (sisevaated ettevõtte tootmisruumidest ja tootmisprotsessidest, samuti ümbrust tutvustav droonivideo). Ettevõtte tegevust tutvustavate materjalide suunamine laiemale avalikkusele on äärmiselt vajalik turundusvõte, sest viimase aja tarbijatrendid näitavad seda, et üha enam hindavad tarbijad neid tooteid mille kohta nad saavad rohkem infot. Eelistatakse ettevõtteid, kes avalikustavad oma tootmisprotsesse, näitavad tarbijale oma tootmistingimusi ja keskkonnanõuete täitmist. Seega võib arvata, et sellised turundustegevused võivad ettevõttele juurde anda uue müügiargumendi.

Tulemused

Transporditingimuste paranemine – soetatav isotermiline veok parandab oluliselt ettevõtte transpordipotentsiaali. Oluliselt lihtsamaks muutub logistiliste süsteemide väljatöötamine. Lihtsam ja efektiivsem on organiseerida tooraine varumist ja valmistoodangu toimetamist klientideni. Isotermilise veoki soetamine vähendab ka ettevõtlusriske, suurem autopark vähendab riske juhuks kui mõni auto on remondis või hoolduses. Viimane on väga oluline, sest ettevõtte on jaeklientidega soetud suhteliselt jäikade lepingutega, kus sätestatakse ka toodete tarneajad, kui neid ei täideta siis võivad ettevõtet oodata trahvid või sootuks lepingu lõpetamine.

Turundustegevuste paranemine – kodulehekül loob ettevõttele juurde üle väga olulise turunduskanali, sealjuures väga paindliku turunduskanali. Kodulehekülje loomine võimaldab ettevõttel paremini tutvustada oma tooteid ja ka ettevõtet. Lisandub turunduskanal kus on võimalik operatiivselt tutvustada uusi tooteid.