



LUKE MÕISA TOODETE JA TEENUSTE ÄRIPLAAN 2010 - 2013



MÄRTS 2010

SISUKORD

	lk
SISUKORD	2
1. LÜHIKOKKUVÕTE	3
2. SA LUKE MÕIS ÜLDANDMED	6
3. SA LUKE MÕIS TOOTED JA TEENUSED	7
4. PARGIALA JA HOONETE ISELOOMUSTUS	12
5. SWOT ANALÜÜS	13
6. TURG ja KONKURENTS	14
7. HINNAKUJUNDUS	26
8. TURUNDUSSTRATEEGIA	28
9. TURUNDUSKAMPAANIADE LÄBIVIIMINE	35
10. JUHTIMINE JA PERSONAL	44
11. KÄIVITAMISE KALENDERPLAAN	45
12. FINANTSPROGNOOSID	46
13. LISAD	49





1. LÜHIKOKKUVÕTE

1.1. Äriplaani valmimisest

Luke mõisa toodete ja teenuste äriplaani on valminud Kodanikuühiskonna Sihtkapitali toel projekti "Avalike teenuste ja tootepakettide käivitamine Luke Mõisas" I etapp raames.

Äriplaani koostamise raames toimus 3 töökoosolekut-ajurünnakut, mis on olnud aluseks toodete ja teenuste väljatöötamisel ning äriplaani koostamisel.

1. töökoosolek Luke mõisas toimus 5. veebruaril 2010, osalejaid 17 (lisad 3).

2. töökoosolek Luke mõisas toimus 22. veebruaril 2010, osalejaid 17 (lisad 5).

3. töökoosolek Luke mõisas toimus 9. märtsil 2010, osalejaid 15 (lisad 7).

Äriplaani täpsustamiseks toimusid arutelud väiksema koosseisuga 16. ja 19. märtsil 2010.

Äriplaani koostamisse panustas läbi töökoosolekute **kokku 24 inimest** (lisa 1).

Kõik töökoosolekud ja väärtuslikud ideed protokolliti (lisad 2, 4 ja 6) ja on lisatud käesolevale äriplaanile, et hilisemastes mõisa arenguetappides oleks võimalik neid uuesti analüüsida.

Esimesel töökoosolekul keskenduti ideedele, milliseid tooteid ja teenuseid Luke mõisas pakkuda, millised oleks selleks vajalikud ressursid ja kus neid tooteid ja teenuseid turundada. Valiti välja meelistingid ja -teenused.

Teisel töökoosolekul arutati annetuskampaania läbiviimise võimalikkusest, arutati teenuste ja toodete käivitamise potentsiaalset ning anti hinnang ressursivajadustele. Arutati, milliste teenustega jätkata. **Kodutööna valmis iga sihtgrupi kohta toodete/teenuste loetelu, mida just nemad võiksid tarbida.**

Kolmandal töökoosolekul määratleti esmase tähtsusega põhisihtgrupid ja teisese tähtsusega sihtgrupid, määratleti sihtgruppide kaupa olulisemad tooted ja teenused mida Luke mõisas arendada ning määratleti sihtgrupipõhine turundamine ning viidi läbi SWOT analüüs.

Töökoosolekute protokollid edastati elektrooniliselt osalejatele, kes said teha neisse oma parandused ja täiendused. Valmis äriplaani edastati kõikidele töökoosolekutes osalejatele paranduste ja ettepanekute tegemiseks.

Äriplaani tekstilise osa koostas töökoosolekute mõtete ja ideede baasil projektijuht Gea Järvela. Tekstilise osa koostaja kasutas lisamaterjalina Tartu Ülikooli Pärnu Kolledži ja EAS Turismiarenduskeskuse poolt kokku pandud materjalide kogumikku „Mõisa turunduse kümme sammu“ ning Tartu Ärinõuandla poolt 2007. aastal koostatud tööd „Luke mõisa terviklahendus“.

Et kõikidel huvilistel oli raske töökoosolekutele kohale tulla ning oma piirangu osalemiseks seadsid ka kärnerimaja ruumid, siis kaasasime huvilisi täiendavalt küsitluse kaudu.

Küsitluse (lisa 8) kaudu kaasati äriplaani koostamisse täiendavalt **92 inimest**.

Hindame ajurünnakute ja küsitluste käigus saadud ideid väga väärtulikeks, mis meie hinnangul loovad head eeldused toodete ja teenuste edasiarendamiseks Luke mõisas. Oluliseks peame ka ideede arhiveerimist, et neid oleks võimalik vajadusel uuesti analüüsida ja mõisakompleksi järgmistes arengufaasides kasutusse võtta. Koos kogukonnaga valminud äriplaani suurendab projektis osalejate vastutust ja huvi projekti raames välja töötatud toodete ja teenuste elluviimiseks.

Äriplaani koostamist ja selle finantsosa koostamist nõustas Piret Arusaar Tartu Ärinõuandlast.

Äriplaani koostamise turundusosa nõustas Rivo Noorkõiv OÜ-st Geomedia.



Äriplaani turunduskampaania koostamist nõustas Heikki Bauert MTÜ-st GEOGuide Baltoscandia.

Annetuskampaania koostamist nõustas Terje Trochynskyi Viljandi Pärimusmuusika Aidast.

Äriplaani tekstilise osa koostamisel lähtuti lihtsast keelelisest sõnastusest, mis on arusaadav laiemale üldsusele.

1.2. Sihtasutus Luke Mõis varasemast tegevusest

Sihtasutus Luke Mõis on asutatud 26.10.2007. aastal. Sihtasutuse asutajaliikmeteks on 13 eraisikut ja Nõo Vald. Sihtasutus Luke Mõis on tekkinud kodanikualgatuse toel. Luke Mõisa arengust hoolivad kodanikud tulid kokku ning otsustasid oma jõud koondada, et Luke mõis taas ellu äratada. SA Luke Mõis seob endas Nõoga seotud tavakodanikke, ettevõtjaid ja avalike elu tegelasi, kes üheskoos soovivad anda panust ühe mõisakompleksi säilitamiseks järeltulevatele põlvetele.

Algatusgrupi eestvedamisel (taotleja oli Nõo Vallavalitsus) koostati EAS piirkondliku arengu kavandamise programmi projekt: „Luke mõisakompleksi arendamise kavandamine ja terviklahenduse väljatöötamine“. Projekti raames töötati välja Luke mõisa terviklahendus koos teostatavus-tasuvusanalüüsiga ja kahele hoonete taastamise muinsuskaitse eritingimused.

Valminud on projektdokumentatsioon Luke mõisakompleksi hoonete (tall-tõllakuur, valitsejamaja ja viinaköögi tööliste maja) restaureerimiseks. Veel on ette valmistamisel taotlusprojektid teiste hoonete taastamiseks mõisakompleksis, planeeritav ehitustööde kogumaht hinnanguliselt 30-40 miljonit krooni.

Projekteerimistööde maksumuseks oli 1,9 miljonit krooni. Projekteerimistööd on tasutud asutajaliikmete poolt pikaajaliste laenude abil. Lisaks on võetud projekteerimistööde eest tasumiseks laenu SEB pangast suurusega 200 tuhat krooni, mille igakuised tagasimaksed tasutakse asutajaliikmete poolt.

SA Luke Mõis suureks plussiks ongi asutajaliikmete ühine eesmärgistatud koostöö, mida ühiselt ka rahaliselt kaetakse. Koostöös kaetakse ka projektide elluviimiseks vajalikud omaosalused.

Aastatel 2008-2009 on SA Luke Mõis poolt juhitud ja lõpetatud SA KIK projektid: Perepäevad looduses Luke Mõisas, õppeprogrammid Luke Mõisapargis 2008 ja õppeprogrammid Luke mõisapargis 2009, mille eelarved jäävad kõik alla 100 tuhande krooni.

2010. aastal on saanud rahastuse LEADER programmist 2 projekti: kohviku sisustamise projekt ja projekt inventari muretsemiseks Luke mõisas väliürituste läbiviimiseks, mis aitavad kaasa ka käesoleva projekti paremaks õnnestumiseks. Nimetatud projektide raames tehtud investeeringud aitavad edukamalt rakendada äriplaani raames välja töötatud tooteid ja teenuseid ning suurendavad mõisakompleksi kasutusväärtust.

1.3. Äriidee

Sihtasutus Luke Mõis äriideeks on: tuginedes Luke mõisapargi unikaalsusele ja miljööväärtuslikule keskkonnale pakkuda Luke mõisas omanäolisi, atraktiivseid ja kvaliteetseid tooteid ja teenuseid, et teenida rahalisi vahendeid projektides omaosaluste katmiseks ja hoonete restaureerimiseks, kahjustamata seejuures pargi looduslikku väärtust ning seades esiplaanile kohaliku- ja pargikultuuri ning selle ajaloolise väärtuse.



Sihtasutuse toimimise eesmärgiks on aastatel 2010-2013 pakkuda mõisakompleksi külastajatele järgmisi teenuseid:

- Kohvikuteenus kärnerimajas;
- Seminariteenus kärnerimajas;
- Seminariteenus pargiala territooriumil;
- Tähtpäevade tähistamine erinevatele eagruppidele (lapsed, täiskasvanud, eakad) kärnerimaja ja pargiala baasil;
- Pargiala rent välissündmusteks (laagrid, suvepäevad jms);
- Piknikukorvi, pikniku- ja grilltarvete laenus;
- Meenete müük;
- Giidiga ekskursioonid mõisakompleksi tutvustamiseks;
- Suvelavastuse läbiviimine Luke Mõisas.

Sihtasutus Luke Mõis on sõlminud Nõo vallaga koostöölepingu, mis annab sihtasutusele õiguse Luke mõisakompleksi arendamiseks. Eraldi rendileping on sõlmitud kärnerimaja rentimiseks, mis loob õigusliku aluse kärnerimajas kohviku- ja seminariteenuste pakkumiseks.

Äriidee üldiseks eesmärgiks on: miljööväärtuslikult välja arendatud ja külastajatele atraktiivne Luke mõisakompleks, kus pakutakse läbi **unikaalse pargi(kultuuri), kunsti- ja kultuuriürituste ning kvaliteetsete teenuste** elamusrohkeid sündmusi, mis

- väärtustavad ja tutvustavad mõisa miljööväärtust ning pargikultuuri;
- parandavad ja laiendavad kohalikku turismiinfrastruktuuri;
- mitmekesistavad turismitooteid ja turismi-alast tegevust Tartumaal ja Lõuna-Eestis tervikuna;
- tõstavad Tartumaa ja Lõuna-Eesti atraktiivsust ja annavad täiendavat lisandväärtust juba toimivatele turismi- ja puhkusetoodetele piirkonnas;
- toetavad Elva puhkepiirkonna arengupotentsiaali suuremat ärakasutamist ning piirkonnale omase konkurentsieeliste väljaarendamist;

Äriidee rakendamine on jaotatud kaheks etapiks:

I etapp: 2010-2013 – tooted ja teenused olemasoleva ressursi baasil ilma täiendavate investeeringuteta hoonete rekonstrueerimisse;

II etapp: 2014-2016 – täiendavad teenused ja tegevused teostatud investeeringute baasil (renoveeritud tall-tõllakuur, valitsejamaja, teenijatemaja).

Käesoleva äriidee raames käsitletakse projekti esimest etappi.

Juhul kui Luke mõisakompleksi hoonete rekonstrueerimine on aeglasem algselt plaanitust, siis tuleb II etapi kontseptsioon uuesti üle vaadata ning vajadusel koostada uus investeeringute plaan.

2. SA LUKE MÕIS ÜLDANDMED

Nimi: Sihtasutus Luke Mõis

Aadress: Voika 23, Nõo 61601, Tartumaa

Reg. nr: 90008100

Kontakttelefon: 50 88 359

E-post: info@lukemois.ee; gea@nvv.ee

Koduleht: www.lukemois.ee

Asutajad:

- Nõo vald
- Esta Tamm
- Teet Marran
- Gea Järvela
- Aivar Kuuskvere
- Lea Kiivit
- Lembit Rebane
- Margus Mondonen
- Heino Ruul
- Tiiu Tootsi
- Vello Brett
- Eerika Sootla
- Tiit Kubri
- Lembit Toru.





3. SA LUKE MÕIS TOOTED JA TEENUSED

Käesoleva äriplaani koostamiseks on koos protsessis osalejatega ajurünnakute tulemusel jõutud kokkuleppeni aastatel 2010-2013 pakkuda Luke mõisakompleksi külastajatele järgmisi tooteid ja teenuseid:

- Kohvikuteenus kärnerimajas;
- Seminariteenus kärnerimajas;
- Seminariteenus pargiala territooriumil;
- Tähtpäevade tähistamine erinevatele eagruppidele (lapsed, täiskasvanud, eakad) kärnerimaja ja pargiala baasil;
- Pargiala rent välissündmusteks (laagrid, suvepäevad jms);
- Piknikukorv, pikniku- ja grilltarvete laenus;
- Meenete müük;
- Giidiga ekskursioonid mõisakompleksi tutvustamiseks;
- Suvelavastuse läbiviimine Luke Mõisas.

Teenuste valikul oli esmatähtis tulu teenimine, mistõttu jäeti käesolevast äriplaanist välja tulu mitteteenivad tooted ja teenused. Viimaste hulka kuuluvad looduse õppeprogrammid lastele, erinevad loodusharidust andvad projektid täiskasvanutele, mida rahastatakse projektipõhiselt. Nende käsitus toimus äriplaani valmimisele eelnenud tööseminaridel ning materjalid on esitatud käesoleva äriplaani lisades.

Äriplaani koostamisel on arvestatud pigem konservatiivse kui ülepakutud majandusprognosisega.

3.1. Kohvikuteenus kärnerimaja baasil

Kohvikuteenuse pakkumist kärnerimaja baasil on kavandatud alustada 2010. aasta suvel. Teenuse pakkumise algus sõltub kohvikumööbli ja köögi valmimisest. Investeeringute kate teenuste pakkumiseks on saadud projektidest. Investeeringute suurus kokku Leader projektist (köök ja kohvikumööbel) on 217 164 krooni. Investeeringud KYSK projektist 12 680 krooni kardinatega ja nõude ostuks.

Kohvikuteenust on kavandatud pakkuda mõisa külastatavuse kõrgperioodil maist septembrini alates 2011. aastast. 2010. aastal avatakse kohvik köögi ja mööbli valmimisel, eeldatavalt 2010. aasta juulist.

Lisateenusena pakutakse kohviku baasil seminaride toitlustamist (kohvipausid).

Vastavalt koostöölepingule katab Nõo vald kärnerimaja infotöötaja töötasu maist septembrini 5250 krooni (lisanduvad maksud). Kohvikuteenuse pakkumine on plaanitud ühildada infotöötaja tööülesannetega.

Kohviku külastajateks 2010. aastal on prognoositud 600 inimest. Äriplaanis on arvestatud, et ühe külastaja keskmiseks ostuks 60 krooni. Äriplaanis on kavandatud külastajate arvu tõusuga 2013. aastaks 900 inimeseni. Külastajate hulka on arvestatud ka seminaridel kohvipauside teenindamine.



Käesolevas äriplaanis on plaanitud müügitulu 2010. aastal 15% omatuludest, aastaks 2013. 17% omatuludest. Kasumimarginaal on 10%.

3.2. Seminariteenus kärnerimaja baasil

Seminariteenuse pakkumist kärnerimaja baasil on kavandatud alustada 2010. aasta suvel. Kuigi seminariteenust saab pakkuda ka praegu, on plaanitud selle aktiivsemat turundamist kõõgi valmimisel, mis annab võimaluse teenindada seminare kohvipausidega.

Investeeringud kohvipauside osutamiseks on saadud varasematest projektidest. Investeeringute suurus KYSK projektist 6000 krooni ekraani ja lehetahvli ostmiseks. Projektori kasutamise võimalus on olemas ja seda saab pakkuda täiendavalt hinnakirja alusel. Suur töölaud seminariruumi muretsetakse koos kohvikumööbliga. Seminariteenuse pakkumist hubases ja ajaloolises õhkkonnas kärnerimajas on mõeldud pakkuda maksimaalselt 15 inimesele.

Seminariteenuse pakkumisel on kärnerimaja rendihind 1000 krooni päev ja projektori rendihind 500 krooni. Kohvipauside hind on kokkuleppel. Selle teenuse all on mõeldud kärnerimaja välja rentimist seminari korraldamiseks, mitte ise seminari läbiviimist. Ehk siis tulu teenitakse eelkõige hoone rentimisega. Kõik teised tellitavad teenused lisanduvad maja rendihinnale.

Seminariteenust kärnerimaja baasil plaanime pakkuda aasta läbi. Selle tarvis on kavas korraldada turunduskampaania.

Lisavõimalusena pakume seminariteenuse juurde aktiivset liikumist looduses ja sellega sseotud elamuspakette.

Käesolevas äriplaanis on plaanitud müügitulu 2010. aastal 3% omatuludest, aastaks 2013. 5% omatuludest. Kasumimarginaal 90%. (arvestatud on, et täiendavaid inimressursi kulutusi ei ole).

3.3. Seminariteenus pargiala baasil

Seminariteenuse pakkumist pargiala baasil oleme plaaninud suurematele gruppidele. Seminariteenus looduseskeskkonnas on huvipakkuv, kuid omab ka mitmeid riske. Riskide vähendamiseks on vajalik varjualuste olemasolu ja alternatiivruumide kasutamine. Vihmaga ei ole varjualuses seminari pidamine probleemne, küll võib seminari läbiviimine osutuda võimatuks paduvihma korral. Selle riski vähendamiseks on plaanitud korrastada mõisakompleksis olev garaaž, et suure vihma korral seminariteenust ka siseruumides pakkuda. Samas on võimalik kasutada ka kärnerimaja.

Seminariteenust pargiala baasil pakume suvehooajal maist septembrini. Selle teenuse all on mõeldud pargiala välja rentimist seminaride korraldamiseks, mitte ise seminari läbiviimist. Ehk siis tulu teenitakse eelkõige pargiala rentimisega. Kõik teised tellitavad teenused lisanduvad pargiala rendihinnale.

Seminariteenus pargialal kuni 50-le inimesele 1000 krooni päev. Koos kärnerimaja kasutamisega 2000.- krooni päev.

Lisavarustusena on vaja pikendusjuhtmeid voolu viimiseks seminaripaika ja garaažis ka täiendavat valgustust. Vajalikud vooluvõtmise kohad on pargialal olemas (neid on kolm).

Lisavõimalusena pakume seminariteenuse juurde toitlustamist, aktiivset liikumist ja seiklemist looduses koos meeskonnaga.



Kohvipausid saame pakkuda valmiva köögi baasil kärnerimajas, lõuna vms korral plaanime pakkuda catering teenust partneritelt.

Täiendava võimalusena pakume seminariteenust 'kõik hinnas' paketi tellimise võimalust (ruum, toitlustus, tehnika, moderaator).

Käesolevas äriplaanis on plaanitud müügitulu 2010. aastal 5% omatuludest, aastaks 2013. 7% omatuludest. Kasumimarginaal 90%.

3.4. Tähtpäevade tähistamine nii suurtele kui väikestele kärnerimaja ja pargiala baasil

Tähtpäeva tähistamine nii laste kui täiskasvanute sünnipäevade jm sündmuste näol on hea võimalus pakkuda üritust suurepärases miljöös, mis on kindlasti ka teenuse pakkumise suureks plussiks.

Tähtpäevade tähistamisel pakume soovijatele erinevate maksumustega täispakette, mis lähtuvad mõisa eripärast ja kliendi soovidest. Panustame sellesse, et muuta tähtpäev mõisas eriliseks. Teenuse nõudlust peaks soodustama asjaolu, et mõisamiljöös tähtpäevade tähistamise võimalustest koos looduse nautlemisega on Tartumaal vajaka.

Pakettide täpsed kirjeldused töötatakse välja projekti II etapis. Äriplaanis on plaanitud teenust pakkuma hakata aktiivselt 2011. aastast. Küll loodame esimesed paketid saada valmis 2010. aasta mais, et alustada teenuse pakkumist juba 2010. aasta suvel.

Soov on teenust pakkuda aasta läbi.

Täiendava teenusena pakume nn Pika laua stiilipidu, aiapidu garaaži või aida baasil.

Käesolevas äriplaanis on plaanitud müügitulu 2010. aastal 26 % omatuludest, aastaks 2013. 28 % omatuludest. Kasumimarginaal 20%.

3.5. Pargiala ja kärnerimaja rent

Pargiala ja kärnerimaja renditeenust plaanime pakkuda võimalusena erinevate ürituste läbiviimiseks mõisas, kus ürituse või sündmuse läbiviija ei ole sihtasutus. Sihtasutus rendib ainult ürituse või sündmuse läbiviimiseks vajaliku rendipinna vastavalt järgmisele hinnakirjale:

Mõisapargi rent üheks ürituseks kuni 50 inimest 1000.- krooni;

Mõisapargi rent üheks ürituseks 50 – 100 inimest 2000.- krooni;

Mõisapargi rent üheks ürituseks 100 - 200 inimest 3000.- krooni;

Mõisapargi rent üheks ürituseks 200 - 500 inimest 5000.- krooni;

Mõisapargi rent üheks ürituseks 500 - 1000 inimest 10 000.- krooni.

Võimalikeks üritusteks on näiteks pulmad, kontserdid, sünnipäevad, firmapeod.

Näeme selles head teenimisvõimalust erinevate partneritega koostöös ja soodsat võimalust opereerida võimalikult väikeste omakuludega,

Investeeringute suurus Leader programmi projektist 146 760.- krooni (välitelgid 4 tk, pingid 200-le inimesele, mobiilne helitehnika).

Lisateenustena on võimalik rentida aastast 2011 välitelke, pinke ja helitehnikat.

Kärnerimaja rendile on äriplaanis plaanitud müügitulu 2010. aastal koos seminaride rendituludega 3% omatuludest, aastaks 2013. 5% omatuludest. Kasumimarginaal 90%.



Pargiala rendile on äriplaanis plaanitud müügitulu 2010. aastal koos seminaride rendituludega 5% omatuludest, aastaks 2013. 7% omatuludest. Kasumimarginaal 90%.

3.6. Piknikukorv. Pikniku- ja grilltarvete laenutus

Pikniku- ja grilltarbeid on plaanitud laenutada kärnerimaja lahtiolekuaegadel maist septembrini ning teistel aegadel koos teiste tellitud teenustega.

Vajalikud investeeringud on 5800 krooni.

Grillimisaluse rendihind koos vajalike vahenditega 200 krooni. (Müügiprognoosis muude tulude all). Grillkorvi rendihind neljale inimesele (süsi + noad ja kahvlid, tekk) 65.- krooni. Piknikukorvi hind neljale inimesele (toit + noad ja kahvlid, tekk) on 300- krooni.

Käesolevas äriplaanis on plaanitud müügitulu 2010. aastal 1% omatuludest, aastaks 2013. 2 % omatuludest. Kasumimarginaal 10%.

3.7. Meenete müük

Meenete müügi alla on arvestatud Luke mõisat iseloomustavate meenete müük, mida on võimalik korraldada 2010. aasta kevadest. Eelläbirääkimised meenete tootjatega on peetud.

Luke teemaline kruus, kunstnikutöö – müügihind 150 krooni;

Luke savist väike kohvitass koos alusega, kunstnikutöö - müügihind 200 krooni;

Luke savist suur kohvitass koos alusega, kunstnikutöö - müügihind 300 krooni;

Väike savist seinataldrik, kunstnikutöö - müügihind 150 krooni;

Keskmine savist seinataldrik - müügihind 400 krooni;

Suur savist seinataldrik - müügihind 600 krooni;

Suur savist kann, kunstnikutöö - müügihind 400 krooni;

Eva kujuga savist vaas, kunstnikutöö - müügihind 350 krooni;

Linane Luke mõisa kott - müügihind 100 krooni;

Istutuspulk - müügihind 50 krooni.

Kasumimarginaal meenete müügist 10%.

Tulevikus on meenetena täiendavalt plaanitud pakkuda Luke teemalist piknikutekki, seinaplaati oma käe jälgendiga, Luke tellist ja aiapargi skulptuuri analoogi.

Käesolevas äriplaanis on plaanitud müügitulu 2010. aastal 11% omatuludest, aastaks 2013. aga 10 % omatuludest.

3.8. Giidiga ekskursioonid mõisakompleksi tutvustamiseks

Giidiga ekskursioone mõisapargi tutvustamiseks pakutakse alates 2010. aastast.

Lisateenustena on võimalik juurde pakkuda elamuslikke programme ja toitlustamise teenust (catering teenuse baasil).

1 tunnine ekskursioon on 300 krooni;. 1-2 tunnine ekskursioon on 600.- krooni. Kärnerimaja kinnioleku aegadel on ekskursiooni hinnaks 600.- krooni.

Käesolevas äriplaanis on plaanitud müügitulu 2010. aastal 1% omatuludest, aastaks 2013. aga 1% omatuludest. Kasumimarginaal 10%.

3.9. Suvelavastus Luke mõisas

Kuigi suvelavastusega ei plaanita teenida tulu, on see siiski olulise tähtsusega turundusplaani elluviimisel. Seetõttu kajastatakse suvelavastust eraldi tootena äriplaanis. Suveteatri plaanitud tulud on 136 000 krooni, millest piletitulu on plaanitud 60 000 krooni. Planeeritud kulud on 126 000 krooni. Plaanitud tulu ühe etenduse kohta 10 000 krooni.

2010. aastal toimub suvelavastus A. Kitzbergi „Viina vanne“ 6 päeval juulikuus. Suvelavastuse toimumine Luke mõisas on plaanitud ka järgmistel aastatel.

Investeeringute suurus Leader programmi projektist 146 760 krooni (välitelgid 4 tk, pingid 200-le inimesele, mobiilne helitehnika).

Käesolevas äriplaanis on plaanitud müügitulu 2010. aastal 25 % omatuludest, aastaks 2013.aga 14 % omatuludest. Kasumimarginaal 10%.

3.10. Täiendavad tooted ja teenused

Täiendavate toodetena pakume seikluslikke pakette, mis töötatakse välja 2010. aastal. Seikluslikud paketid sobivad täiendama nii tähtsündmusi kui ka seminare ja koolitusi.

Täiendava teenustena pakume välja tähtpäeva tähistamist ja isemeisterdamise võimalust Kärnerimaja baasil ning uusi pakette lasteaia ja koolilastele ning kunsti- ja lastelaagreid. Samuti pakume täiendava teenusena catering teenust partnerite kaudu.

Käesolevas äriplaanis on plaanitud müügitulu täiendavatele toodetele 2010. aastal 13 % omatuludest, aastaks 2013. aga 13 % omatuludest. Kasumimarginaal 10%.





4. PARGIALA JA HOONETE ISELOOMUSTUS

4.1. Asukoht

Luke mõisakompleks asub Luke külas Nõo vallas Tartumaal. Nõo vald paikneb Tartu maakonna kesk- ja lõunaosas, jäädes Tartu linnast edelasse, piirnedes läänes Elva linna ning Konguta ja Rõngu valla, idas Kambja ning Ülenurme valdade, põhjas Tähtvere ja Puhja valla ning lõunas Valga maakonnas asuva Palupera vallaga. Nõo valla pindala on 170 km², mis moodustab 5.5 protsenti Tartumaast.

Luke mõisakompleks asub Nõo alevikust 5 km kaugusel. Tartu linnast 20 km kaugusel ja Tallinnast 210 km kaugusel. Lõuna- Eesti turismikeskusest Otepääst on Luke mõisa 30 km. Luke mõisakompleksi lähiümbruse tuntumateks kultuuri-, teadus-, ajaloo- ning turismiobjektideks on kindlasti Tartu linn kui Lõuna-Eesti regionaalkeskus, Tõraveres asuv observatoorium ning Otepää, millest on kujunenud üle-eestiline ning aastaringselt külastatav spordi ja vaba aja veetmise keskus. Samuti kogub aasta-aastalt enam populaarsust Elva puhkepiirkond. Lukele lähimad mõisakompleksid on Unipiha ja Meeri, mis asuvad samuti Nõo vallas. 75 km raadiusesse jäävad väljapaistvate pärlitena Alatskivi loss, Sangaste loss (aastaringsed teenused) ning Taagepera loss (aastaringsed teenused).

Luke mõisa ümbritsev maastik on vaheldusrikas. Unikaalsed loodusobjektid ja puhkemajandusliku väärtusega piirkonnad loovad hea eelduse külastusteks.

4.2. Pargiala ja hooned

Toodete ja teenuste pakkumiseks Luke mõisapargis pakutakse perioodil 2010-2013 pargiala ja kärnerimaja. Lisahoonetena on plaanitud kasutusele võtta suuremate ürituste läbiviimiseks halva ilma korral garaaž ja ait.

Sihtasutuse Luke Mõis ja Nõo Vallavalitsuse vahel on sõlmitud 25. jaanuaril 2008 koostööleping, mis annab õiguse Luke mõisa arendamiseks sihtasutusele. Luke mõisa pargiala, ait ja garaaž ning kärnerimaja on Nõo valla omandis. Kärnerimaja, kus on plaanitud pakkuda kohviku- ja seminariteenust, on antud sihtasutusele rendile aastani 2016. Rendilepingus on lepitud kokku, et hoone ülalpidamiskulud (elekter, kanalisatsioon ja vesi) kaetakse koostöölepingu kaudu valla poolt (2010. aastal 62500 krooni). Valitsejamaja, tall-tõllakuur ja tööliste maja elamu on sihtasutuse omanduses.

Pargiala hooldamise kulud katab Nõo vald.

Toodete ja teenuste arendamiseks vajalikud investeeringud saadakse projektide kaasabil. Hetkel on vaja täiendavalt teha investeeringuid 5800 krooni pikniku- ja grillteenuse osutamiseks.

5. SWOT ANALÜÜS

Koostatud grupidööna äriplaani koostamise käigus 9. märtsil 2010 tööseminaril/ajurünnakul.
Luke kompleksi tugevused ja nõrkused, võimalused ja ohud (SWOT)

TUGEVUSED (seesmised asjaolud, mis aitavad kaasa eesmärgi saavutamisele)

1. Hooldatud, kaunis ja unikaalne mõisapark.
2. Mõisapark kui tähelepanuväärne ajaloo-, arhitektuuri- ja kultuurimälestis.
3. Kompleksi avalik kasutus tagatud läbi valla ja SA Luke Mõis omandi.
4. Renoveeritud kärnerimaja ja tiikidesüsteem, lehtla.
5. Olemas on vabatahtlike toetajate initsiatiivgrupp.
6. SA Luke Mõis olemasolu ja võimekus projektide kirjutamiseks ja elluviimiseks.
7. Nõo valla püsiv rahaline toetus Luke mõisakompleksi korrashoiuks ja kommunaalkulude katteks.
8. Head juurdepääsuteed.
9. Mõisakompleksi arenduse sobivus Elva puhkepiirkonna arendamise kontseptsiooni.

NÕRKUSED (seesmised asjaolud, mis takistavad eesmärgi saavutamist)

1. Kompleksi abihoonete halb seisukord – pole suuremat ruumi.
2. Rahaliste ressursside vähesus – täistööajaga töötajat ei saa palgale võtta, suurte projektide omaosaluse katmine keeruline.
3. Luke mõisa vähene tuntus väljaspool Elva puhkepiirkonda.
4. Tegevuste ja teenuste tutvustus liiga tagasihoidlik.
5. Pakutavate teenuste piiratus ja vähesus, sessoonsus.
6. Madal investeerimisvõime (nii SA-l, ettevõtjatel kui Nõo vallavalitsusel).
7. Internetiühenduse puudumine.
8. Ligipääsuteed tolmuavad suveperioodil.
9. Ühistranspordiga kättesaadavuse piiratus.

VÕIMALUSED (välised tingimused, mis aitavad kaasa eesmärgi saavutamisele)

1. Asukoht Tartu, Elva ja Otepää lähedal.
2. Teiste turismiobjektide jätkuv väljaarendamine piirkonnas ning koostöö nendega teenuste arendamise ja turunduse läbiviimine (võrgustumine).
3. Rahvusvahelise turismikoridori Via Hanseatica areng.
4. Eesti elanike/turistide kasvav huvi unikaalsete turismitoodete vastu, s.h. mõisakompleksi baasil pakutavate teenuste vastu.
10. Siseturismi üldine kasv.
11. Inveestorite huvi arendustegevuseks majandusolude paranedes.
12. Kompleks ja selle arendamisvajadus on kajastatud Nõo valla arengukavas.
13. Huvitavas ja inspireerivas keskkonnas olevate seminari/konverentsivõimaluste huvi Tartumaal (ülikoolid, T&A asutused, koolitajad).

OHUD (välised tingimused, mis takistavad eesmärgi saavutamist)

1. Majandussurutise jätkumine ja külastajate arvukuse üldine langus, napib raha vaba aja teenuste ostmiseks ja koolituste/seminaride korraldamiseks.
2. Riigi ja erinevate programmide poolt planeeritavate turismiinvesteeringute tagasihoidlik maht ja projektitoetustele suur konkurents.
3. Nõo valla rahalise toetuse vähenemine.
4. Kliimamuutused, ebasoodsad suved välisürituste korraldamiseks.

6. TURG ja KONKURENTS

6.1. Turuanalüüs

Alljärgnevas turuanalüüsis käsitletakse turismiatraktsioone, objekte ja teenuse pakkujaid, keda võib pidada Luke mõisakompleksi konkurentideks.

- Elva puhkepiirkonnas paiknevad teenuste osutajad;
- Tartust kui Lõuna- Eesti suurimast keskusest ja Luke kompleksi ühest peamisest sihtpiirkonnast lähtuv 45 minuti autosõidu kaugusele jääv ala;
- Eesti tasand.

6.1.1. Piirkondlik tasand

1. **Vapramäe – Vellavere – Vitipalu Sihtasutus (edaspidi VVV SA)** - VVV SA saab käsitleda pigem partnerina kui konkurendina. Pakutavaid teenuseid saab lugeda vastastikku täiendavateks ja tegevused pigem loovad sünergiaid. Võimalik ja soovitatav on ühisturundus ja senise tootearendusalase koostöö edasine viljelemine.
2. **Tartu Observatoorium (Stellaarium)** - Vaba aja veetmise alternatiivina pakub Tartu observatooriumi külastus Tõraveres Luke mõisale kindlasti arvestatavat konkurentsi. Pakutav teenus on unikaalne ja elamuslik ning populaarne, seondub üldhariduskooli aineprogrammidega. Giidiga külastust võimaldav teenus on välja arendatud ning sellekohane info kodulehe jt infomaterjalide kaudu potentsiaalsele külastajale hästi kättesaadavaks tehtud. Samas võib observatooriumi käsitleda partnerina juhul, kui mõlema objekti külastus lülitatakse sarnastele sihtgruppidele suunatud marsruutide ja pakettide koosseisu. Luke mõisa baasil pakutavad teenused on toetavad, luues täiendavat väärust loodushuvilistele. Samuti on võimalik ühisturundus. Stellaariumi personal on väljendanud valmisolekut koostööks.
3. **Hellenurme vesiveski** - Vaba aja veetmise alternatiivina pakub Hellenurme vesiveski külastus Luke mõisale konkurentsi. Elamuslikku toitlustust sisaldava programmi olemasolu on veski praegune konkurentsieelis, mida on Luke kompleksi baasil väljatöötatava programmi pakkumisega võimalik mõjutada. Veski eelis on ka külastusobjekti hea kättesaadavus kodulehe kaudu, kuid seda eelist on samuti Luke interaktiivse kodulehe loomisega võimalik kõrvaldada. Luke eelis võrreldes Hellenurme vesiveskiga on kompleksi võimalusterohkus ning kõrge esteetilis-ajalooline väärtus. Võimalus on arendada koostööd turunduse valdkonnas ja ühiste marsruutide väljatöötamisega. Luke mõisa ja Hellenurme veski külastust võiks siduda ühtsesse reisimarsruuti.
4. **Suure-Rõngu mõis, linnuse varemed ning park** - Luke mõisakompleksi konkurentsieeliseks külastusobjektina on kuulumine munitsipaalomandisse, mis tagab avaliku ligipääsu ja arendustegevuse sihipärasuse, samuti on Luke mõisapark heakorrastatud ning siinsed võimalused vaba aja veetmiseks Rõngu mõisaga võrreldes läbimõeldumad ja kvaliteetsemad.
5. **Teised piirkonna mõisad:** Uderna mõis, Hellenurme mõis, Palupera mõis, Meeri mõis, Rannu mõis, Suure-Konguta ja Väike-Konguta mõisad ja Aru mõis. Piirkonnas paiknevad mõisad on valdavalt üksikkülastajatele suletud ning ei ole turistile orienteeritud. Neis puudub vastav infrastruktuur ja tugiteenus.



6. **Seminariteenus** osutavad piirkonnas Elva raamatukogu, Elva matkakeskus ja Waide hotell.
7. **Kohvikuteenus.** Lähim toitlustuskoht asub Nõos, samuti pakub toitlustusteenust Vapramäe Forell. Piirkonna toitlustusteenused pakkujad on Waide hotell ja Elva toitlustus ja majutusasutused. Kuna kohvikuteenus on asukohapõhine siis selle väljaarendamine mõisas ei sõltu teistest konkurentidest. Küll tuleb edukaks konkureerimiseks pakkuda eristuvat ja heatasemelist teenust.

Kokkuvõte konkurentsituatsioonist piirkonna tasandil: Turismiteenuse pakkumine piirkonnas on kontsentreerunud Elvasse, kus pakutakse enim majutus- ja toitlustusteenuseid, millele lisanduvad ka aktiivse puhkuse võimalused ning toetav kaunis looduslik keskkond. Tartumaa muuseum ja Elva Matkakeskus asuvad samuti Elvas, pakkudes külastajatele püsinäituse ja ajutiste näituste külastamise võimalusi, samuti üldhariduskoolidele suunatud haridusprogramme. Nõos paiknev koduloomuuseum on suunatud eelkõige kohalikele elanikele. Looduspuhkuse ja aktiivse puhkuse pakkumine on koondunud Vapramäe-Vellavere-Vitipalu Sihtasutuse kätte, mis haarab oma pakutavates programmides ja marsruutides ka Luke mõisat, olles juba täna Luke mõisakompleksile koostööpartner.

Luke mõisakompleks on tänases päevas ümbruskonna mõisate ja teiste vaba aja veetmise võimaluste kõrval silmapaistev, eristuv ning mitmeid konkurentsieeliseid omav külastusobjekt (n. atraktiivne barokne park, kärnerimaja, matkad, haridusprogrammid jms). Terviklikult välja arendatud ja turundatud teenuste pakkumise korral on kompleksil reaalne võimalus saada enimkülastatavaks ajaloo- ja kultuuripärandil põhinevaks külastusobjektiks piirkonnas. Teisi elamuslikke vaba aja veetmise võimalusi pakkuvaid atraksioone (Stellaarium, Hellenurme vesiveski jt) tuleb küll käsitleda mõneti konkurentidena kuid ka oluliste koostööpartneritena, kellega teha koostööd tootearenduse (eelkõige marsruutide osas) ja ühisturunduse valdkonnas.

6.1.2. Regiooni tasand.

Regiooni all käsitletakse käesolevas analüüsis Tartust kui Lõuna- Eesti suurimast keskusest ja Luke mõisakompleksi ühest peamisest turust kuni 45 minutilise autosõidu tee kaugusel paiknevaid külastusobjekte ja vaba aja veetmise võimalusi.

1. **Ülenurme mõis ja park** - Ülenurme mõis ja Eesti Põllumajandusmuuseum pakuvad Luke mõisakompleksile otsest konkurentsi potentsiaalsete külastajate mäluasutusena ja vaba aja veetmise kohana, eelkõige tulenevalt oma terviklikkusest, pakutavate teenuste mitmekülsusest ja väljaarendatusest, tuntuusest ning heast kättesaadavusest. Samas otseselt pargile põhinevaid teenuseid ei pakuta. Luke mõisa konkurentsieeliseks võrdluses nimetatud atraksiooniga on ainulaadne park ning esteetiliselt naudingut ning privaatsust pakkuv miljöö, samuti kavandatavad elamuslikud tooted (muusika- ja kultuuriüritused, mõisaajastu õhkkonda taasloovad programmid jne). Lukel on park domineeriv element ja muud olemasolevad ning väljaarendatavad teenused on seda toetavad, Ülenurme puhul jääb park pigem varju. Eesti Põllumajandusmuuseum on samas ka partner, kuna muuseumist on deponeeritud Luke kärnerimajas asuva ekspositsiooni museaalid. Samuti oleks võimalik turundustegevus koostöös Eesti Põllumajandusmuuseumiga.
2. **Alatskivi loss ja park** - Kokkuvõtvalt võib väita, et Alatskivi kompleks on külastusobjektina Lukele arvestatav konkurent külastusobjekti põhijoonte sarnasuse poolest (mõis ja park), kuid shteliselt kaugel. Alatskivi lossi baasil on kavas välja



arendada ajaloopärandile tuginev turismiatraktsioon koos tervikliku teenuste paketi. Alatskivi kompleks asub Lukega võrreldes teises turismipiirkonnas, seondudes eelkõige Peipsiveere turismiobjektide külastamisega. Alatskivi ja Luke kompleksid on ka väga erinevad oma mastaapsuselt ja miljöolt ning sobivad eeldatavalt enim erinevatele segmentidele. Arvestades kahte ebaõnnestunud rendikonkurssi ja väga suuri investeringuvajadusi, ei ole selget ajaraami, millal Alatskivi loss kui terviklik turismiatraktsioon avab ukse külastajatele. Luke mõis eristub kompaktses kompleksi, unikaalse pargi ja miljöo poolest ning konkurentsieelise loovad väljaarendatavad elamuslikud kohaspetsiifilised pakettid, programmid ja kultuuriüritused.

3. **Luunja mõis ja park** - Luunja park konkureerib Luke mõisaga vaba aja veetmise kohana ning suurürituste läbiviimise paigana. Luke mõisapark koos kärnerimaja ja pargipaviljoniga on siiski kompaktsem ning huvitavam kooslus, pakkudes külastajale unikaalset miljööd. Samuti on eeliseks infopunkti ja väljapaneku olemasolu. Luke mõisa arendustegevuste II etapis tugeneb Luke konkurentsieelis veelgi lisanduvate teenuste ja toodete pakkumise kaudu. (püsiekspositsioon, ajutised näitused, seminariteenus, haridusprogrammid, kunstikodu jt).

4. **Mooste mõis ja park** - Tartust ligi tunniajalise sõidu kaugusel asuva Mooste mõisakompleksi konkurentsieeliseks on tema suhteliselt terviklik säilimine ja üksteist täiendavate mitmekülgsete teenuste pakkumine mõisakompleksi erinevate osiste baasil. Toimub pidev, kohaliku omavalitsuse poolt initsieeritud tootearendus. Kompleks asub Tartule suhteliselt lähedal ja on hästi kättesaadav. Samas on mõisakompleksi kohta leitav informatsioon internetis killustatud, raskesti kättesaadav ja kohati aegunud. Mõisakompleksi erinevate osiste ja teenuste pakkumine on killustatud erinevate organisatsioonide vahel, kliendihalduses esineb probleeme. Pargiga seonduvaid teenuseid otseselt ei pakuta.

Luke konkurentsieeliseks on omalaadne miljöo ja unikaalne park ning Luke tugevuseks võib nimetada ka ühtse arendusorganisatsiooni olemasolu, mis lihtsustab nii tootearendus- kui turundustegevuse organiseerimist ja arendustegevust tervikuna. Luke mõisa baasil arendatavad teenused erinevad Moostes pakutavatest, ka Mooste külalisstuudio profiil erineb Lukele kavandatava kunstikodu kontseptsioonist. Külalisstuudio on suunatud professionaalsetele kunstnikele, Luke kunstikodu pigem kunstitegemise ja selle õppimise sooviga inimestele. Koostöövõimalus oleks nt Mooste külalisstuudios resideeruvate kunstnike meistriklasse korraldamine Luke kunstikodus. Samuti on koostöövõimalusi ühisturunduse valdkonnas, kasutades nt kunstimõisate märksõna.

5. **Teised Tartumaa mõisad**, millest on antud ülevaade turismiportaalis www.visittartu.com: Vana-Kuuste mõis, Mäksa mõis, Kodijärve mõis, Saadjärve mõis, Kukulinna mõis ei oma Luke mõisale konkurentsi. Kõiki neid mõisaid iseloomustab asjaolu, et kompleksid ei ole külastajatele avatud ja nende kasutusfunktsioonid ei ole suunatud külastajale.

6. **Vooremaa maastikukaitseala ja Saadjärve Looduskeskus**. Vooremaa piirkonna puhkevõimalused on aktiivset puhkust ja kaunist looduskeskonda hindavale tartumalasele või Tartumaa külalisele huvipakkuv ja atraktiivne sihtkoht, konkureerides otseselt Elva puhkepiirkonnaga, sh VVV SA ja Luke mõisakompleksis pakutavate teenustega. Luke eristub ajaloo-, kultuuri- ja loodusväärtuste koosmõju poolest ning Luke eeliseks on kompleksi kompaktsus. Luke tugevuseks arendustegevuste elluviimise järgselt on pakutavate teenuste elamuslikkus ja



- mitmekesisus (nt teatraliseeritud giidiprogrammid, kontserdid, kunstikodu, ajutised näitused, püsiekspositsioon).
7. **Emajõe Suursoo Looduskaitseala** - Emajõe Suursoo ja siinsed puhkevõimalused on aktiivset puhkust ja kaunist looduskeskkonda hindavale tartumaalasele või Tartumaa külalisele huvipakkuv ja atraktiivne sihtkoht, konkureerides otseselt Elva puhkepiirkonnaga, sh VVV SA ja Luke mõisakompleksis pakutavate teenustega. Luke eristub ajaloo-, kultuuri- ja loodusväärtuste koosmõju poolest ning Luke eeliseks on kompleksi kompaktsus. Luke tugevuseks arendustegevuste elluviimise järgselt on pakutavate teenuste elamuslikkus ja mitmekesisus (nt teatraliseeritud giidiprogrammid, kontserdid, kunstikodu, ajutised näitused, püsiekspositsioon).
 8. **Otepää Looduspark ja piirkond** - Otepää Looduspark ja Otepää piirkonnaga mitmekesised puhkevõimalused on kaunist looduskeskkonda aktiivset puhkust ja hindavale külastajale huvipakkuv ja atraktiivne sihtkoht, konkureerides otseselt Elva puhkepiirkonnaga, sh VVV SA ja Luke mõisakompleksis pakutavate teenustega. Luke kompleksi mõningaseks eeliseks on lähedus Tartule, samuti arendustegevuse tulemusena saavutatav toote terviklikkus. Lukel väljaarendatavate teenuste ja toodete palett loob sihtkohale pigem kultuuriturismi sihtkoha kuvandi, Otepää kuvand seostub pigem aktiivse puhkuse ja spaapuhkuse sihtkohaga.
 9. **Seminariteenuse pakkumine.** Seminari- ja konverentsiruumide pakkumine on väga mitmekülgne Tartus. Kuna Tartu positsioneerib end ka konverentsiturismi linnana, pööratakse tootegrupi arendamisele ka edaspidi suurt tähelepanu. Samas on seminariruumide ja seminariteenuste pakkumine Tartumaal (väljaspool linna) väga vähene: Kure talu pakub seminariruumi, mis mahutavad kuini 30 inimest. Talu asub Tartust vaid 7 km kaugusel. Ruumide hind kokkuleppel. Pakutakse ka seminaripakette. (1 päev 260 kr/in, 2 päeva 650 kr/in). Elva linnaraamatukogus on võimalik korraldada seminare kuni 60-le inimesele. Asudes 25 km Tartust, on kättesaadavus suhteliselt sarnane Lukega. Info leidmine internetist on keeruline. On võimalik ja mõistlik arendada koostööd Elva raamatukoguga, eelkõige seminaride ja koolituste järel- ja lisaprogrammide läbiviimise osas. Motell Waide asub samuti samas piirkonnas, 26 km Tartust ning pakub seminaride korraldamiseks tervikteenust (seminariruumid, gruppitöö ruumid, toitlustamine, majutus, lisateenused). Võimalik on erinevate ruumide baasil korraldada seminare kuni 60 ja kuni 90 inimesele. Pakutakse ka seminaripakette. Hinnad on 150 kr/ tunnis ja 800 kr/ päevas. Waide motelliga on võimalik ja mõistlik arendada koostööd, eelkõige seminaride ja koolituste järel- ja lisaprogrammide läbiviimise osas.
 10. **Seminariteenuse pakkumine mujal regiooni piires.** Seminariruumide ja seminariteenuse pakkumine on väga mitmekülgne ning erinevatele segmentidele sobiv ka teistes Lõuna- Eesti maakondades. Näiteks, Võrumaal pakub väljaspool linna seminariruumi 26 teenuse pakkuja, millele lisandub veel neli pakkuja Võru linnas. Valgamaal oli 2006. aasta seisuga 27 seminariteenuse pakkuja. Samuti on hulgaliselt seminariteenuse pakkujaid teistes Lõuna- Eesti maakondades.

Kokkuvõtte konkurentsituatsioonist regiooni tasandil:

Tartust kui Lõuna- Eesti peamisest keskusest ja Luke kompleksi ühest peamisest turust ligikaudu 45-minutilise autosõidu kaugusel asub mitmeid ajaloo- ja kultuuripärandile põhinevaid, atraktiivseid ja kõrge miljööväärtusega külastusobjekte, mõisakomplekse ja parke. Samuti on regioonis hulgaliselt mitmesuguseid muid vaba aja veetmise võimalusi. Kaunil



looduskeskkonnal baseeruvaid ja aktiivse puhkuse võimalusi on lähikonnas samuti mitmesuguseid.

Luke mõisapark Elva puhkepiirkonnas eristub vaba aja veetmise kohana, kus tervikliku ja unikaalse miljöö moodustavad ajaloo- ja kultuuripärand ning looduse ja inimkäelise pargikujunduse koosmõju. Luke kui kõige paremini heakorrastatud ja paremini säilinud originaalse planeeringuga mõisapargi atraktiivsust on juba praegu tõstmas kaunilt restaureeritud kärnerimaja ja rajatud pargipaviljon, mis ajaloo-, kultuuri- ja loodusliku väärtuse harmoonilises koosmõjus on erakordne ning ühtlasi võimaldab elamuslikust ja harivast vaba aja veetmisest huvitatud külastajale pakkuda lisavõimalusi.

Lukel kavandatava seminariteenuse pakkumises tuleb arvestada regioonis olemasoleva mitmekesise pakkumisega. Tartu kui lähim ja suurim turg omab arvukalt võimalusi, samas on Tartumaal seminariruumide pakkumine üsna piiratud. Nende potentsiaalsete klientide jaoks, kes soovivad üritust korraldada linnast väljas, kaunis keskkonnas ja tarbida ka lisateenuseid, on suurimaks konkurendiks lisaks lähikonnas kvaliteetset seminariteenust pakkuvale Waide motellile arvatavalt ka teised Kagu- Eesti maakondade seminariteenuse pakkujad. Luke saab oma pakkumises apelleerida suhteliselt heale kättesaadavusele, Tartu lähedusele ja omapärastele ja atraktiivsetele lisavõimalustele. Seminariteenuse pakkumise puhul on nõrkuseks on majutus- ja toitlustusteenuse puudumine. Osaliselt saab seda puudust kompenseerida catering teenuse pakkumisega.

Kunstiga seonduvate tegevuste ja teenuste pakkumine on seevastu regioonis üsna piiratud ning siin on Lukel hea võimalus leida oma nišš. Otseselt Luke kunstikodu kontseptsiooniga sarnaseid tootepakkumisi turul ei ole. Olemasolevate pakkujatega on võimalik arendada mitmesugust koostööd (tootearendus, turundus).

Kokkuvõtvalt võib väita, et Luke park ja mõisakompleks on oma spetsiifilisuses konkurentsivõimeline külastusobjekt Tartumaal ning lähitagamaal ja lisanduvad teenused tugevdavad konkurentsipositsiooni veelgi. Ühisturunduse ja teenuste tutvustamiseks on olulised koostööpartnerid SA Tartumaa Turism, SA Lõuna-Eesti Turism ja Elva Matkapunkt.

6.1.3. Üleriigiline tasand

Kuna Luke kui külastusobjekti puhul on esmalt siiski tegu mõisa ja selle juurde kuuluva pargiga, on konkurentidena käsitletud mõisaid ja losse. Kaudseid konkurente eeltoodud tähenduses käesolevas analüüsis detailsemalt ei käsitleta, kuna nende mõju Luke mõisakompleksi arengule ei ole määrava tähtsusega.

1. **Palmse mõis** - Lähtuvalt eeltoodust võib väita, et Palmse mõis on Luke mõisakompleksile kaudseks konkurendiks tootepõhisest käsitlusest lähtuvalt, omades tervikliku restaureeritud mõisakompleksina mitmeid eeliseid. Samas on Luke ja Palmse mõisakomplekside mastaabid ja tuumelementide profiil sedavõrd erinevad ning nad asuvad nii erinevates piirkondades, et vastastikune mõju on väga väike. Nende kahe kompleksi konkurentsist võib rääkida vaid Luke arendustegevuse II ja hilisemate etappide elluviimise järgselt, mil pakutakse nõ täisteenust. Luke mõisakompleksi eristumise tagavad unikaalne park ning tootearenduses keskendumine kohaspetsiifilistele väärtustele ja lugudele ning elamuslike programmide pakkumisele. Mõisaparkide ja mõisahuviliste jaoks on Luke puhul kasuks ka uudsuse moment.
2. **Taagepera loss** - võib väita, et Taagepera loss on Luke mõisakompleksile konkurendiks, arvestades Luke mõisakompleksis perspektiivselt väljaarendatavat teenuste paketti. Luke mõisakompleksi arendustegevuse I ja II etapis on komplekside sihtgrupid valdavalt erinevad ning Taagepera on orienteeritud peamiselt majutus- ja



ürituskorralduslike teenuste tarbijatele. Luke eristub sihtkohana, mille toote keskmis on unikaalne park, kohaspetsiifiliste lugudele interpreteerimine ning elamuslike programmide pakkumine.

3. **Sangaste loss** - Tartust ligi tunniajalise sõidu kaugusel paiknevat suursugust lossikompleksi saab käsitleda kui konkurent Luke mõisale. Sangaste lossi konkurentsivõime tugevneb veelgi planeeritavate investeeringute ja täiendavate toodete väljaarendamise tulemusel. Luke mõisa arendamise esimeses etapis kattuvad sihtgrupid pigem siseturistidest tavaküllastajate osas, kuna Luke kompleksis ei ole välja arendatud võimalusi konverentsiküllastaja ja pidustustel osalejate jaoks. Luke kompleksi erinevates arenguetaappides saab edukas konkureerimine ja eristumine tugineda vaid väärtusliku pargi eksponeerimisele, mõisaga seonduvate lugude elamuslikule esitlemisele ning atraktiivsetele ja omapärastele lisavõimalustele küllastajate teenindamisel (näiteks mõisapäevad).

Kokkuvõte konkurentsituatsioonist üleriigilisel tasandil:

Eesti turismiturul pakutakse rohkelt mõisakompleksidel baseeruvaid turismiteenuseid. Küllastajatele avatud mõisad koos vähem või rohkem terviklike ja väärtuslike parkidega on erineva kompleksuse ja seisundiga ning suunatud osaliselt Luke sihtgruppidega kattuvatele, osaliselt eristuvatele sihtgruppidele.

Suhteliselt tihedas konkurentsituatsioonis, arvestades Luke mõisa pargi ja hoonete mahtusid ning olukorda, tuleb edukaks konkureerimiseks keskenduda unikaalsetele elementidele ja teemadele ning hoolikalt valitud sihtgruppidele.

Luke mõisa puhul tagab eristumise park, sellega seonduv temaatika ning seda täiendavas vabas õhus, markeeritud alal või kompleksi erinevate hoonete baasil väljaarendatavad teenused ja tegevusvõimalused. Hilisemates arengufaasides lisanduvad teenused tugevdavad Luke konkurentsipositsiooni, kuid toote ja turundamise tuumelemendiks peaks endiselt jääma eristumist võimaldav mõisapargi temaatika.

Kuna on ette näha, et lähiperioodil korrastatakse ja arendatakse välja mitmeid mõisaparkide, on Luke eduka konkureerimise aluseks just pargi ja pargitemaatikaga seonduvate elamuslike programmide pakkumine.

6.2. Sihtturud

6.2.1. Eesti siseturg

Luke mõisa kõige olulisemaks küllastajagrupiks on Eesti siseturist. Siseturg on jätkuva kasvupotentsiaaliga ning Luke kompleksi baasil pakutavad teenused ja tooted vastavad turul valitsevale nõudlusele. Siseturgu iseloomustavad demograafilised näitajad toetavad Luke mõisa põhiselt planeeritud turismitoodete arendamist. Oluline on suurendada Luke mõisakompleksi tuntust turul, tagada küllastusobjekti hea kättesaadavus ning pakutavate teenuste stabiilselt hea kvaliteet ja kompleksus.

Elanikkonna hulgas läbi viidud küsitlused¹ näitavad, et **kõige rohkem teevad Eesti elanikud vähemalt 3-tunniseid vaba aja reise** (väljapoole maakonda, kus nad alaliselt elavad või töötavad), 64 – 66% Eesti elanikkonnast, so ca 670-700 tuhat inimest. Ühepäevaseid reise kultuuri- või meelelahutusürituste külastamiseks tegi 44-51% Eesti elanikkonnast, so ca 460-530 tuhat inimest. Eestlased reisivad rohkem kui mitte-eestlased, samuti reisivad rohkem

¹ Saar Poll suvise siseturismi uuringud



suurema sissetulekuga ning kõrgema haridustasemega inimesed. Vanusegruppide lõikes on aktiivseimad reisijad 15-29 aastased noored.

Reiside ajaline dünaamika suvekuudel püsib aastate lõikes stabiilsena. Kõige rohkem tehakse ööbimisega vaba aja reise juulis (ca 40 %), teisel kohal on august ja kõige vähem reisitakse juunis.

6.2.2. Välisturud

Välisturgude osakaal Luke mõisakompleksi külastajate hulgas on hetkel väike. Külastajauuringu andmetel oli see 2006. aastal 9 %.

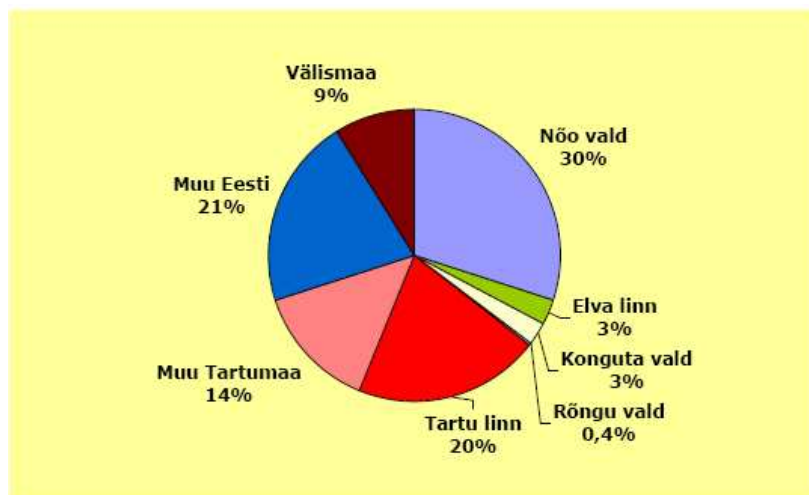
Arvestades sissetuleva turismi üldisi trende ja välisturgudel teostatava turundustegevuse kõrget hinda, ei ole Luke mõisakompleksi arendustegevuse esimeses etapis otstarbekas seada prioriteediks turundustegevust välisturgudel.

Samal ajal on vajalik kasutada ära kõik väheseid lisakulutusi nõudvad, eelkõige erinevate turismiportaalide võimalused mitmes keeles Luke mõisakompleksi tutvustava turismiinfo edastamiseks.

6.3. Sihtgrupid

Külastatavusuuringu (2006. a) andmetel moodustavad üle kolmandiku (36,4%) Luke mõisakompleksi külastajatest Elva puhkepiirkonna elanikud. Teise kolmandiku (34%) mõisakompleksi külastajatest moodustavad Tartu linna ja Tartumaa elanikud.

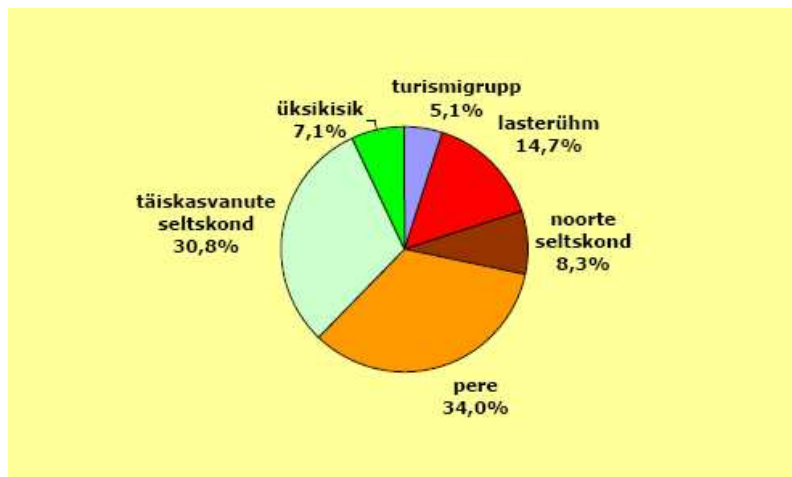
Joonis. Luke mõisakompleksi külastajate jaotus elukoha järgi²



Elva puhkepiirkonna külastatavusuuringu kohaselt moodustavad piirkonna mõisakomplekside külastajate seas peamised külastajarühmad pered ning täiskasvanute seltskonnad.

² Elva puhkepiirkonna külastatavusuuring, Geomedia, 2006

Joonis. Tüüpiliste külastajarühmade osakaal Elva puhkepiirkonna mõisakompleksides³



Valdava osa mõisakomplekside külastajatest moodustavad külastajauuringu andmetel töörealised täiskasvanud (u. 60%). Vanematega kaasas olevate laste osakaal on nädalavahetusel ligi 20% ja tööpäevadel 15%. Umbes 10% külastajatest moodustavad nii üle 65 aastased kui ka kuni 25 aastased iseseisvad noored, kusjuures vanemaealiste külastajate osakaal on suurem nädalavahetusel.

Tuginedes äriplaani koostamise raames toimunud kolmele tööseminarile (5. veebruar, 22. veebruar ja 9. märts 2010) ning Luke mõisas 2006. aastal läbi viidud külastatavusuuringu andmetele on alljärgnevalt loetletud Luke mõisa külastajate põhisihtrühmid.

Põhisihtrühmiks on Eesti siseturist, mis jaguneb alljärgnevalt:

	<i>Geograafiline regioon</i>	<i>Vanuseline koosseis</i>
Sügavama kultuuri- ja ajalohuviga külastajad	Kogu Eesti, väliturist	20 +
Pered	Tartumaa ja Lõuna-Eesti	Noored ja vanad
Sõpruskonnad ja seltskonnad	Tartumaa ja Lõuna-Eesti	18 - 70
Firmad ja organisatsioonid	Tartumaa ja Lõuna-Eesti	20 - 60

Teisese tähtsusega sihtgrupid on:

- Lasteaialapsed ja kooliõpilased Tartumaalt ja Lõuna Eestist;

³ Elva puhkepiirkonna külastatavusuuring, Geomedia, 2006



- Välituristid, s.h. pered, sõpruskonnad, kultuuri-ja ajaloo huvilised;
- Muude erihuvidega külastajad.

Täiendavaks sihtgrupiks teenuse vahendajad lõpp-tarbijale e.

- Siseturismi ja sissetuleva turismiga tegelevad reisiettevõtted

Alljärgnevalt on toodud tööseminaride käigus konkretiseeritud sihtgruppide iseloomustus.

PÕHISIHTGRUPID

SIHTGRUPP	Lisainfo sihtgrupi kohta
Sügavama kultuuri- ja ajaloo huviga külastajad	▪ Võib olla nii üksik- kui grupikülastus. ▪ Grupikülastuse puhul toimub külastus üldjuhul etteregistreerimisega konkreetsete, erihuvidele baseeruvate teenuste tellimiseks. ▪ Sihtgrupp võib külastada Luket kui üksikobjekti või kui ühte ajaloo- ja kultuuripärandile tugineva reisimarsruudi objekti (nt mõisatuur, parkide ja aedade külastust sisaldav marsruut jms). ▪ Oluline on aktiivne koostöö reisikorraldajatega.
Pered Eestist	▪ Põhisihtgrupi geograafiline paiknemine peamiselt Tartus, Tartumaal ▪ Antud sihtgrupi puhul mängib kaalukat rolli kauni pargiala olemasolu ja pere 'mõnusa ja aktiivse' ajaveetmise võimaluse olemasolu pargialal. ▪ Oluline pakkuda tegevusi nn. katuse all. ▪ Teenuse osutamisel pakub kindlustunnet varjualuse või siseruumide kasutamise võimalus. ▪ Teatud teenuste puhul oluline etteregistreerimise võimalus ning registreerimise tühistamise võimalus, kuna arvestada tuleb kogu perega. ▪ Kaugemalt tulijatel võib olla soov majutus- ja pesemisvõimaluse järele (n. Telkimisel). ▪ Maksekaardiga tasumise võimalus.
Sõpruskonnad, seltskonnad	▪ Peamiselt Tartumaalt ja Lõuna-Eestist. ▪ Antud sihtgrupi puhul mängib kaalukat rolli kauni pargiala olemasolu ja seltskonna 'mõnusa ja aktiivse' ajaveetmise võimaluse olemasolu pargialal. ▪ Maksekaardiga tasumise võimalus.
Tartumaa ja Lõuna- Eesti firmad ja organisatsioonid	▪ Eelregistreerimisega külastajad.

TEISESE TÄHTSUSEGA SIHTGRUPID

SIHTGRUPP	Lisainfo sihtgrupi kohta
Lasteaia-lapsed ja kooliõpilased	- Peamiselt Tartumaalt ja Lõuna-Eestist. - Eel-registreerimisega külastus. - Turundus suunatud õpetajatele ja lasteaiakasvatajatele. - Mitmepäevaste ürituste korral vajalik majutuse-, toitlustuse-, pesemisvõimaluse olemasolu. - Vajalik kohapealsete juhendajate olemasolu.
Välisturistid s.h. pered, sõpruskonnad, kultuuri-ja ajaloohuvilised	- Välisturistid individuaalreisijatena jõuavad Luke'le üldjuhul ilma eelneva broneeringuta, mistõttu tarvivad kohapealseid statsionaarseid teenuseid. - Välisturistid grupina (üldjuhul läbi reisikorraldaja) juhuslikult Lukele tõenäoliselt ei satu vaid teevad eelregistreerimise ja tellivad teenused, s.h. ka toitlustuse. - Vajalik mitmekeelne info koduleheküljel ja kohapeal. - Kaardimakse võimalus. - Grupikülastuse puhul vajadus täiendava personali järele.
Muude erihuvidega külastajad	Eelregistreeritud külastajad

TÄIENDAV SIHTGRUPP e. vahendusteenuse pakkujad lõpp-tarbijale

SIHTGRUPP	Lisainfo sihtgrupi kohta
Siseturismi ja sissetuleva turismiga tegelevad reisiettevõtted	Pakuvad vahendusteenust lõpp-tarbijale

6.4. Turu sesoonsus

Luke mõisapargis pakutavatest teenustest on selgelt sesoonse iseloomuga:

- Kohvikuteenus kärnerimaja baasil
- Seminariteenus pargiala baasil
- Tähtpäevade tähistamine nii suurtele kui väikestele pargiala baasil
- Pargiala rent
- Pikniku- ja grilltarvete laenutus
- Meenete müük
- Giidiga ekskursioonid mõisakompleksi tutvustamiseks
- Suvelavastus Luke mõisas

Suurem potentsiaal teenuste ja toodete müümiseks on mõisale iseloomulikult maist septembrini.



Küll on selge püüd sesoonsuse vähendamiseks oktoobrist maini seotud kärnerimajas pakutavate teenuste näol:

- Seminariteenus kärnerimaja baasil
- Tähtpäevade tähistamine nii suurtele kui väikestele kärnerimaja baasil
- Kärnerimaja rent

Sesoonsuse vähendamiseks on lisateenustena eeldused talviste seikluspakettide ja jõulumaa müümiseks. Samuti on püüd meenetemüügi suurendamiseks internetiturunduse kaudu.

6.5. Tulevikutrendid ja konkurentsivõime tagamine

Tulevikutrendid külastajatele turismivaldkonnas nii Eestis kui mujal maailmas on selgelt elamuste pakkumine. Meeldejäävate elamuste pakkumine on oluline ka Luke mõisa teenuste ja toodete pakkamisel ning nendele tuleb pöörata järjest enam tähelepanu. Üha enam on külastajate seas suurenenud ka soov aktiivselt kaasa lüüa käsitöölises tegevustes ja enesele oma käega meenete valmistamises. Tõusev trend on ka iseteenindav majutus.

Luke mõisa konkurentsivõime tagamisel peab arvestama, et külastajad ootavad üha kõrgemat teenindamise taset ning suurenenud on nõudlus nn kallimate toodete järele. Üha enam otsustab külastajate poolt tehtava asukoha valikul pakutava teenuse kvaliteedi tase.

Kokkuvõtvalt on peamised trendid mõisate arengul tänapäeval alljärgnevad:

- Autentsus (ainulaadne lugu, tegelik ja mitmekesine elamus)
- Ajalugu (mõisaturismi arendamisel ei tohi ära unustada klassikalisi tegevusi, mida mõisad omal ajal pakkusid)
- Kohaliku toodangu kasutamine
- Jätkusuutlikkus e „Roheline“ teema
- Luksus/eksklusiivsus
- Tervis ja heaolu
- Pidevalt uuenevad tooted ja teenused.

Luke mõisa konkurentsivõime tagamiseks on vajalikud järgnevad tegevused:

- **Mõisaajaloo ja külastajatele pakutavate lugude elamuslik esitamine** ja eksponeerimine vastavalt valitud sihtgruppide ootustele ning neid ületades. Luke eduka konkureerimise võtmeteguriks on kaasaegse turismiatraktsiooni põhimõtteid järgivate elamuslike ja interaktiivsete külastajaprogrammide väljaarendamine. Külastuselamuse maksimeerimiseks kasutatakse erinevaid vahendeid: ajastutruu riietuse ja aksessuaaride kandmist teenindava personali poolt, personaliseeritud giide (nt kärner ja kärneriproua), teatraliseeritud külastajaprogramme jpm.
- **Originaalsete, keskkonda sobituvate lisateenuste väljaarendamine.** Mõisapargi ja mõisa hoonete (ait, garaaž ja kärnerimaja) baasil luuakse kompleksi sobituvaid ja külastusobjekti atraktiivsust tõstvaid lisateenuseid, mis võimaldavad pikendada külastajate viibimist külastusobjektil ning suurendada siin tehtavaid kulutusi. (kohvik, pargikontserdid, teemapäevad, tähtpäeva tähistamised, kostüümilaenutus, pikniku- ja grillitarvete laenutus)
- **Tootekontseptsiooni stiilipuhas järgimine** (sh Luke mõisapargi kui külastusobjekti tuumelemendi tähtsustamine, tervikliku miljöö säilimise tagamine; kompleksi

loodusliku-, kultuurilise –, arhitektuuri- ja ajaloopärandi sünergilise koostoitimise kasutamine ja esiletoomine).

Eestis on palju külastajatele avatud ja mitmekesisest teenuste paketti pakkuvaid mõisakomplekse. Seetõttu on Luke mõisakompleksi arendamisel väga oluline esile tõsta ja läbimõeldult kasutada Luke mõisa ning eriti Luke mõisapargi unikaalsust, eristuvust konkurentidest ning konkurentsieeliseid.

Luke mõisakompleksi konkurentsivõime tagatakse järgnevate väärtuste ja elementide esiletoomise ning arendustegevuse kaudu väärtustamisega:

- **Ainulaadne park.** Luke mõisapark on kindlasti üks paremini säilinud algse planeeringuga ja ka paremini korrastatud parke Tartumaal⁴. Praeguseks välja kasvanud pargipuud koosluses säilinud pargiskulptuuridega on teatud pargialadel tekitanud omapärase ruumi ja salapärase meeleolu.
- **Esteetiliselt naudingut ja emotsioone pakkuva miljöö.** Pargialal on mitmeid erinevaid meeleolukaid piirkondi. Hästi hooldatud pargialale lisavad atraktiivsust tiikide süsteem, terrassid, pargiskulptuurid, reljeefsus ja säilinud või taastatud mõisakompleksi hooned ja rajatised.
- **Originaalsed taastatud või konserveeritud kompleksi osad** 5 (historitsistlikus stiilis taastatud kärnerimaja, pargipaviljon, tall-tõllakuur, valitsejamaja jt).
- **Unikaalne** Luke mõisa, pargi ja mõisaomanikega seonduv ajalugu.
- **Kohalikule põllumajandustootmise traditsioonidele tuginevad tooted** (Luke Breti juust, Nõo mõisahärra sink jms).



⁴ (M. Paju, V. Hurt, Ü. Kukk 1999).

⁵ Osade kompleksi hoonete taastamine on planeeritud arendustegevuse erinevates etappides (nt tall-tõllakuur, valitsejamaja jt)



7. HINNAKUJUNDUS

Hinna kujundamisel Luke mõisas on arvestatud esmalt teenuse ja toote omahind, st mida selline teenus mõisale tegelikult maksma läheb. Hinnad on arvestatud selliselt, et teenida tulu ehk kasumit. Kasumimarginaal on üldjuhul 10%, ainult renditeenuste puhul on arvestatud kasumimarginaaliks 90%.

Luke teenuste hinna kujundamisel on aluseks kvaliteet ja elamuslikkus. Hinnakujundamisel ei ole arvestatud kõige odavamat hinnataset vaid võimalust kasumi kindlustamiseks. Küll on arvestatud madalamat hinnataset Luke mõisakompleksi teenuste ja toodete käivitamise faasis.

Teenuste hinna kujundamisel on kõige olulisemaks mõista, mida peab klient selleks väärtuseks, mida ta oma raha eest saab. Luke mõisas pakutavate teenuste eesmärgiks on pakkuda kvaliteetset teenust ja täita kliendi ootusi.

Mõistliku kasumi arvestamine on oluline ka Luke mõisa maine ja positsiooni teavitamisel selle turundamise esimestel sammudel. Hinnakujundust hinnatakse iga hooaja algul ja vaadatakse kindlasti uuesti üle hoonete valmimisel. Kindlasti ei plaanita Luke mõisa puhul väga suurt eksklusiivsust ja väga kõrgeid hindu.

Arvestuslik hinnakujundamise meetod. Nimetatud meetod tugineb baaskuludel ja soovitud kasumitasemel, mille alusel arvestatakse välja kalkulasioonihinnad. Arvestuslik hinnakujundamise meetod annab täpse ülevaate kuludest ning kõikide hindade keskmine võimaldab jälgida, et pakutavate teenustega ei minda miinusesse. Et teenuste ja toodete käivitamisel on oluline nende pidev jälgimine, siis on seda arvestusliku meetodiga ka kõige lihtsam teha.

Küll järgitakse arvestusliku meetodi puhul erinevate toodete ja teenuste puhul ning erinevate sihtgruppide puhul erinevat kasumimarginaali.

Üldjuhul käsitletakse Luke mõisakompleksis **paketthindu**, kus teenused pakutakse välja komplektse paketina. Arvestusliku hinnakujundamise meetodi puhul on kerge ka paketi hinnas teha arvestuslikku muutust, kui tellija soovib tellida paketti osaliselt (N: ilma toitlustuseta), olla paindlik ja teha tellija soovi kohane pakkumine.

Et äriplaani I etapis ei ole Lukel suuri püsikulusid ja võimalik ei ole saavutada suurt käivet, siis selles etapis ei plaanita ka hinnaalanduse kujundamise meetodit, ehk siis ei ole vajalik teha hinnaalandamise kampaaniaid püsikulude tasakaalustamiseks. **Hinnaalanduse meetodit** kasutakse suurtellimuste puhul ja annetuste puhul ja see on eraldi toodud annetuse statuudis.

Kasumimarginaal on suurem sügavama kultuuri- ja ajaloo huviga külastajate, äriklientide ja sõpruskondadele ja seltskondade sihtgruppide puhul, ulatudes 20 %-ni ning väiksem perede ja laste puhul.

Meenete kasumimarginaaliks on arvestatud 10%.

Äriplaanis ei arvestata eraldi hindu välisturistidele.

Hinnakirju uuendatakse lähtuvalt nõudlusest ja turusituatsioonist iga-aastaselt.

Luke pargiala, kärnerimaja ja pakettide **broneerimistingimused** on kinnitatud juhatuse otsusega:

- Peale broneeringu tegemist edastab SA Luke Mõis teenuse kasutajale arve, milles ühe osana on ära toodud ettemaksu suurus.
- Broneering hakkab kehtima peale ettemaksu tasumist.
- Ettemaksu summa on 50% arve maksumusest.
- Broneeringu tühistamisel ettemaksu ei tagastata.
- Arve peab olema tasutud kolm päeva enne ürituse toimumist.



- Broneeritud aja või paketi muutmine: broneeritud aega ja/või paketti saab muuta võimaluse korral vastastikusel kokkuleppel.

Ettemaksu tasumisega kinnitab tellija, et ta nõustub broneerimistingimustega.

Teenuste ja pakettide eest tasumisel eelistatakse tasumist arvete alusel pangaülekannetega.

Kärnerimaja kohvikus on tasumine sularahas nii kohvikuteenuse kui meenete eest.

Alljärgnevalt toome mõned teenuste ja tootepakettide hindade näited:

- 1.1. Mõisapargi rent üheks ürituseks kuni 50 inimest 1000 krooni;
- 1.2. Kärnerimaja kasutamine ürituseks või seminariks 200 krooni/tund; üks päev 1000 krooni
- 1.3. Ekskursioon mõisapargis 1 h 300 krooni.
- 1.4. Pakett „Fotojaht mõisapargis“ 10 inimesele grupile 3000 krooni.

Hinnakujundamises on aluseks kujundada Luke toodetest ja teenustest tugev, kvaliteetne brand, mida ostetakse vaatamata hinnale.

Hinnakujundamisel lähtutakse pigem printsibist: Kvaliteettoodetel hinda mitte langetada, vaid pakkuda juurde tasuta kingitus.

Uute tootepakettide kirjeldused ja täpsed kalkulatsioonid koostatakse 2010. aasta suvel.





8. TURUNDUSSTRATEEGIA

Turundusstrateegia ülesehitamisel on eelkõige lähtutud sihtgrupipõhisest lähenemisest.

Toimunud kahel tööseminaril (5. veebruaril ja 9. märts 2010) käsitleti eraldi Luke mõisa teenuste ja toodete turundamisvõimalusi.

Luke mõisa turundusstrateegia on Luke mõisapargi unikaalse ja miljööväärtusliku keskkonna kaudu **omatulu suurendamine** omanäoliste, atraktiivsete ja kvaliteetsete toodete ja teenuste abil süsteemse turundustegevuse kaudu ennekõike põhisihtgruppidele.

Turundusstrateegias lähtutakse põhimõttest: **turundus on kõigi töötajate ühine asi**. Sellest printsiibist lähtuvalt on nii äriplaani kui selle turundusosa väljatöötamisel tuginetud laiale aluspinnale. Koostamises on osalenud asutajaliikmed, töötajad ja müügiagendid.

Turundusstrateegias lähtutakse **diferentseerimine-segmenteerimine strateegiast**: selgepiiriline eristumine konkurentidest unikaalse pargiarhitektuuriga ja turundamine põhisihtgruppidele.

Kasutatakse **kontsentreeritud sihtgrupi strateegiat** ehk keskendutakse põhisihtgruppide turundamisele ehk siis võimalikele klientidele, kellele pakutavatelt teenustelt ja toodetelt on võimalik teenida ka rahalist tulu.

Turundamisel kasutatakse **eetilist turundamist** – jälgib looduskeskkonda, kultuuri- ja ajaloopärandi kaitset ning kohalike elanike huve, ei kahjusta ega halvusta külastajaid ja konkurente.

Turunduseesmärgid Luke mõisakompleksi arendamisel 2010-2013 on :

1. Luke mõisas pakutavad teenused on omanäolised, atraktiivsed ja kvaliteetsed.
2. Luke mõisakompleksi tuntus külastusobjekti ja vaba aja veetmise kohana on suurenenud.
3. Luke mõisakompleksis pakutavate tasuliste teenuste kasutamine on tõusnud.
4. Omatulu Luke mõisas pakutavate teenuste ja toodete müügist on tõusnud.
5. Teenitud omatuluga kaetakse projektide omaosalused ja vahendid suunatakse investeringuteks.

8.1. Turundusprogramm

Alljärgnevalt on toodud tööseminaride käigus konkretiseeritud turundamisvõtted, kus **BOLDIS** on ära toodud ajurünnakute tulemusel enim ära märgitud teenused ja oluliseimad turundamisvõtted.

PÕHISIHTGRUPID

SIHTGRUPP	Luke teenused	Turundamine ja müügitoetusvahendid
Sügavama kultuuri- ja ajaloo huviga	MIDA LUKELT OTSIVAD? ✓ Eesti ajalugu ja mõisaid tutvustav	- Pidevalt uuenev kodulehekülg! Otsingumootorite kaudu lihtsalt



külastajad	lühiloengu teenus kas ruumis või vabas õhus + tuntud ja tunnustatud giidi tellimine (kokkulepe oma ala asjatundjatega) ✓ Giidiga ekskursioonid mõisapargi tutvustamiseks jt. elamuslikud giidiprogrammid ✓ Kunsti või ajaloo näitus ✓ temaatilised ja rahvakalendripäevad ✓ Kohvik ja 'OMA toidu/tooted' (s.h. eksklusiivsed meened) ✓ mingile ajastule või kultuurile võimalikult spetsiaalselt "eheda" toidu / joogi pakkumine	leitav (ka teenused) - Mõisaportaalid - koostöö Tartu Ülikooliga (ajaloolased) - kodulooürijate selts - koostöö ajalooõpetajatega - Luke mõisa banner teiste firmade kodulehtedel - Infovoldikud, milles teenuste kohta kirjeldus Tasuta jagamiseks infopunktidest, strateegilistesse kohtadesse link ka kodulehele - Infopäevad õpetajatele, ajakirjanikele jne - internetipõhine külastusmäng
Pered Eestist	✓ Perepäevad; temaatilised ja rahvakalendripäevad ✓ Kohvik ✓ Luke 'OMA' tooted – toidud ja suveniirid kaasaostmiseks ✓ Õpitoad, käsitöötoad – ise meisterdamine ✓ Grillimis- ja piknikupidamise võimalus ✓ Kultuuriüritused (välikontserdid, vabaõhuetendused, muud rahvaüritused) ✓ Isikuliste tähtpäevade tähistamine (s.h. all-inclusive pakett). - Pargiala või ruumide rent - Catering - võimalik kostüümilaenus jm. Ürituse läbiviimisega seotud teenused ✓ Giidiga ekskursioonid mõisapargi tutvustamiseks jt. elamuslikud giidiprogrammid ✓ Telkimine <u>Pikemas perspektiivis:</u> ✓ Gourmet õhtu / romantiline õhtusöök	- Erinevad netilehed ja portaalid: Pere ja kodu netileht. Perekool.ee; Nupsu.ee; perekubi.com; fannklubid Facebook, Twitter, Puhka Eestis.ee jne - ürituste portaalid (kultuuriaken.ee; kuhu minna.ee) - Luke koduleht - Kohalikud lehed - Ajalehtedes, ajakirjades artiklid - Pereajakirjad - internetipõhine külastusmäng - Otsingusõnad, otsingumootorid internetis - Reklaam koos kohviku avamisega (ajaleht, Raadio, Elmar Raadio, Ring FM) - Midagi poolmuidu – ostad - saad tasuta (N: mänguvahendi kasutamise mõisa külastamisel) - autoreklaam - Suveüritused, suvetuurid, nendega MÜÜME KOHTA, piletid eelmüügist - Infoleht



Sõpruskonnad, seltskonnad	✓ Kohvik ja 'OMA toidud/tooted' (s.h. eksklusiivsed meened) ✓ Isikuliste tähtpäevade tähistamine (s.h. all-inclusive) - Pargiala või ruumide rent - Catering - võimalik kostüümilaenutus jm. Ürituse läbiviimisega seotud teenused ✓ Temaatilised- ja rahvakalendripäevad ✓ Kultuuriüritused (välikontserdid, vabaõhuetendused, muud rahvaüritused) ✓ Giidiga ekskursioonid mõisapargi tutvustamiseks jt. elamuslikud giidiprogrammid ✓ Grillimis-, lõkke- ja piknikupidamise võimalus ✓ Piknikukorv ✓ Piknikutarvete rent/müük ✓ Telkimine ✓ Maastikumängud ✓ Rattamatkad ✓ Osalemine talgutel ✓ Vabaõhukino <u>Pikemas perspektiivis:</u> ✓ Tünnisaun	TASUTA - Pressiteated - Eksklusiivne sünnipäev Luke mõisas (telesse) - meie endi erinevad võrgustikud - Veebikanalid, kodulehekül (ingl k.) Märksõnad: Elamus, pulm, piknik, ekskursioon, - kingitus.ee - Kuidas saada Luke mõis telesse (aktuaalne kaamera, reporter, mõtle või mingi „jama“ välja - Youtube, Facebook, twitter TASULINE - tasuline müügi reklaam: N: internetipõhine külastusmäng (tasuta piknik, puhkus kahele) a. la Elmari Kuulajamäng a. la Selver laadapäevad - trükised (voldik, kalender). Kogemused: Küsige mujalt toetusi oma asjade läbiviimiseks – mõeldud seda, et koolid ja lasteaiad saavad ise Luke külastust projektidesse panna ja raha küsida. - nimeline Luke toode (Breti Juust) - võrkturustus, Estcraft - flaier (mis mahub rahakotti – raha suurune) NB!- tass kohvi tasuta - autoreklaam - ürituste reklaami kaudu - Suveüritused, suvetuurid, nendega MÜÜME KOHTA, piletid eelmüügist
Tartumaa ja Lõuna- Eesti firmad ja organisatsioonid	✓ Elamuslikud programmid koos <i>catering</i> tootlustusega ✓ Suvepäevade jt firmaürituste pidamise võimalus koos vastava tervikteenuse pakkumisega (pargiala rent, ruumide rent, catering) ✓ Seminariteenus koos 'kõik hinnas' paketi tellimise	suunatud reklaam, pakkumised (pakett töö + puhkus - internet) meili teel - visittartu.com – lisada Luke info - Postimehe veebis tänased üritused (kas on tasuline?) - visitestonia.com; maaturism.ee jne - autoreklaam



	võimalusega (ruum, toitlustus, tehnika, moderaator)	
	✓ Kohvik	

TEISESE TÄHTSUSEGA SIHTGRUPID

SIHTGRUPP	Luke teenused	
Lasteaialapsed ja kooliõpilased	✓ Õpitoad, käsitöötoad – ise meisterdamine ✓ Loodusmatkad, temaatilised matkad, õppeprogrammid, retked (s.h. linnuvaatlused) ✓ Giidiga ekskursioonid mõisapargi tutvustamiseks jt. elamuslikud giidiprogrammid (gümnaasiumitase) ✓ Pargiala /ruumide rent tähtpäevade tähistamiseks; s.h. isikulised tähtpäevad, tutipidu jt. ✓ Teemapäevad; rahvakalendripäevade tähistamine ✓ Pakett: käeline tegevus, seiklusmängud, giidiga pargis jm. aktiivne tegevus ✓ Lastelaagrid ✓ Pikniku pidamise võimalus ✓ Isikulised tähtpäevad ✓ Kohvik / toitlustusteenus ✓ Tempel käele või Luke tunnistus	- Meie endi erinevad võrgustikud - Veebikanalid, kodulehekül (ingl k.) Märksõnad: Elamus, pulm, piknik, ekskursioon, -Youtube, Facebook, twitter - koolijuhtide infopäev - promoüritus - koolidele, lasteaedadele trükised (kogemus – tegija kiidab – kasutada kellegi kiitust, kes on juba Lukel käinud)
Välisturistid s.h. pered, sõpruskonnad, kultuuri-ja ajaloohuvilised	<i>Teenuseid tarbivad erihuvidest lähtuvalt, vt. täiendavalt 'põhisihtgruppide' jaotuse alusel tarbitavad teenused sihtgruppide lõikes</i> <u>Välisturistile tervikuna:</u> ✓ Giidiga ekskursioonid mõisapargi tutvustamiseks jt. elamuslikud giidiprogrammid (erinevates keeltes – inglise, vene, saksa) ✓ Luke 'OMA' toidud / tooted; s.h. eksklusiivsed meened ✓ Mõisameenete valmistamise töötuba ✓ Kohvik	-Luke mõisa koduleht - Turismiinfopunktid - Mõisapaketid, näit.: Lõuna.- Eesti Mõisad - Mõisaportaali internetis - pildid internetis nn „Nagis“





	✓ Piknikutarvikute rent/ost ✓ Väligrill, lõkke tegemise võimalus / pikniku pidamise võimalus ✓ Paadiga tiigil, telkimiskoht ✓ Romantilise õhtusöögi teenus <u>Pikemas perspektiivis (al. 2013):</u> ✓ Statsionaarsed käsitöökojad (planeeritud peale 2013) ✓ Tünnisaun ✓ Karavaniparkla ✓ Eesti ajalugu ja mõisaid tutvustav lühiloengu teenus	
Muude erihuvidega külastajad	✓ Laagrid (foto-, kunsti- jm. erihuvidel laagrid)	

TÄIENDAV SIHTGRUPP e. vahendusteenuse pakkujad lõpp-tarbijale

SIHTGRUPP	Luke teenused	Turundamine
Siseturismi ja sissetuleva turismiga tegelevad reisiettevõtted	✓ Giidiga ekskursioonid mõisapargi tutvustamiseks jt. elamuslikud giidiprogrammid ✓ Õpitoad, käsitöötoad – ise meisterdamine ✓ Catering grupile (s.h. näiteks toitude teenus pargipikniku vormis) ✓ Luke 'OMA' tooted – toidud ja suveniirid ; s.h. eksklusiivsed meened <i>Oluline on Lukel pakutavate teenuste ja võimaluste põhjaliku info olemasolu ja selle kättesaadavaks tegemine ning ürituste kava. Ise konkreetset teenust ei tarbi. Soovivad valmis paketti (n. Päevane pakett piirkonnas). Vahendatavale lõpptarbijale pakuvad huvi teenused, mis oma iseloomult on eksklusiivsed Luke teenused</i>	- Infovoldikud - Mitmekeelne Luke Mõisa koduleht - Info erinevates portaalides, s.h. noorteportaalides (nt. kuhuminna.ee, http://www.turismiweb.ee/ ja ka neti) - osalemine messidel - osalemine Hansapäevadel





8.2. Turustuskanalid

Alljärgnevalt on ära toodud olulisemad turunduskanalid Luke mõisa toodete ja teenuste turundamisel:

1. Võrreldes erinevatele sihtgruppidele suunatud turundusvõtteid on kõikide sihtgruppide puhul selgelt tähtsusest esmaselt eraldunud **internetiturundus** ning välja toodud vajadus selle laiendamiseks. Sihtgrupiti on küll internetiturunduse müügikanalid erinevad (erinevad portaali sihtgruppidele), kuid oma olemuslikult on võimalik kogu internetiturundust ühendada. Siia alla on arvestatud ka SA Luke Mõis **kodulehe** parendamist puudutavad tegevused ja **internetipõhine külastusmäng**. Siia alla on plaanitud ka **internetipõhised otsepostitud** sihtgruppidele. Internetiturunduse alla on plaanitud ka kogu **sotsiaalne meedia** (blogid, facebook jms).

2. Kuna tegemist on kauni miljööga mõisaga, siis selgelt on eraldunud ka idee Luke mõisa turundamine **mõisas toimuvate ürituste kaudu**. Ürituste turundamiste kaudu on võimalik jõuda ka kindla toote sihtgrupini.

3. Arvestatava meetodina on kavandatud **müügitoetuskampaaniate** läbiviimised. Müügitoetuskampaaniate läbiviimine on plaanitud ühendada Luke mõisas kohvikuteenuse avamisega ning Luke mõisaga seotud toodete müümisega (Luke Breti juust ja Nõo Lihatoetuse Mõisahärra sink).

Müügitoetuskampaania on plaanitud ühildada **annetuskampaania** läbiviimisega ja **välireklaamiga**.

Kuna uuringute järgi on lisaväärtuse andmine ostetud tootele või teenusele oluline, siis on plaanitud Luke mõisa reklaamida **annetuskampaania kaudu**.

4. **Otsepostitus** posti teel. Kuna uuringute järgi loetakse postkasti laekuvad infolehed ja flaietid läbi 90% ulatuses, siis on plaanitud ürituste ja müügitoetuskampaaniate läbiviimisel kasutada otsepostitust. N: flaiet külasta Luke mõisa kohvikut saad tass kohvi tasuta; N: flaiet Midagi poolmuidu – ostad - saad tasuta mänguvahendi kasutamise.

5. Turustuskanalina on väga olulised **inimesed** (iga külastaja on oluline ja oluline on iga külastaja teenindamine) ning **ühisturundamine** (partneritega ühised trükised ja messidel käimine).

Müügikanalite valimisel arvestatakse, et tarbija täna ja homme tegutseb digitaalajastu interaktiivses kommunikatsiooniväljas.

Müügi korraldamiseks plaanime alates maist 2011 võtta tööle ühe inimese, kes tegeleb toodete ja teenuste arendamise ja turundamisega.

Müügikanalitena kasutatakse meenete müügil kärnerimaja infopunkti ja internetipoodi.

Toodete ja teenuste müügil eelpool loetletud turunduskanaleid ja müügiagente.

Turundustegevuse tulemuste mõõdikud aastal 2010:

- ✚ Luke mõisa giidiga ekskursiooni tehakse 5 korda
- ✚ Luke mõisa territooriumi rent ürituste läbiviimiseks 8 korda
- ✚ Kontsertideid ja etendusi korraldatakse 6 päeval
- ✚ Luke mõisa kohvikut külastab 600 inimest
- ✚ Kärnerimaja renditakse aastas 40 tundi
- ✚ Sünnipäevi ja tähtpäevi korraldatakse 8 päeval
- ✚ Müügikäive on 236 000 krooni
- ✚ Müügikäibe osatähtsus kogutuludest 18%



Turundustegevuse tulemuste mõõdikud aastal 2013:

- ✚ Luke mõisa giidiga ekskursiooni tehakse 10 korda
- ✚ Luke mõisa territooriumi rent ürituste läbiviimiseks 17 korda
- ✚ Kontsertideid ja etendusi korraldatakse 6 päeval
- ✚ Luke mõisa kohvikut külastab 900 inimest
- ✚ Kärnerimaja renditakse aastas 100 tundi
- ✚ Sünnipäevi ja tähtpäevi korraldatakse 18 päeval
- ✚ Müügikäive on 420 000.- krooni
- ✚ Müügikäibe osatähtsus kogutuludest 43 %

9. TURUNDUSKAMPAANIADE LÄBIVIIMINE

Üksikasjalik annetus- ja turunduskampaania (plaan) toodete ja teenuste käivitamiseks on koostatud järgnevalt 12 kuuks (mai 2010-aprill 2011).

Kaheks järgnevalt aastaks on see koostatud üldisem, arvestusega, et eelmise hooaja lõpus vaadatakse uue aasta kampaania uuesti üle. Suuresti on mõjutanud turunduskampaania läbiviimist võimalike rahaliste vahendite olemasolu ja lisarahade hankimise võimalus. Kui äriidee rakendub edukalt, saab hooaja lõpus turunduseelarvet selle ülevaatamisel suurendada.

Hetkel on plaanitud toodete ja teenuste müük pigem tagasihoidlik.

Turunduskampaania koostamisel on arvestatud kolme töökoosoleku (5. veebruar, 22. veebruar ja 9. märts 2010) raames toimunud ajurünnakute tulemustega.

Turunduskampaania koostamise osa on konsulteerinud Heikki Bauert MTÜ-st GEOGuide Baltoscandia.

Kuna ajurünnakute käigus toodi esmase vajadusena välja internetiturunduse vajalikkus, siis on turunduskampaania planeerimisel sellest ka lähtutud

Turunduskampaania toetub suures osas Luke mõisa turundamise ideele – müüa Luke mõisa tooteid ja teenuseid ja koguda investeringuteks vajalikke annetusi Lukega seotud tuntud toodete (Luke Breti juust/ Nõo Lihatoöstuse mõisahärra sink) kaudu.

Turunduskampaania läbiviimise planeerimisel lähtuti eelkõige olemasolevast rahalisest ressursist. Kuna 2010. aastal on turunduskampaania käivitamiseks saadud rahalisi vahendeid projektipõhiselt, siis on selleks aastaks plaanitud ka suuremad summad. Suur osa internetiturunduse käimalükkamisest on plaanitud 2010 aastasse ja 2011. aasta algusesse. Saadud oluline tõuge lubab jätkata järgnevatel aastatel turundusele veidi väiksemaid kulutusi tehes. Samas lähtutakse nõudlusest ja turusituatsioonist iga-aastaselt ning äriidee õnnestumisel prognoositust paremini, saab turundussummasid suurendada.

2010. aastal turundusplaani eelarves on arvestatud turundusrahasid kokku 216 127 krooni, millest KÜSK raha moodustab 142 000 krooni ja LEADER projektide raha 74 127 krooni. Sellele lisandub 10 000 krooni KYSK projektist muu raha alt..

Kuna turundusvaldkonnas kasutatavad ideed ja kanalid uuenevad üsna kiiresti ja päris täpselt ei ole neid võimalik rohkem kui aasta ette prognoosida, siis iga uue turunduskampaania läbiviimine vaadatakse üle igal aastal uuesti. Analüüsimisel on oluline analüüsida edukuse või ebaedu tegelikke põhjusi.

Selliselt on võimalik analüüsida eelmise aasta tulemusi ja teha vajadusel parandused uueks hooajaks.



9.1. Annetus- ja turunduskampaania mai 2010 – aprill 2011

Annetus- ja turunduskampaania läbiviimine I etapp (mai-august 2010)

Annetus- ja turunduskampaania läbiviimine II etapp (sept -detsember 2010)

Annetus- ja turunduskampaania läbiviimine III etapp (jaan-aprill 2011)

	Sihtgrupp	1 mai 2010	2 juuni 2010	3	4	5 sept 2010	6	7 nov 2010	8 dets 2010	9 jaan 2010	10 veebr 2011	11	12 aprill 2010	Maksumus	Rahastaja
I etapp Annetus- ja turunduskampaania															
Internetiturundus	Kõik	X	X	X	X									10000	KYSK
Autoreklaam	Kõik	X	X											2160	KYSK
Kodulehekülje parendamine (uudiste edastamine, toetajad, Luke park 3Ds, Facebook, blogi)	Kõik		X	X	X										
Turismiweb reklaam	Seltskonnad, pered	X	X	X	X									6000	KYSK
Eesti Mõisate ühendus reklaam	kultuurituristid	X	X	X	X									3000	KYSK
Reklaambannerite kujundamine	Seltskonnad, pered		X	X	X									1500	KYSK
Suvelavastuse reklaam	Seltskonnad, pered,	X	X	X											



Toodete ja teenuste äriplaan, 2010

	kultuurituristid														
Trükised (plakat, flaier)		x	x											11707	Leader
Raadio- ja filmiklipp		x	x											13500	Leader
Reklaam Eesti TVs 21.06-4-07			X	X										0	Tasuta
Reklaam Vikerraadio ja klassikaraadios 23.06-10.07			X	X										0	Tasuta
Bannerreklaami kujundamine Piletilevi		X												1500	Kysk
Bannerreklaam Piletilevis			X	X										5000	Kysk
Kohvikuteenuse avamine	Seltskonnad, pered, kultuurituristid		X	X											
Raadioklipp			X											2040	Leader
Reklaam raadios (tasuline)			X	X										31080	Leader
Reklaam Postimehes			X	X										10800	Leader
Kohapealne reklaam pargis	Kõik küllastajad		X	X										5000	Leader
														29160	KYSK I kokku
														74 127	Leader kokku
II etapp Annetus- ja turunduskampaania															



Toodete ja teenuste äriplaan, 2010

Internetiturundus	kõik					X	X	X	X					10000	KYSK
Kodulehekülje parendamine (uudiste edastamine, toetajad, Luke park 3Ds, Facebook, blogi)	Kõik					X	X							10680	KYSK
Kodulehe tõlkimine inglise keelde						X	X	X	X						
Bannerreklaamid internetis	Seltskonnad, pered					X	X	X	X					5000	KYSK
Otsepostitus sihtgruppidele															
tööseltskonnad	töökollektiivid					X	X	X						0	töötaja
lasteasutused	õpetajad, kasvatajad					X	X	X						0	töötaja
Trükised annetuse- ja turunduskampaania	Seltskonnad, pered, kultuurituristid					X	X	X	X					5000	KYSK
Plakatid koos välireklaamiga	Seltskonnad, pered, kultuurituristid							X	X					15 000	KYSK
Raadioklipp	seltskonnad, pered, asutuste juhid						X	X						2040	KYSK
Reklaam raadioris	Seltskonnad, pered, asutuste juhid							X	X					15 000	KYSK
														62 720	Kysk II



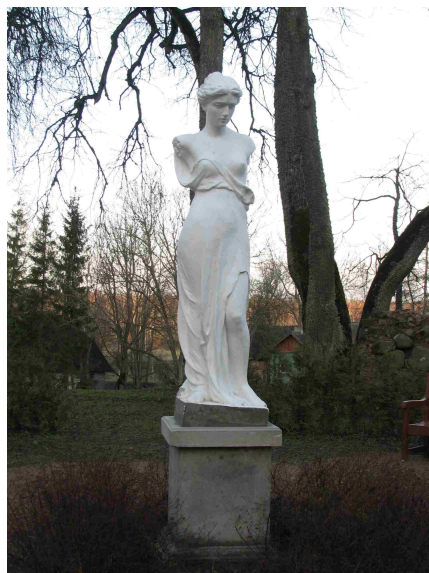
Toodete ja teenuste äriplaan, 2010

															kokku
III etapp Annetus- ja turunduskampaania															
Internetiturundus	kõik									X	X	X	X	10000	KYSK
Kodulehe tõlkimine inglise keelde	Välisturistid ja –annetajad									X	X			10000	KYSK
Otsepostitus sihtgruppidele															
tööseltskonnad	töökollektiivid											X	X	0	töötaja
lasteasutused	õpetajad, kasvatajad											X	X	0	töötaja
Trükised (flaier messidele ja kevadeks)	seltskonnad, pered									X	X			7 000	KYSK
Messidel osalemine Tourest ja Suvi	seltskonnad, pered, reisifirmad										X	X		3000	Projekt
Bannerreklaamid	seltskonnad, pered												X	5000	Projekt
Plakatid koos välireklaamiga	seltskonnad, pered, asutuste juhid												X	14 500	KYSK
Internetipõhine külastusmängu kujundamine	seltskonnad, pered										X	X		2 000	KYSK
Internetipõhine külastusmängu läbiviimine	seltskonnad, pered												X	16 620	KYSK
														60120	Kysk III



Toodete ja teenuste äriplaan, 2010

																kokku
															152000	KYSK kokku





9.2. Annetus ja turunduskampaania mai 2011-dets 2011 – 2. aasta

	Sihtgrupp	Maksumus	Rahastaja
Internetiturundus ja koduleht	Kõik	0	töötaja
Eesti Mõisate ühendus reklaam	kultuurituristid	1500	SA eelarve
Suvelavastuse reklaam	Seltskonnad, pered, kultuurituristid		
Trükised (plakat, flaier)		12000	Projekt
Bannerreklaami kujundamine Piletilevi		1500	Projekt
Bannerreklaamid Piletilevis		10000	Projekt
Raadio- ja filmiklipp		13500	Projekt
Reklaam Eesti TVs 21.06-4-07		0	Tasuta
Reklaam Vikerraadio ja klassikaraadios 23.06-10.07		0	Tasuta
Bannerreklaamid	Seltskonnad, pered	8 000	Projekt
Reklaam Postimehes	Seltskonnad, pered	8 000	Projekt
Plakatid koos välireklaamiga	Seltskonnad, pered, kultuurituristid	15 000	Projekt
Raadioklipp	seltskonnad, pered, asutuste juhid	2040	Projekt
Reklaam raadios	Seltskonnad, pered, asutuste juhid	25 000	Projekt
Otsepostitus sihtgruppidele			
tööseltskonnad	töökollektiivid	0	töötaja
lasteasutused	õpetajad, kasvatajad	0	töötaja
		96540	

9.3. Annetus- ja turunduskampaania jaan 2012-dets 2012 – 3. aasta

	Sihtgrupp	Maksumus	Rahastaja
Internetiturundus ja koduleht	Kõik	0	töötaja
Eesti Mõisate ühendus reklaam	kultuurituristid	1500	SA eelarve
Suvelavastuse reklaam	Seltskonnad, pered, kultuurituristid		
Trükised (plakat, flaier)		12000	Projekt
Bannerite kujundamine piletilevi		1500	Projekt
Bannerreklaamid Piletilevis		10000	Projekt



Toodete ja teenuste äriplaan, 2010

Raadio- ja filmiklipp		13500	Projekt
Reklaam Eesti TVs 21.06-4-07		0	Tasuta
Reklaam Vikerraadio ja klassikaraadios 23.06-10.07		0	Tasuta
Bannerreklaamid	Seltskonnad, pered	8 000	Projekt
Reklaam Postimehes	Seltskonnad, pered	8 000	Projekt
Plakatid koos välireklaamiga	Seltskonnad, pered, kultuurituristid	20 000	Projekt
Raadioklipp	seltskonnad, pered, asutuste juhid	2040	Projekt
Reklaam raadios	Seltskonnad, pered, asutuste juhid	25000	Projekt
Trükised (flaier messidele ja kevadeks)	seltskonnad, pered	10 000	Projekt
Messidel osalemine Tourest ja Suvi	seltskonnad, pered, reisifirmad	2000	Projekt
Internetipõhine külatusmängu kujundamine	seltskonnad, pered	3000	Projekt
Internetipõhine külatusmängu läbiviimine	seltskonnad, pered	25 000	Projekt
Otsepostitus sihtgruppidele			
tööseltskonnad	töökollektiivid	0	töötaja
lasteasutused	õpetajad, kasvatajad	0	töötaja
		141 540	

9.4. Annetus- ja turunduskampaania jaan 2013-dets 2013 – 4. aasta

	Sihtgrupp	Maksumus	Rahastaja
Internetiturundus ja koduleht	Kõik	0	töötaja
Eesti Mõisate ühendus reklaam	kultuurituristid	1500	SA eelarve
Suvelavastuse reklaam	Seltskonnad, pered, kultuurituristid		
Trükised (plakat, flaier)		12000	Projekt
Bannerite kujundamine piletilevi		1500	Projekt
Bannerreklaamid Piletilevis		10000	Projekt
Raadio- ja filmiklipp		13500	Projekt
Reklaam Eesti TVs 21.06-4-07		0	Tasuta
Reklaam Vikerraadio ja klassikaraadios 23.06-10.07		0	Tasuta



Toodete ja teenuste äriplaan, 2010

Bannerreklaamid	Seltskonnad, pered	8 000	Projekt
Reklaam Postimehes	Seltskonnad, pered	8 000	Projekt
Plakatid koos välireklaamiga	Seltskonnad, pered, kultuurituristid	20000	Projekt
Raadioklipp	seltskonnad, pered, asutuste juhid	2040	Projekt
Reklaam raudios	Seltskonnad, pered, asutuste juhid	25000	Projekt
Trükised (flaier messidele ja kevadeks)	seltskonnad, pered	10 000	Projekt
Messidel osalemine Tourest ja Suvi	seltskonnad, pered, reisifirmad	2000	Projekt
Internetipõhine külastusmängu kujundamine	seltskonnad, pered	3000	Projekt
Internetipõhine külastusmängu läbiviimine	seltskonnad, pered	25 000	Projekt
Otsepostitus sihtgruppidele			
tööseltskonnad	töökollektiivid	0	töötaja
lasteasutused	õpetajad, kasvatajad	0	töötaja
		141 540	



KÜSK
Kodanikuühiskonna
Sihtkapital

Kodanikuühiskonna
Sihtkapital



10. JUHTIMINE JA PERSONAL

Äriplaani elluviimisel on **tegemist tugeva ja heade kogemustega meeskonnaga**, seetõttu oleme kindlad käesoleva äriplaani õnnestumises. Et sihtasutusel on sõlmitud koostööleping Nõo vallaga (sh ka kärnerimaja osas), siis saab kindel olla ka äri perspektiivis ja jätkusuutlikkuses ning avalikkuse toetuses.

Sihtasutus Luke Mõis asutajaliikmeteks on 13 eraisikut ja Nõo Vald. Sihtasutus Luke Mõis on tekkinud kodanikualgatuse toel. Luke Mõisa arengust hoolivad kodanikud tulid kokku ning otsustasid oma jõud koondada ja asuda appi Luke mõisa taasellu kutsumisele. SA Luke Mõis seob endas Nõoga seotud tavakodanikke, ettevõtjaid ja avaliku elu tegelasi, kes üheskoos soovivad anda panust ühe mõisakompleksi säilitamiseks järeltulevatele põlvetele ning teevad seda enamasti vabatahtliku panusena. Asutajaliikmed panustavad äriplaani elluviimisse vabatahtlikkuse alusel.

SA tegevust juhib 5-liikmeline juhatuse. Juhatuse töötab vabatahtlikkuse alusel ning on tööülesanded omavahel jaganud.

Äriplaani elluviimise plussiks on ka see, et üheks algatajaliikmeks ja praeguse sihtasutuse juhatuseliikmeks on Luke kompleksi üks taasellustajatest Gea Järvela, kes omab häid projekti juhtimise kogemusi.

Käesoleva äriplaani elluviimise eest vastutab otseselt projektijuht. Projektijuhti kulu äriplaani elluviimise esimesel aastal on 3000 krooni kuus. Äriplaani elluviimiseks kaasatakse assistent 4 kuuks tasuga 3000 krooni kuus, kelle ülesandeks on äriplaanis plaanitud tootepakettide kirjelduste koostamine, turundus- ja annetuskampaania ettevalmistamine ja annetusstatuudi täpsustamine.

Äriplaani eesmärgiks on teenida tulu selliselt, et alates 2011. aasta maist oleks võimalik võtta tööle müügi- ja projektijuht.

Äriplaani elluviimist toetab Nõo vallaga sõlmitud koostööleping, mis katab hooajal 5 kuud (mai-september) kärnerimaja infotöötaja töötasu. Vastavalt koostöölepingule katab Nõo vald kärnerimaja infotöötaja töötasu maist septembrini 5250 krooni (lisanduvad maksud).

Et kohviku pidamine on plaanitud ühildada kärnerimaja töötaja töökohustustega, siis on suvekuudeks kohvikutöötaja töötasu olemas, Töötajale makstakse lisatasu kohvikumüügi pealt.

Kärnerimaja töötajaga sõlmitakse igaks hooajaks töövõtuleping.

Tellitud pakettide elluviimise teenus ostetakse sisse vastavalt koostöökokkuleppele Vapramäe-Vellavere-Vitipalu Sihtasutuselt ja peakorraldajatelt, kes piirkonnas selliseid teenuseid pakuvad.

Kuna äriplaani raames teenitud tulu on plaanitud koguda turundustegevuseks, investeeringute tegemiseks ja projektide omaosaluste katmiseks, siis esialgu töökohtade arvu suurenemist me ette ei näe. Küll on plaanis võimalusel hankida lisaraha projektipõhiselt turundustegevusteks. Oluline töökohtade arvu suurenemine on plaanitud äriplaani elluviimise II etappi ehk pärast hoonete rekonstrueerimist.



Toodete ja teenuste äriplaan, 2010

11. KÄIVITAMISE KALENDERPLAAN

Planeeritud tegevused kuude lõikes 2010.

	1 mai	2 juuni	3 juuli	4 aug	5 sept	6 okt	7 nov	8 dets	9 jaan	10 veebr	11 märts	12 aprill
1. Kohvikuteenus kärnerimaja baasil			X	X	X							
Ettevalmistamine	X	X										
2. Seminariteenus kärnerimaja baasil			X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Ettevalmistamine	X	X										
3. Seminariteenus pargiala baasil			X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Ettevalmistamine	X	X										
4. Tähtpäevade tähistamine nii suurtele kui väikestele kärnerimaja ja pargiala baasil	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Täiendavate toodete väljatootamine	X	X	X	X								
5. Pargiala rent	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
6. Piknikukorv, Pikniku- ja grillitarvete laenutus		X	X	X	X							
Ettevalmistamine	X											
7. Meenete müük	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
8. Giidiga ekskursioonid mõisakompleksi tutvustamiseks	X	X	X	X	X	X						
9. Suvelavastus Luke Mõisas			X									
Ettevalmistamine	X	X										



12. FINANTSPROGNOOSID

SA Luke Mõis finantsprognoosid 2010 – 2013.

NB! Finantsprognoosi tabelid on lisatud elektroonilisele variandile exel formaadis lisafailina.

12.1. Investeeringud

Investeeringute all on kajastatud planeeritud investeeringud väikevahenditesse ja põhivahenditesse.

2010.a. on kajastatud summad investeeringuteks LEADER-programmi ja KÜSK-programmi toetusel. Investeeringud on seotud peamiselt kohviku köögi, kohviku sisustuse ja seminaritehnika soetustega. Nimetatud investeering on otseselt seotud kohvikuteenuse, 'oma' toodete pakkumise ja seminariteenuse pakkumisega ja arendamisega. Lisaks on planeeritud soetada grillimisvahendid.

2011 – 2012.a.investeeringud pargi helitehnika soetusega, garaažide ja talli kaasajastamise ja renoveerimisega ning tall-tõllakuuri katuse ja ajutise lava soetusega. Finantseerimisallikadena on planeeritud LEADER, KOP programmide vahendid ja omavahendid.

12.2. Müügiprognoos

Müügiprognoosides on kajastatud nn. omatulud ehk käive teenuste/toodete müügist. Prognooside koostamisel on lähtutud osaliselt eelmiste aastate praktikast ja arvestatud uute teenuste arendusega, mida toetab aktiivne turunduskampaania 2010-2011, mille tulemusel on prognoositud ka nõudluse kasvu omatoodete/teenuste järele.

Müügiprognoosi toetab nn. müügiprognoosi abitabel, kus on aastate lõikes toodud teenuste käibe kujunemise lähtealused (planeeritud kogused ja hinnad).

2010.a. moodustavad suurima osatähtsuse omatuludest kultuuriüritused (suveetendus) 25% ja organiseeritud tähtpäevaüritused 26%.

2011.a. vastavalt organiseeritud tähtpäevad 32% ja kultuuriüritused (suveetendus) 16%.

2012.a. ja 2013.a.vastavalt organiseeritud tähtpäevad 28% ja kohviku toitlustus 17%.

Müügiprognoosi tabelis on kajastatud omatuludega seotud otsekulud, mille arvestuse lähtealused on kajastatud müügiprognoosi abitabelis. Suurima kasumimarginaaliga on renditeenus (Kärnerimaja, park) arvestuslikult kuni 90%. Teiste teenuste puhul on arvestatud 10% kasumimarginaaliga, v.a. organiseeritud tähtpäevaüritused, mille kasumimarginaaliks on keskmiselt arvestatud 20%.

12.3. Rahavood

Rahavoogude tabelis on arvestatud raha liikumist, k.a. investeeringutega seotud raha liikumist.

- Tulud. Tulud moodustavad omatulud e. müügi käive ja toetused erinevatest allikatest.
- ✓ **Omatulude** summad on otseselt seotud müügi prognoosidega.
- ✓ **Toetused** on jagatud kolmeks vastavalt finantseerimisallikale:



- Nõo vallavalitsuse toetus (vastavalt kokkulepetele)
- Sponsorid ja annetused

Sisaldab sponsorlusrahasid ja annetusi eraisikutelt ning organisatsioonidelt. Rahavoo tasakaalustamiseks panustavad SA Luke Mõis arengusse täiendavalt Luke Mõisa initsiatiivgrupi liikmed.

- Programmid projektipõhiseks toetuseks
LEADER-programm, KÜSK, KOP-programm jt. tugiprogrammid

- Kulud

Kuludes on eraldi reana kajastatud teenuste osutamisega seotud **otsekulud** (vt. müügiprognoosi tabelit otsekulude kujunemise kohta).

Kaudsed kulud:

- *'Materjal, kaubad, sisseostetavad teenused'* real on kajastatud suveteatri etendustega seotud kaudsed kulud ja muud kaudsed kulud (sisseostetud ekspertiisid jm. teenused)
- *Opereerimiskulud* on sihtasutuse igapäevased opereerimiskulud (s.h. bürootarbed, kontorikulud, telefonikulud, koolituskulud, transpordikompensatsioon jm kulud)
- *Kommunaalkulud* on seotud kärnerimaja ülalpidamiskuludega (Nõo VV toetus)
- *Turunduskulud*

2010-11.a. turunduskuludena on arvestatud LEADER ja KÜSK programmist taotletud turunduskulude toetussummasid summas kokku 216 127 krooni. Turunduskulude finantseerimiseks planeeritakse taotleda lisafinantseerimist erinevatest programmidest ja omavahenditest.

- *Palgafond*

Vt. abitabelit 'personalikulu'.

2010.a. on planeeritud 3 töökohta:

- projektijuht (12 kuud; brutopalk 3000 krooni);
- infopunkti töötaja (s.h. kohvikuteenindus) (5 kuud; brutopalk 5250 krooni)
- turundusjuht/assistent (4 kuud; brutopalk 3000 krooni).

Palgafond kokku 99 792 krooni.

2011 – 2013.a. on planeeritud 2 töökohta:

- Projektijuht (turundus ja ürituste korraldamine); 12 kuud; keskmine brutopalk 6000 krooni
- Infopunkti töötaja/kohvikuteenindus; 5 kuud; keskmine brutopalk 5250 – 5500 krooni.

Lisatasu võimalik vastavalt kohvikukäibe kujunemisele.

- *Pangalaenu ja intressid*

Kuumakse 12 500 krooni.

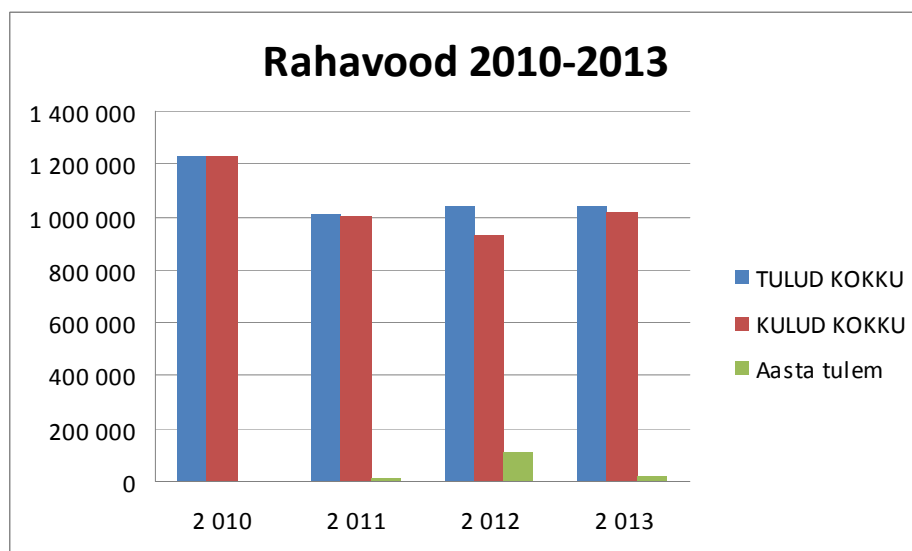
Pangalaen on seotud Luke mõisa hoonete ehitusprojektide koostamiseks võetud laenuga. Viimane laenumakse august 2011.

- *Ootamatud kulud* (arvestuslikult 2%)
- *Investeeringud*

Vt. abitabel 'investeeringud



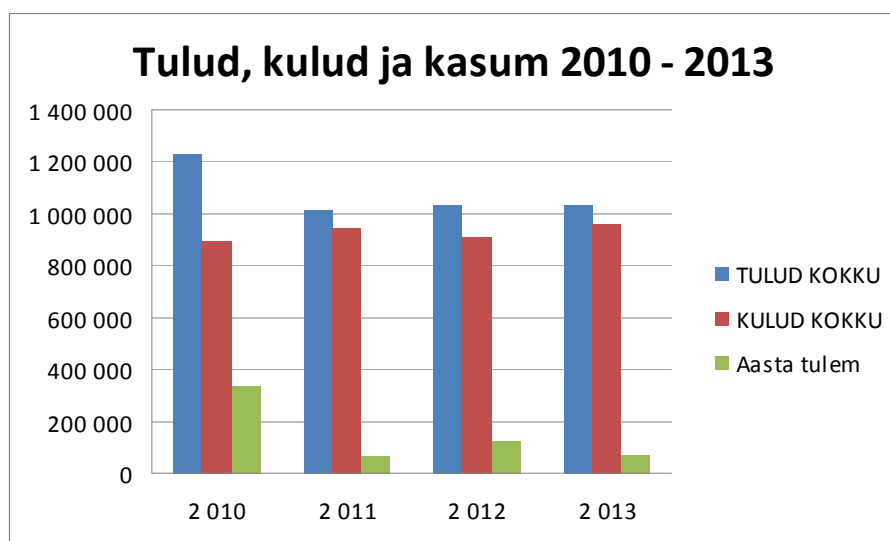
SA LUKE MÕIS rahavood	2 010	2 011	2 012	2 013
TULUD KOKKU	1 233 269	1 013 900	1 037 195	1 037 195
KULUD KOKKU	1 229 634	1 001 774	927 335	1 017 335
Aasta tulem	3 635	12 126	109 860	19 860



12.4. Kasumiaruanne

Kasumiaruanandes on planeeritud investeeringud amortiseeritud 20% amortisatsiooninormiga.

SA LUKE MÕIS kasumiaruanne	2 010	2 011	2 012	2 013
TULUD KOKKU	1 233 269	1 013 900	1 037 195	1 037 195
KULUD KOKKU	896 260	945 118	913 679	964 679
Aasta tulem	337 009	68 782	123 516	72 516





LISAD

1. Äriplaani koostamises osalenud osalejate nimekiri
2. Esimese töökoosoleku protokoll 5. veebruar 2010
3. Esimese töökoosoleku osalejate nimekiri
4. Teise töökoosoleku protokoll 22. veebruar 2010
5. Teise töökoosoleku osalejate nimekiri
6. Kolmanda töökoosoleku protokoll 9. märts 2010
7. Kolmanda töökoosoleku osalejate nimekiri
8. Küsitluse vorm
9. Kasutatud kirjandus



KÜSK
KÜSK

Kodanikuühiskonna
Sihtkapital



Lisa 1. Äriplaani koostamises osalenud osalejate nimekiri

Projekti "Avalike teenuste ja tootepakettide käivitamine Luke Mõisas" äriplaani koostamise töökoosolekutel osalesid:

	Nimi
1	Aivar Kuuskvere
2	Gea Järvela
3	Esta Tamm
4	Tiiu Tootsi
5	Rain Sangernebo
6	Anneli Lehtla
7	Siim Ausmees
8	Taive Pärnmäe
9	Lembit Rebane
10	Karin Raud
11	Rein Lehtla
12	Veli Lahtmets
13	Kaie Kubri
14	Mihkel Kuuskvere
15	Margus Mondonen
16	Kirsi Mekk
17	Hanna-Liina Kalamees
18	Gertrud Saage
19	Piret Arusaar
20	Terje Trochynskyi
21	Hillar Saage
22	Vello Brett
23	Agu Laius
24	Sirle Domberg



Lisa 2. Esimese töökoosoleku protokoll 5. veebruar 2010

PROTOKOLL

SA LUKE MÕIS 1. tööseminar

Ajurünnak: Milliseid tooteid ja teenuseid

Luke mõisas pakkuda?

Luke mõisa kärnerimajas

5. veebruaril 2010

ALGUS KELL 16.00

LÕPP KELL 20.05

Tööseminari Juhatab sisse G. Järvela.

Kohaletulnud tutvustavad end lühidalt. (Protokollile on lisatud osavõtjate registreerimisleht).

G. Järvela tutvustab lühidalt projekti ja projekti rahastajat ning tööseminari ajakava.

S. Ausmees tutvustab lühidalt „maailmakohviku meetodit“ milles plaanitakse ajurünnakuid läbi viima hakata. S. Ausmees palub tutvustada praegu Luke mõisas pakutavaid tooteid ja teenuseid. G. Järvela teeb kokkuvõtte hetkel mõisas pakutavatest toodetest ja teenustest.

Kolme moderaatori (Esta, Siim ja Veli) abiga jätkuvad ajurünnakud kohvikulaudades kolmel teemal:

1. Milliseid tooteid ja teenuseid võiks Luke mõisas pakkuda?
2. Millised tingimused peavad olema täidetud (ressurssid, oskusteave, materiaaltehniline baas jne) ehk mida tuleks nende teenuste ja toodete pakumiseks teha?
3. Kuidas nendest teenustest ja toodetest teada anda ehk kuidas neid turundada?

Iga teema järel toimub kohvikulaudades vabel tahtel inimeste vahetus.

Alljärgnevalt on toodud kokkuvõtted kohvikulaudade kaupa, mida tutvustasid ajurünnakute lõpus moderaatorid.

ESIMENE Kohvilaud (moderaator Esta)

1. Milliseid tooteid ja teenuseid võiks Luke mõisas pakkuda?

- SAANISÕIT + TALVEPIKNIK (eriti vastlapäev, jõulu-aeg)
- Pargi-ala ja kõige muu rentimine
- ISIKUTE TÄHTPÄEVAD **ERITI PERSONAALSE LÄHENEMISEGA**



- KÄSITÖÖKOJAD (Sepp, potikoda, puusepad jne) AIDAS. Laevukesed tiigile
- „PIKA LAUA“ (söögi)PEOD. AIAPIDU - TALUSTIIL, õues/aidas
- KOHVIK **OMA** TOODETEGA. (Luke kakuke, sigurikohv, taimeteed jne, Luke pizza Breiti juustuga.)
- AJASTURÕIVASTE JA -INVENTARI LAENUTUS (parki ja ka väljapoole)
- FOTOGRAAF
- SEMINARITEENUS koos muude teenustega
- PIKNIKUTARVIKUTE müük/laenutus (s.h. Luke-teemalised)
- ADVENDIAJAL KINGITUSTE VALMISTAMINE
- ÕUNAMAHLA PRESSIMISE TEENUS

RAHA POLE RUKIS, SEDA SAAB KA TALVEL

2. Ressursivajadused?

- Piisavalt WC-sid, kätepesuvõimalus
- Kohvikusisustus
- Tööjõud!! Mõned Lembitud
- ”OMA” tooted – tegijad, materjalid
- Käsitöökodade sisustus N: sepp, sepale vajalikud vahendid jne
- Hobune ja saan
- AJASTU INVENTARI igasugust
- Hästi suur telk (või varjualune)

3. Turundamine

- Internet (turismiveeb ja igal pool mujal!)
- TV Lähme maale
- Pereajakirjad (Geast lähtuvalt, persoonilood)
- Telereklaam
- Suveüritused, suvetuurid, nendega MÜÜME KOHTA, piletid eelmüügist
- Valla nimiüritus Lukele

TEINE Kohvilaud (moderaator Veli)

1. Milliseid tooteid ja teenuseid võiks Luke mõisas pakkuda?

TALV

- Uisuväljak
- Jõulumaa
- Peopakett
- Laternamatk

SUVI

- Ujumisvõimalus
- Stiilipeod (kastüümiladu vajalik)
- Väligrill (statsionaarne), lõkkevõimalus, wokk, laenutamise- või kasutamisevõimalus
- Telkimiskoht, viidad



- Caravaniparkla, sel juhul vajalik elektritoite, vee ja paagitühjendusvõimalise olemasolu
- Moodulsaun/tünnisaun
- Välikontserdid (analoogselt töötav Leigo, olnud Luunja suvekantri)
- Autokino ehk vaadatakse autost ja heli transleeritakse autoraadio sagedustele
- Kinobuss
- Luke triatlon (ujumisvõimalus Pangodis näiteks)
- Luke simman

KEVAD

- Loodusmatkad, õppeprogrammid
- Valge paat ja aerud, paar luke (pardid on)

SÜGIS

- Talgud
- Sügislaad

AASTARINGNE

- Põllukross alaealistele kinnisel territooriumil
- Koolitus (nagu Vain koolitus, vahet pole kas korraldada Tartus, Tallinnas või Lukel, kui on ööbimis- ja söögikoht)

2. Ressursivajadused?

- Moodulsoojakud kasutamiseks ka külmal aastaajal, omavahel kombineeritavad
- Catering
- Tegevusjuhendaja
- Elekter
- Vesi
- Korralik WC
- Pesemisvõimalus
- Kiik kunagi on olnud aga võiks taastada
- Infotöötaja kohvikupidajaks peaks olema pädev tegemaks ka kohvikupidaja tööd
- Sügavkülm, kohviautomaat
- Hobusetall – pool korda ja ajut. katus peale (nagu Pirita klooster)
- Lava (pööratav – sisse/välja)
- Wifi olemasolu

Koostöö

- Nõo Realgümnaasiumi osas – majutus, toitlustus
- VVV SA (rattamatk, rataste laenutamine)
- Bussi kasutamise/rentimise võimalus

3. Turundamine

- Autoreklaam
- Reklaami sidumine realselt kasutatavate teenustega: *Luke mõis müüb küttepuid ja pakub korstnapühkimisteenust* (et internetiotsingud jõuaksid Luke mõisani, edasi suunatakse sinna, kus neid müüakse)



KOLMAS Kohvilaud (moderaator Siim)

1. Milliseid tooteid ja teenuseid võiks Luke mõisas pakkuda?

1. Kontserdid, üritused

- Puupäevad ... muud päevad
- Suvesimmanid
- Mõisaaegses stiilis üritused (pulmad, sünnipäevad)
- Pulmad igasugused
- Vanade tööde õppepäevad
- Linnuvaatlused
- Viinapäevad. Parima koduveini valmistamise konkurss. Õlu? Toretsev stiil tuua juurde

Garaazi ja aida ruumide kasutuselevõtmine – minimaalsete vahenditega kasutusele võtmine.

2. Õppetoad, laagrid

- Näiteks koos kunstnikuga, kes juhtumisi kuulub (Kunstilaagrid)
- „Rootsi Skansen“ – pakkuda isetegemise rõõmu – kojusaatmine kliendile

3. H. Prosti põllutöömashinate ekspositsioon suvisel ajal

4. Tooted

- Luke Mõisa postmark (postkaart olemas)
- Luke mõisa toidud (kama, juust)
- Seinaplaad oma käe jäljendiga, Luke tellis
- Luke laternad
- Ravimtaimed

5. Pildistamine

2. Ressursivajadused?

1. Kontserdid, üritused

- Lavad, telgid
- Inimene, kes korraldab üritusi
- Internetiturunduse ekspert, koolitused – inimene, kes teab asju
- Oma helitehnika väljas kasutamiseks
- Ruumide korrastamine ürituste läbiviimiseks- ait, garaaz
- Koostöö loodusjärelvalve organitega

2. Õppetoad, laagrid

- Sõjaväetelgid magamiseks – kus peaks pargis paiknema
- Telksaun vs indiaanisaun

3. H. Prosti põllutöömashinate ekspositsioon suvisel ajal

- Turvalisus – seotud teatud üritustega

4. Tooted



- Eesti Posti suvetempel
- Toodete pakendid
- Koostöö metsamooriga

3. Turundamine ja koostöö

1. Kontserdid, üritused

- Kodulehekülg – sotsiaalne meedia, paketid
- Võrgustike kaudu turundamine
- Internetiturundus
- Luke blogi väljaarendamine
- Luke mõisa toidud (kama, Brett)

2. Õppetoad, laagrid

- Kohalikud majutusasutused
- Erinevad paketid – kallim ja odavam
- Kuulsad kunstnikud, kes on nõus kunstilaagreid läbi viima

3. H. Prosti põllutöömashinate ekspositsioon suvisel ajal

- Uunikumide omanikud, seotus teiste õritustega

4. Tooted

- Luke toodete hilisem kojusaatmine
- Isikliku suhte tekkimine
- Kogutud ravimtaimede vastu valmis pakitud toote andmine

Tööseminari lõpus hindasid osalejad ideena esile tulnud ürituste potentsiaali ehk siis millitest ideedest võiks saada ka tulu

Tulemused (toodud iseseisvalt, pole hetkel sarnaseid kokku liidetud):

8 punkti – kohvik OMA toodetega

7 punkti - autokino

5 punkti - isikute tähtpäevad eriti personaalse lähenemisega

4 punkti – kontserdid, üritused – garaazi ja aida ruumide kasutuselevõttuga

4 punkti – põllukross alaealistele kinnisel territooriumil

3 punkti – käsitöökojad aidas

3 punkti – piknikutarvikute müük/laenutus N: piknikutekk

2 punkti – nn Rootsi Skansen – pakkuda isetegemise rõõmu

2 punkti – viinapäevad, parima koduveini valmistamise konkurss

1 punkt - aidapidu – talustiil õues/aidas

1 punkt – kunstilaagrid kuulsa kunstnikuga

1 punkt – Luke mõisa toidud (kama, juust)

1 punkt – stiilipeod

1 punkt – seminariteenus koos muude teenustega (ajasturõivaste ja –inventari laenutamine)

1 punkt – õunamahla pressimise teenus

Tulemused (toodud sarnaste teenuste kokkuliitmisel)

- 9 punkti – kohvik OMA toodetega, sh. Luke mõisa toidud
- 7 punkti – autokino
- 6 punkti – kontserdid, üritused – garaazi ja aida ruumide kasutuselevõtuga, koos aidapeoga ja stiilipeoga
- 5 punkti - isikute tähtpäevad eriti personaalse lähenemisega
- 5 punkti – käsitöökojad aidas, sh. Nn Rootsi Skansen – pakkuda isetegemise rõõmu
- 4 punkti – põllukross alaealistele kinnisel territooriumil
- 3 punkti – piknikutarvikute müük/laenutus N: piknikutekk
- 2 punkti – viinapäevad, parima koduveini valmistamise konkurss
- 1 punkt – kunstitaagrid kuulsa kunstnikuga
- 1 punkt – seminariteenus koos muude teenustega (ajasturõivaste ja –inventari laenutamine)
- 1 punkt – õunamahla pressimise teenus

Protokolli koostas ajurünnakute raames kirja pandud materjali abil
G. Järvela





**Lisa 3. Esimese töökoosoleku osalejate nimekiri****SA LUKE MÕIS 1. tööseminar****Ajurünnak: Milliseid tooteid ja teenuseid Luke mõisas pakkuda?**

Luke mõisa kärnerimajas

5. veebruaril 2010 ALGUSEGA KELL 16.00

Ajurünnak toimub projekti "Avalike teenuste ja tootepakettide käivitamine Luke Mõisas" I etapp raames. Projekti I etapis valmib äriplaani teenuste ja toodete arendamiseks Luke Mõisas. Toetuse suurus on 49 696.- krooni. Projekti esimene etapp lõpeb 31. märtsil 2010. Projekti **rahastab Kodanikuühiskonna Sihtkapital**.

KÜSK Kodanikuühiskonna
Sihtkapital

Osalejad:

	Nimi	Meili aadress	Allkiri
1	Aivar Kuuskvere	aivar.kuuskvere@gmail.com	
2	Gea Järvela	gea.jarvela@luke.ee	
3	Esta Tamm	esta.tamm@luke.ee	
4	Tiiu Tootsi	tiiu.tootsi@mail.ee	
5	Rain Sangernebo	rain@luke.ee	
6	Anneli Lehtla	anneli.lehtla@luke.ee	
7	Kirsi Mekk	—	—
8	Hanna-Liina Kalamees	—	—
9	Lembit Rebane	5130649	
10	Karin Raud	51789	
11	Taive Pärnmäe	parnmoe@hotmail.ee	
12	Veli Lahtmets	veli@stenstrom.ee	
13	Kaie Kubri	kaie.kubri@omape.ee	
14	Siim Ausmees	5032748	
15	Margus Mondonen	margus.mondonen@luke.ee	
16	Heino Ruul	—	—
17	Rein Lehtla	55571515	
18	Aga Lehtla	aga@kysk.ee	
19	Sidli Domburg	sidli@kysk.ee	
20	Rein Lehtla	—	—
20	Mihkel Kuuskvere	mihkel.kuuskvere@mail.ee	

**Lisa 4. Teise töökoosoleku protokoll 22. veebruar 2010****SA LUKE MÕIS 2. tööseminari protokoll****SA Luke Mõis teenused 2010 – 2013**

Tööseminari I pooles tutvustas Terje Trochynskyi Viljandi Parimusmuusika Keskuse annetuskampaaniat "Aita Aita!" Toimus arutelu ja küsimuste-vastuste voor.

Tööseminari II pooles leiti Luke mõisas pakutavad tulu teenivad tooted/teenused ja neid toetavad lisateenused.

Leiti tulu mitteteenivad tooted-teenused-tegevused, mille pakkumine on võimalik projektipõhise- või sihttoetuse olemasolul.

Tööseminari II poolt juhtis Piret Arusaar Tartu Ärinõuandlast.

Tulu TEENIVAD tooted-teenused-tegevused.

✓ **Põhiteenused**

TULU TEENIV TOODE / TEENUS	lisainfo	Ressursivajadus
Kohvik (söögid, joogid)	<i>Hetkel toimiv, vajab edasiarendamist:</i> - Pikem lahtiolekuaeg - Mitmekesisem toidu- ja joogivalik - Kohalike toitute / OMA toodete pakkumine	▪ Uued köögiseadmed ja kohviku sisustus – taotlus esitatud LEADER programmile ▪ Välikohviku sisustus kogutakse nn. annetuste korras. ▪ Kärnerimaja kohandamine kohvikuks (siseruumide kasutuselevõtt) ▪ Välikohviku rajamine koos piknikutarvikute laenutamisega ▪ Infotöötaja tegeleb ka kohvikuteenindusega
Luke mõisa OMA-toidud OMA tooted I <i>n. Luke kakuke, sigurikohv, taimeteed, Luke pizza Breiti juustuga, kama, juust</i> n. Breiti 'Luke mõisa juust' spetsiaalses karbis	<i>Planeeritud käivitada 2010</i> <i>Toimib nii kohviku baasil OMA-toitude pakkumise kaudu kui eraldi kaubandusvõrgust turustatavate toodete kaudu</i> n. Breiti 'Luke mõisa juust' spetsiaalses karbis planeeritud käivitada 2011	▪ Vajalik aktiivne koostöö kohalike toiduainetootjatega (Aivar Brett jt.). ▪ Läbirääkimised potentsiaalsete tootjatega pakkumiseks Luke Mõisa kohvikus. ▪ Projektijuhi olemasolu vajalik
Isikulised tähtpäevad (all-inclusive, s.h. üldine korraldus, catering/toitlustus jm.)	<i>Teenuse edasiarendus ja pakkumine alates 2010.</i>	▪ Kohviku uued köögiseadmed ja sisustus võimaldab senisest paremini teenindada ja pakkuda kohapealset toitlustusvõimalust. ▪ Projektijuht



Toodete ja teenuste äriplaan, 2010

n. sünnipäevad, pulmad		- Ruumide kasutusvõimalus (kärnerimaja, tall, garaaž, ait) - Välitelkide kasutusvõimalus
Kärnerimaja rent n. Seminarid, koos-viibimised jm. üritused	Hetkel toimiv.	Seminariteenuse kvaliteetsemaks pakkumiseks vajalik ekraan ja WIFI. Tehnika võimalik rentida.
Seminariteenus vabas õhus	Vajab arendamist, planeeritud käivitada 2010.	Seminariteenuse kvaliteetsemaks pakkumiseks vajalik ekraan ja WIFI. Tehnika võimalik rentida.
Pargiala rent S.h. kogu ürituse korraldus	Hetkel toimib.	
Giidiga ekskursioonid pargialal (ettetellimisel)	Hetkel toimiv.	Giidi olemasolu
Laste sünnipäevapaketid	Vajab arendamist	- Läbiviijad - Ruumide kasutusvõimalus (kärnerimaja, tall, garaaž, ait) - Välitelkide kasutusvõimalus
Teemapaketid seltskondadele: Pakett: Öine romantika mõisapargis Fotojaht mõisapargis	Vajab arendamist	Läbiviijad
Suveteater	Kas panna see siia või lisateenuste või projektipõhiste teenuste alla	- Pingid - Helitehnika - Välitelgid - Näitlejad

✓ Lisateenused

TULU TEENIV TOODE / TEENUS	lisainfo	Ressursivajadus
Kontserdid, üritused - Väliüritused pargialal - Üritused garaaži ja aida kasutusega n: kontserdid; Luke simman; aia- ja stiilipeod	Planeeritud käivitada 2010 peale garaaži ja aida korrastamist.	- Garaaži, talli ja aida kasutusvõimalus - Lava olemasolu (plan. 2012 – 2013)
Piknikukorv	2010	Piknikutarbed
Piknikutarvikute laenutus	2010	Piknikutarbed



Paketid, laagrid <i>n. suvine kunstilaager kuulsa kunstnikuga</i> <i>n. fotolaager</i> <i>n. lastelaagrid</i>	<i>peale 2012.</i>	▪ Koostöö laagrikorraldajatega ▪ Koostöö nn. võtmeisikutega (kunstnik jm.) ▪ Majutusvõimalus ▪ toitlustusvõimalus
Rattamatkad	<i>2012</i>	▪ rattad (võimalik laenutada SA VVV või Elva infopunktist)
Luke Mõisa postmark Luke Mõisa postkaart	<i>Valmib 2010</i> <i>Olemas</i>	
OMA tooted II (nn.suveniirtooted) Seinaplaad oma käe jäljendiga Luke tellis Luke laternad Päevavari Piknikutekk Istutuspulgad Luke lõvi ja Luke Eeva Luke meenekonkursi suveniirid	<i>Planeeritud käivitada 2011-2012</i>	▪ Koostöö tootjate ja käsitöömeistritega
OMA tooted III Ravimtaimed	<i>Toimib</i>	▪ Õieaegne korje ja pakend

✓ **Muud võimalikud teenused (ideed ajurünnakutelt)**

- Luke Mõisa raamatu koostamine
- *Gourmet* õhtud kohviku baasil
- Kostüümlaenutus, ajastuinventari laenutus
- Moodulsaun/tünnisaun
- Piknikutarvikute müük
- Õunamahla pressimise teenus
- Saanisõit, vankrisõit, talvepiknik
- Oma helitehnika väljas kasutamiseks

Tulu MITTETEENIVAD tooted-teenused-tegevused.

*Nimetatud teenuste pakkumine võimalik **projektipõhise- või sihttoetuse olemasolul.***

✓ **Põhiteenused ja -tegevused**

TULU MITTETEENIV TOODE / TEENUS / TEGEVUS	Lisainfo	Ressursivajadus
Perepäevad	<i>Toimib</i>	▪ Koostöö meistritega

2010-2011 planeeritakse pargisisesse **viidamajanduse** korrastamine.

TULU MITTETEENIV TOODE / TEENUS / TEGEVUS	<i>Lisainfo</i>	<i>Ressursivajadus</i>
Ujumisvõimalus	<i>Rannaala olemas, toimib</i>	
Kiikumisvõimalus	<i>2011</i>	▪ <i>Kiik</i>
Talgud	<i>1.mai 2010</i> <i>Igakevadised talgupäevad kui traditsioon</i>	▪ <i>Töövahendid ja talgujuht</i>



Autokino ; kinobuss	Planeeritakse käivitada 2011	- Filmid - Koostöö filmilevitajate ja 'kinobussiga'
----------------------------	------------------------------	--

✓ **Muud võimalikud teenused (ideed ajurünnakutelt)**

- Aerutamisvõimalus tiigil
- Laadad (n. Juustulaat, sügislaad jm.)
- Caravaniparkla (peale 2013)
- Käsitöökojad (sepp, potikoda, puusepad jt.) aidas (peale 2013)
- Fotograafiteenus
- H. Prosti põllutöömasinate ekspositsioon suvisel ajal
- Luke triatlon (ujumisvõimalus Pangodis näiteks)
- Põllukross alaealistele kinnisel territooriumil

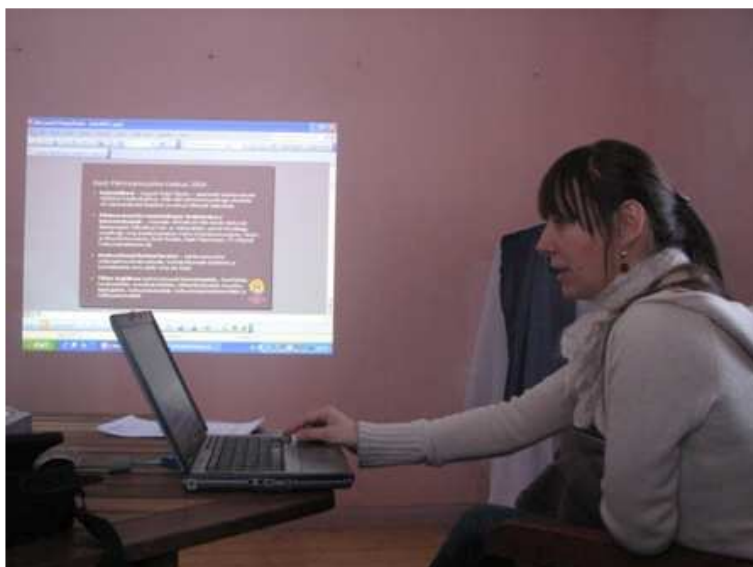
✓ **Täiendav ressursivajadus teenuste pakkumiseks:**

Ressursivajadus	Lahendus
Majutusvõimalus	Nõo Realgümnaasiumi osas
Toitlustusvõimalus	Nõo Realgümnaasiumi osas Catering
Pesemisvõimalus	Telksaun Nõo Realgümnaasiumi osas Kärnerimajas pesemisruumi väljaehitus
Tualetid massiürituste puhul	Tellitakse vajadusel
Hobusetalli, aida ja garaaži kasutamine ürituste tarbeks	Hetkel kasutuskõlbmatud. Nimetatud ruumid on planeeritud puhastada, vajadusel katta ajutise katusega. Ruumide kordategemine planeeritud 2010-2011
Projektijuht - ürituste ettevalmistamine ja läbiviimine)	Töötasu teenuste tulust.
Varjualused / telgid 3x5 m.	Planeeritakse soetada esimesel võimalusel finantseerimisvõimaluse olemasolul.
Wifi – hetkel puudub	Võimalikud spetsiaallahendused.
Muru- ja mullapinnase tugevdamine, käiguradade tugevdamine	Nõo vald on tellinud projekti. Valla vastutusalas.
Teede- radade sillutamine	
Pargi valgustamine	Planeeritud peale 2013 koos hoonete renoveerimisega
Pingid massiürituste tarbeks	Planeeritud soetada esimesel võimalusel finantseerimisvõimaluse olemasolul.
Turvalisuse tagamine	Ürituste puhul eraldi sissetellitav teenus

✓ **Teenuste pakkumisel koostööpartnerid:**

- Piirkonna turismiattraksioonid
- Loodusjärelvalveorganid
- Metsamoor jt. ökoteenuste pakkujad
- Kohalike ettevõtjad (Aigar Brett jt.)
- Kohalikud majutusasutused
- Kunstnikud
- Turismifirmad
- Laagrite korraldajad (Tartu Rahvaülikool jt.) jt.

Iga osaleja sai 2-le sihtgrupile suunatud kodutöö, milles tuleb mõlema sihtgrupi kohta nimetada tooted/teenused, mida just nemad võiksid tarbida.
Lepiti kokku järgmine kokkusaamine 9. märtsil algusega 16.00 Lukel



**Lisa 5. Teise töökoosoleku osalejate nimekiri****SA LUKE MÕIS 2. tööseminar****Ajurünnak: Milliseid tooteid ja teenuseid Luke mõisas pakkuda?**

Luke mõisa kärnerimajas

22. veebruaril 2010 ALGUSEGA KELL 16.00

Ajurünnak toimub projekti "Avalike teenuste ja tootepakettide käivitamine Luke Mõisas" I etapp raames. Projekti I etapis valmib äriplaan teenuste ja toodete arendamiseks Luke Mõisas. Toetuse suurus on 49 696.- krooni. Projekti esimene etapp lõpeb 31. märtsil 2010. Projekti **rahastab Kodanikuühiskonna Sihtkapital**.

KÜSK Kodanikuühiskonna
Sihtkapital

Osalejad;

	Nimi	Meili aadress	Allkiri
1	Aivar Kuuskvere	aivar.kuuskvere@gmail.com	
2	Gea Järvela		
3	Esta Tamm	esta.tamm@kodu.ee	
4	Tiiu Tootsi		
5	Rain Sangernebo	rain.sangernebo@gmail.com	
6	Anneli Lehtla	anneli.lehtla@maailm.ee	
7	Kirsi Mekk	kirsi.mekk@gmail.com	
8	Hanna-Liina Kalamees	hanna.liina.kalamees@hotmail.com	
9	Lembit Rebane	5130694	
10	Karin Raud	—	
11	Rein Lehtla	lehtla.rein@kodu.ee	
12	Veli Lahtmets	veli@stunthos.ee	
13	Kaie Kubri	kaie.kubri@sonag.ee	
14	Karmen Puidak	—	
15	Margus Mondonen	margus.mondonen@sonag.ee	
16	Gertrud Saage	gertrud16@hotmail.com	
17	Teet Marran	—	
18	Piret Arusaar	bas@tante.bas.ee	
19	Terje Trochynskyi	terje@folk.ee	
20	Mihkel Kuuskvere	MIHKEL.KUUSKVERE@MAIL.EE	

Lisa 6. Kolmanda töökoosoleku protokoll 9. märts 2010**SA LUKE MÕIS 3. tööseminari protokoll**

Tööseminari I poolt juhtis Piret Arusaar Tartu Arinõuandlast. Arutlunde käigus konkretiseeriti põhisihtrupid ja teisesed sihtgrupid. Rühmatööde käigus, mis toimusid kolmes grupis valiti sihtgrupiti olulisemad teenused, mis ühises ringis täpsustati.

Tööseminari II poolt juhtis Gea Järvela. Selles osas arutati rühmades läbi sihtgrupipõhised turundamise võimalused ning mõldi reklaami tunnuslause peale. Tulemused on vormistatud ühtse tabelina.

Seminari lõpus viidi läbi SWOT analüüs. Luke kompleksi tugevused ja nõrkused, võimalused ja ohud.

Põhisihtrupiks on Eesti siseturist, mis jaguneb alljärgnevalt:

	<i>Geograafiline regioon</i>	<i>Vanuseline koosseis</i>
Sügavama kultuuri- ja ajaloo huviga külastajad	Kogu Eesti	20 +
Pered	Tartumaa ja Lõuna-Eesti	Noored ja vanad
Sõpruskonnad ja seltskonnad	Tartumaa ja Lõuna-Eesti	18 - 70
Firmad ja organisatsioonid	Tartumaa ja Lõuna-Eesti	20 - 60

Teisese tähtsusega sihtgrupid on:

- Lasteaialapsed ja kooliõpilased Tartumaalt ja Lõuna Eestist
- Välisturistid, s.h. pered, sõpruskonnad, kultuuri-ja ajaloo huvilised
- Muude erihuvidega külastajad

Täiendavaks sihtgrupiks teenuse vahendajad lõpp-tarbijale e.

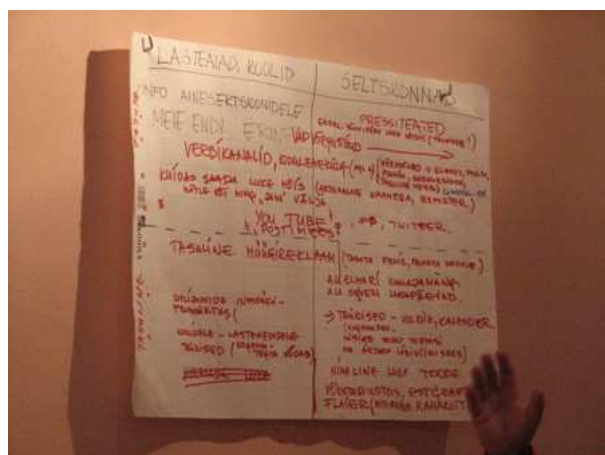
- Siseturismi ja sissetuleva turismiga tegelevad reisiettevõtted

Ette tellitud teenuste puhul on oluline teada konkreetse grupi *põhipõhj*ust, miks Luke mõisasse tullakse ning sellest tulenevalt pakkuda teenuseid ja põhitähelepanu konkreetse põhivajaduse rahuldamisele. Selleks võib olla näiteks lõbu, seiklus, teadmised, rahu jm.

LAUSEID REKLAAMIDES KASUTAMISEKS

- o Mõnus nauding
- o Serveerida külmalt ja kaaslasega
- o Mõnule mõnuga mõisas
- o Mõnule mõnuga meie mõnusas mõisas, mmmm....
- o Mõnule mõnuga meie mõnusas Luke mõisas

Luke mõisa energiad lasta üle kontrollida – artikkel ajalehte, ajakirja



**PÕHISIHTGRUPID**

SIHTGRUPP	Luke teenused	Turundamine	Lisainfo sihtgrupi kohta
Sügavama kultuuri- ja ajaloo huviga külastajad	MIDA LUKELT OTSIVAD? ✓ Eesti ajalugu ja mõisaid tutvustav lühiloengu teenus kas ruumis või vabas õhus + tuntud ja tunnustatud giidi tellimine (kokkulepe 'prominendiga') ✓ Giidiga ekskursioonid mõisapargi tutvustamiseks jt. elamuslikud giidiprogrammid ✓ Kunsti või ajaloo näitus ✓ temaatilised ja rahvakalendripäevad ✓ Kohvik ja 'OMA toidu/tooted' (s.h. eksklusiivsed meened) ✓ mingile ajastule või kultuurile võimalikult spetsiaalselt "eheda" toidu / joogi pakkumine	- Pidevalt uuenev kodulehekül! Otsingumootorite kaudu lihtsalt leitav (ka teenused) - Mõisaportaalid - koostöö Tartu Ülikooliga (ajaloolased) - koduloouurijate selts - koostöö ajalooõpetajatega - Luke mõisa banner teiste firmade kodulehtedel - Infovoldikud, milles teenuste kohta kirjeldus Tasuta jagamiseks infopunktidesse, strateegilistesse kohtadesse link ka kodulehele - Infopäevad õpetajatele, ajakirjanikele jne	▪ Võib olla nii üksik- kui grupikülastus ▪ Grupikülastuse puhul toimub külastus üldjuhul etteregistreerimisega konkreetsete, erihuvidel baseeruvate teenuste tellimiseks ▪ Sihtgrupp võib külastada Luket kui üksikobjekti või kui ühte ajaloo- ja kultuuripärandile tugineva reisimarsruudi objekti (nt mõisatuur, parkide ja aedade külastust sisaldav marsruut jms). ▪ Oluline on aktiivne koostöö reisikorraldajatega



Pered Eestist	✓ Perepäevad; temaatilised ja rahvakalendripäevad ✓ Kohvik ✓ Luke 'OMA' tooted – toidud ja suveniirid kaasaostmiseks ✓ Õpitoad, käsitöötoad – ise meisterdamine ✓ Grillimis- ja piknikupidamise võimalus ✓ Kultuuriüritused (välikontserdid, vabaõhuetendused, muud rahvaüritused) ✓ Isikuliste tähtpäevade tähistamine (s.h. all-inclusive pakett). - Pargiala või ruumide rent - Catering - võimalik kostüümilaenutus jm. Ürituse läbiviimisega seotud teenused ✓ Giidiga ekskursioonid mõisapargi tutvustamiseks jt. elamuslikud giidiprogrammid ✓ Telkimine <u>Pikemas perspektiivis:</u> ✓ Gourmet õhtu / romantiline õhtusöök	- Erinevad netilehed ja portaalid: Pere ja kodu netileht. Perecool.ee; Nupsu.ee; perekлубi.com; - fannklubid Facebook, Twittwer, Puhka Eestis.ee - ürituste portaalid (kultuuriaken.ee; kuhu minna.ee) - Luke koduleht - Kohalikud lehed . Ajalehtedes, ajakirjades artiklid - Otsingusõnad, -mootorid internetis - Reklaam koos kohviku avamisega (ajaleht, Raadio, Elmar Raadio, Ring FM) - Midagi poolmuidu – ostad... - saad tasuta (N: karkude kasutamise mõisa külastamisel)	▪ Põhisihtgrupi geograafiline paiknemine peamiselt Tartus, Tartumaal ▪ Antud sihtgrupi puhul mängib kaalukat rolli kauni pargiala olemasolu ja pere 'mõnusa ja aktiivse' ajaveetmise võimaluse olemasolu pargialal ▪ Oluline pakkuda tegevusi nn. katuse all. ▪ Teenuse osutamisel pakub kindlustunnet varjualuse või siseruumide kasutamise võimalus. ▪ Teatud teenuste puhul oluline etteregistreerimise võimalus ning registreerimise tühistamise võimalus, kuna arvestada tuleb kogu perega. ▪ Kaugemalt tulijatel võib olla soov majutus- ja pesemisvõimaluse järele (n. Telkimisel). ▪ Maksekaardiga tasumise võimalus
Sõpruskonnad, seltskonnad	✓ Kohvik ja 'OMA toidud/tooted' (s.h. eksklusiivsed meened) ✓ Isikuliste tähtpäevade tähistamine (s.h. all-inclusive) - Pargiala või ruumide rent - Catering - võimalik kostüümilaenutus jm. Ürituse läbiviimisega seotud	TASUTA - Pressiteated - Eksklusiivne sünnipäev Luke mõisas (telesse) - meie endi erinevad võrgustikud - Veebikanalid, kodulehekül (ingl k.) Märksõnad: Elamus, pulm, piknik, ekskursioon,	▪ Peamisel Tartumaalt ja Lõuna-Eestist ▪ Antud sihtgrupi puhul mängib kaalukat rolli kauni pargiala olemasolu ja seltskonna 'mõnusa ja aktiivse' ajaveetmise võimaluse olemasolu pargialal ▪ Maksekaardiga tasumise võimalus



	teenused ✓ Temaatilised- ja rahvakalendripäevad ✓ Kultuuriüritused (välikontserdid, vabaõhuetendused, muud rahvaüritused) ✓ Giidiga ekskursioonid mõisapargi tutvustamiseks jt. elamuslikud giidiprogrammid ✓ Grillimis- , lõkke- ja piknikupidamise võimalus ✓ Piknikukorv ✓ Piknikutarvete rent/müük ✓ Telkimine ✓ Maastikumängud ✓ Rattamatkad ✓ Osalemine talgutel ✓ Vabaõhukino <u>Pikemas perspektiivis:</u> ✓ Tünnisaun	- kingitus.ee - Kuidas saada Luke mõis telesse (aktuaalne kaamere, reporter, mõtle või mingi „jama“ välja) -Youtube, Facebook, twitter TASULINE - tasuline müügireklaam (tasuta piknik, puhkus kahele) a. la Elmari Kuulajamäng a. la Selver laadapäevad - trükised (voldik, kalender). Kogemused: Küsige mujalt toetusi oma asjade läbiviimiseks – mõeldud seda, et koolid ja lasteaiad saavad ise Luke külastust projektidesse panna ja raha küsida. - nimeline Luke toode (Breti Juust) - võrkturiustus, Estcraft - flaier (mis mahub rahakotti – raha suurune) NB!- tass kohvi tasuta	
Tartumaa ja Lõuna- Eesti firmad ja organisatsioonid	✓ Elamuslikud programmid koos catering toidlustusega ✓ Suvepäevade jt firmaürituste pidamise võimalus koos vastava tervikteenuse pakkumisega (pargiala rent, ruumide rent, catering) ✓ Seminariteenus koos 'kõik hinnas' paketi tellimise võimalusega (ruum, toidlustus, tehnika, moderaator) ✓ Kohvik	suunatud reklaam, pakkumised (pakett töö + puhkus - internet) meili teel - visittartu.com – lisada Luke info - Postiheme veebis tänased üritused (kas on tasuline?) - visitestonia.com; maaturism.ee jne	▪ Eel-registreerimisega külastajad



TEISESE TÄHTSUSEGA SIHTGRUPID

SIHTGRUPP	Luke teenused		Lisainfo sihtgrupi kohta
Lasteaialapsed ja kooliõpilased	✓ Õpitoad, käsitöötoad – ise meisterdamine ✓ Loodusmatkad, temaatilised matkad, õppeprogrammid, retked (s.h. linnuvaatlused) ✓ Giidiga ekskursioonid mõisapargi tutvustamiseks jt. elamuslikud giidiprogrammid (gümnaasiumitase) ✓ Pargiala /ruumide rent tähtpäevade tähistamiseks; s.h. isikulised tähtpäevad, tutipidu jt. ✓ Teemapäevad; rahvakalendripäevade tähistamine ✓ Pakett: käeline tegevus, seiklusmängud, giidiga pargis jm. aktiivne tegevus ✓ Lastelaagrid ✓ Pikniku pidamise võimalus ✓ Isikulised tähtpäevad ✓ Kohvik / toitlustusteenus ✓ Tempel käele või Luke tunnistus	- Meie endi erinevad võrgustikud - Veebikanalid, kodulehekülg (ingl k.) Märksõnad: Elamus, pulm, piknik, ekskursioon, -Youtube, Facebook, twitter - koolijuhtide infopäev - promoüritus - koolidele, lasteaedadele trükised (kogemus – tegija kiidab – kasutada kellegi kiitust, kes on juba Lukel käinud)	▪ Peamiselt Tartumaalt ja Lõuna-Eestist ▪ Eel-registreerimisega külastus ▪ Turundus suunatud õpetajatele ja lasteaiakasvatajatele. ▪ Mitmepäevaste ürituste korral vajalik majutuse-, toitlustuse-, pesemisvõimaluse olemasolu. ▪ Vajalik kohapealsete juhendajate olemasolu
Välisturistid s.h. pered, sõpruskonnad, kultuuri-ja	<i>Teenuseid tarbivad erihuvidest lähtuvalt, vt. täiendavalt 'põhisihtgruppide' jaotuse alusel tarbitavad teenused sihtgruppide lõikes</i>	-Luke mõisa koduleht - Turismiinfopunktid - Mõisapaketid N: Lõuna.- Eesti	Välisturistide osakaal Luke mõisakompleksi külastajate hulgas on hetkel väike. Külastajauuringu andmetel oli see 2006. aastal 9 %. Eeltoodust tulenevalt ning arvestades sissetuleva turismi üldisi trende ja



ajaloohuvilised	<u>Välituristile tervikuna:</u> ✓ Giidiga ekskursioonid mõisapargi tutvustamiseks jt. elamuslikud giidiprogrammid (erinevates keeltes – inglise, vene, saksa) ✓ Luke 'OMA' toidud / tooted; s.h. eksklusiivsed meened ✓ Mõisameenete valmistamise töötuba ✓ Kohvik ✓ Piknikutarvikute rent/ost ✓ Väligrill, lõkke tegemise võimalus / pikniku pidamise võimalus ✓ Paadiga tiigil, telkimiskoht ✓ Romantilise õhtusöögi teenus <u>Pikemas perspektiivis (al. 2013):</u> ✓ Statsionaarsed käsitöökojad (planeeritud peale 2013) ✓ Tünnisaun ✓ Karavaniparkla ✓ Eesti ajalugu ja mõisaid tutvustav lühiloengu teenus	Mõisad - Mõisaportaali internetis - pildid internetis nn „Nagis“	väliturgudel teostatava turundustegevuse kõrget hinda, ei ole Luke mõisakompleksi arendustegevuse esimeses etapis otstarbekas seada prioriteediks turundustegevust väliturgudel. Samal ajal on vajalik kasutada ära kõik väheseid lisakulutusi nõudvad, eelkõige erinevate turismiportaalide võimalused mitmes keeles Luke mõisakompleksi tutvustava turismiinfo edastamiseks. ▪ Välituristid individuaalreisijatena jõuavad Luke'le üldjuhul ilma eelneva broneeriguta, mistõttu tarbivad kohapealseid statsionaarseid teenuseid. ▪ Välituristid grupina (üldjuhul läbi reisikorraldaja) juhuslikult Luke'le tõenäoliselt ei satu vaid teevad eelregistreerimise ja tellivad teenused, s.h. ka toitlustuse ▪ Vajalik mitmekeelne info koduleheküljel ja kohapeal ▪ Kaardimakse võimalus ▪ Grupikülastuse puhul vajadus täiendava personali järele
Muude erihuvidega külastajad	✓ Laagrid (foto-, kunsti- jm. erihuvidel laagrid)		▪ Eel-registreeritud külastajad



TÄIENDAV SIHTGRUPP e. vahendusteenuse pakkujad lõpp-tarbijale

SIHTGRUPP	Luke teenused	Turundamine	Lisainfo sihtgrupi kohta
Siseturismi ja sissetuleva turismiga tegelevad reisiettevõtted	<i>Oluline on Lukel pakutavate teenuste ja võimaluste põhjaliku info olemasolu ja selle kättesaadavaks tegemine ning ürituste kava. Ise konkreetset teenust ei tarbi.</i> <i>Soovivad valmis paketti (n. Päevane pakett piirkonnas).</i> <i>Vahendatavale lõpptarbijale pakuvad huvi teenused, mis oma iseloomult on 'eksklusiivsed Luke teenused' nagu näiteks:</i> ✓ Giidiga ekskursioonid mõisapargi tutvustamiseks jt. elamuslikud giidiprogrammid ✓ Õpitoad, käsitöötoad – ise meisterdamine ✓ Catering grupile (s.h. näiteks toitlustusteenus pargipikniku vormis) ✓ Luke 'OMA' tooted – toidud ja suveniirid ; s.h. eksklusiivsed meened	- Infovoldikud - Mitmekeelne Luke Mõisa koduleht - Info erinevates portaalides, s.h. noorteportaalides (nt. kuhuminna.ee, http://www.turismiweb.ee/ ja ka neti) - Osalemine messidel - Osalemine Hansapäevadel	▪ Pakuvad vahendusteenust lõpptarbijale ▪ Luke teenuste turundamiseks: -

**Lisa 7. Kolmanda töökoosoleku osalejate nimekiri****SA LUKE MÕIS 3. tööseminar****Ajurünnak: Sihtgrupid ja teenused, turundamine?**

Luke mõisa kärnerimajas

9. märtsil 2010 ALGUSEGA KELL 16.00

Ajurünnak toimub projekti "Avalike teenuste ja tootepakettide käivitamine Luke Mõisas" I etapp raames. Projekti I etapis valmib äriplaani teenuste ja toodete arendamiseks Luke Mõisas. Toetuse suurus on 49 696.- krooni. Projekti esimene etapp lõpeb 31. märtsil 2010. Projekti **rahastab Kodanikuühiskonna Sihtkapital**.



Osalejad:

	Nimi	Meili aadress	Allkiri
1	Aivar Kuuskvere	aivar.kuuskvere@luke.ee	
2	Gea Järvela		
3	Esta Tamm	esta.tamm@luke.ee	
4	Tiiu Tootsi		
5	Rain Sangernebo	—	
6	Anneli Lehtla		
7	Kirsi Mekk	kirsi.mekk@gmail.com	
8	Hanna-Liina Kalamees	—	
9	Lembit Rebane		
10	Karin Raud		
11	Rein Lehtla	rein.lehtla@luke.ee	
12	Veli Lahtmets	—	
13	Kaie Kubri	kaie.kubri@luke.ee	
14	Mihkel Kuuskvere	mihkel.kuuskvere@luke.ee	
15	Margus Mondonen	—	
16	Gertrud Saage	gertrud@luke.ee	
17	Heino Ruul	—	
18	Piret Arusaar		
19	Hidra Saage	saage.hidra@luke.ee	
20	Sven Arusaar	sven.arusaar@luke.ee	
21	Nelja Põld	nelja.pold@luke.ee	
22	Taire Pärnmaa	parnmaa@luke.ee	



Lisa 8. Küsitluse vorm

Milliseid tooteid ja teenuseid Luke mõisas pakkuda?

Kõsitlus toimub projekti "Avalike teenuste ja tootepakettide käivitamine Luke Mõisas" I etapp raames. Projekti I etapis valmib äriplaan teenuste ja toodete arendamiseks Luke Mõisas. Projekti **rahastab Kodanikuühiskonna Sihtkapital**.



Kui sa leiad veidi aega, ole hea, vasta allpool olevatele kahele küsimusele:

1. Milliseid tooteid ja teenuseid võiks Luke mõisas (www.lukemois.ee) pakkuda?
2. Kas sul on häid mõtteid, kuidas võiks nendest teenustest ja toodetest teada anda ehk kuidas neid turundada?



Lisa 9. Kasutatud kirjandus

1. Tartu Ülikooli Pärnu Kolledž, EAS Turismiarenduskeskus. Kogumik, Mõisa turunduse kümme sammu“.
2. Tartu Ärinõuandla, „Luke mõisakompleksi terviklahendus“. 2007
3. Geomedia OÜ. Elva puhkepiirkonna külastatavusuuring, 2006



KÜSK
KÜSK

Kodanikuühiskonna
Sihtkapital