

# Jõgevamaa mainekava 2023- 2026

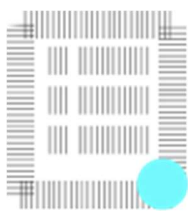
Koostaja

Anu-Mall Naarits  
Visionest Institute OÜ

Valmimise aeg

aprill 2023

<b>Sissejuhatus</b>	<b>2</b>
<b>Sihtgruppide valik ja fookused</b>	<b>3</b>
2800 noorele palju erinevaid võimalusi	3
1600 aktiivse ettevõtja võimekuse kasvatamine	3
Turistid: 230 000 külalist aastas	4
Elanikud: 28 000 elaniku kaasamine	4
<b>Kasvurattad</b>	<b>4</b>
Noorte valdkonna kasvuratas	5
Ettevõtete arengutõuke kasvuratas	8
Turismi koostöötõuke kasvuratas	9
<b>Kompetentside arendamine</b>	<b>12</b>
<b>Tegevusplaan ja eelarve</b>	<b>12</b>



## Sissejuhatus

Jõgevamaa mainekava olulised sihtgrupid on elanikud, ettevõtjad ja turistid. Kava eesmärk on toetada ja arendada neid kolme sihtgruppi ning luua Jõgevamaale tugev ja jätkusuutlik tulevik.

Noored on eriti oluline sihtgrupp, sest nad on tulevik ja nende areng ja juhendamine on vajalik, et tagada Jõgevamaa püsimine jätkusuutliku ja eduka piirkonnana.

Ettevõtjad on samuti oluline sihtgrupp, sest nende arendamine aitab luua uusi töökohti, kasvatada majandust ja suurendada maakonna atraktiivsust äritegevuseks.

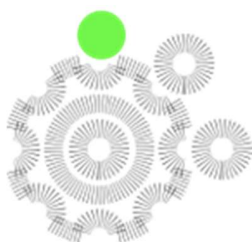
Turism on ka oluline sihtgrupp, sest see võib luua uusi töökohti ja suurendada majanduslikku jõukust Jõgevamaal.

Mainekava elluviimise eest vastutab Jõgevamaa Arendus- ja Ettevõtluskeskus. Kava elluviimiseks on meil võimekus ellu viia umbes kolm suuremat ideed aastas. Valime välja kõige mõjusamad ideed, mis võivad kõige enam mõjutada Jõgevamaa elanikke, ettevõtjaid ja turiste. Kaasame KOV-id ja ettevõtjad, teeme koostööd, et tagada mainekava tõhus elluviimine. Teeme koostööd paljude erinevate noorte, ettevõtluse, kultuuri ja turismi organisatsioonidega mainekava elluviimisel.

DMO-d (Destination Management Organization) on ka olulised partnerid mainekava turismiosa elluviimisel. DMO-d on organisatsioonid, mis edendavad ja turundavad Eestit turismisihtkohana ning nad aitavad meil meelitada rohkem turiste Jõgevamaale ja edendada siinset turismi.

Lisaks saame toetuda erinevatele organisatsioonidele ja programmidele, nagu RTK, LEADER, kalandusLEADER, Peipsiveere programm, Eesti Rahvakultuuri Keskus, Ettevõtluse ja Innovatsiooni Sihtasutus. Need organisatsioonid saavad pakkuda toetust ja ressursse mainekava elluviimiseks.

Kokkuvõttes, meil on erinevaid ressursse ja partnereid, kellega saame koostööd teha, et tagada mainekava edukas elluviimine.



## Sihtgruppide valik ja fookused

Mainekava koostamisel oli oluline analüüsida erinevaid sihtgruppe. Neljast analüüsitud grupist võtsime fookusesse kolm: noored, ettevõtjad ja turistid. Elanikke eraldi sihtgrupina ei võetud fookusesse.

### 2800 noorele palju erinevaid võimalusi

Noorte kaasamine ja nende toetamine on üks peamisi eesmärke, mida mainekavaga soovime saavutada. Noored on tulevik ja nende arengu ja toetamisega saame tagada maakonna jätkusuutlikkuse ja eduka tuleviku.

Jõgevamaa noorte jaoks on oluline luua erinevaid tegevusvõimalusi, mis võimaldaks neil oma hobide ja huvidega tegeleda ning samal ajal arendada uusi oskusi ja teadmisi. Noorte kaasamine erinevatesse kogukonna- ja vabaaja tegevustesse on oluline, et tagada nende aktiivne osalemine ühiskonnaelus.

Noortele suunatud tegevused ja üritused on olulised, et tagada neile atraktiivsed tingimused Jõgevamaal elamiseks ja õppimiseks. Samuti on noorte kaasamine ettevõtlussektorisse oluline, et arendada noorte ettevõtlikkust ja loovust, luua uusi töökohti ning tõsta maakonna majanduslikku jõukust.

Jõgevamaa noorte toetamine ja kaasamine on üks meie peamisi prioriteete mainekava elluviimisel.

### 1600 aktiivse ettevõtja võimekuse kasvatamine

Peame tagama, et Jõgevamaa ettevõtted oleksid edukad ja suudaksid pakkuda kõrge kvaliteediga tooteid ja teenuseid. Lisaks tuleb luua tingimused noorte ettevõtjate kasvatamiseks ja neile ettevõtluskeskkonna loomiseks. Kui noortel on võimalus teha koostööd kogunud ettevõtjatega ning saada nõu ja tuge, saavad nad arendada oma ettevõtlusoskusi ning aidata kaasa Jõgevamaa majanduse kasvule ja arengule. Seetõttu peame kaasama ettevõtjaid mainekava elluviimisesse ning tagama nende toetuse Jõgevamaa arengu edendamisel.

## Turistid: 230 000 külalist aastas

Kõige suurem sihtgrupp on turistid ja ürituste külastajad, keda on Jõgevamaal igal aastal ligi 230 000. Nad tulevad siia nautima erinevaid kultuurisündmusi ja festivale. Kuid suurem osa neist turistidest ei ööbi Jõgevamaal ja seetõttu ei panusta piirkonna majandusse niivõrd palju kui võiks. Seega on oluline arendada Jõgevamaa turismisektorit, et pakkuda turistidele rohkem võimalusi ning motiveerida neid siin kauem viibima ja ka ööbima.

## Elanikud: 28 000 elaniku kaasamine

Mainekava koostamisel analüüsisime sihtgrupina ka Jõgevamaa elanikke. Piirkonnas elab ligi 28 000 inimest, kelle jaoks on kõige olulisem teema füüsiline ja vaimne tervis. Tõdesime, et arendades aktiivse puhkuse ja kultuurivõimalusi, mõjutame mainekavaga ka positiivselt piirkonna elanikke. Jõgevamaal on palju võimalusi sportimiseks ja vaba aja veetmiseks, kuid samas on ka palju terviseprobleeme, mis vajavad lahendamist. Korraldades kultuuriüritusi panustame vaimse tervise edendamisse, et inimestel oleks võimalus stressi leevendada ning rõõmu tunda.



## Kasvurattad

Mainekava koostamisel kasutasime Jim Collins'i kasvuratta meetodikat, et leida kolm peamist fookusvaldkonda ja nende omavahelised mõjud iga sihtgrupi jaoks.

Kasvuratta mõte on leppida kokku olulised teemad ning viisid, kuidas neisse panustades saavutatakse soovitud areng. Jõgevamaal lepiti kokku kolm valdkonda, mis on kõige olulisemad. Iga valdkonna jaoks lepiti kokku kõige olulisem arengueesmärk. Kasvuratta loomisel toetuti senistele õnnestumistele ja ebaõnnestumistele ning selle põhjal pannakse kokku põhitegevused. Igas kasvurattas on 4-6 suuremat tegevusvaldkonda, millesse panustades hakkab kasvuratas liikuma. Liikumine algab kasvuratta ülevalt ning näitab, missugused tegevused on selle ratta käimalükkamiseks kõigepealt vajalikud. Ka teised tegevusplokid on loogilises järjestuses. Oluline on ka kasvuratta viimane osa, mis

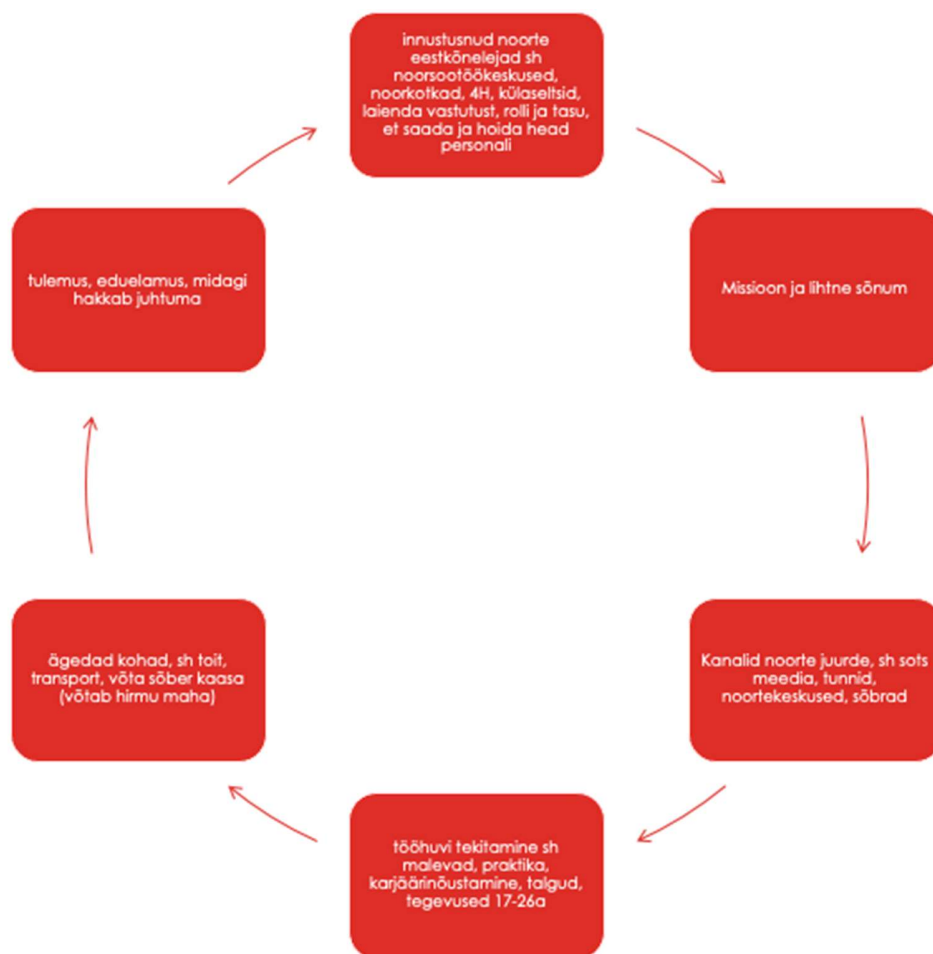
omakorda annab uue hoo sisse järgmisele ringile. Kasvurattas esimesed ringid on aeglased, aga kui tegevused saavad paika ja takistused eemaldatud, siis tekib rutiin, mis loob kasvu.

Oluline on hoida valdkondade arv väike, et kasvurattas oleks lihtne ja arusaadav.

Peale kasvuratta tegevuste väljatoomist analüüsi olemasolevaid ja vajaminevaid ressursse, mida kasvuratta toimimiseks on vaja.

## Noorte valdkonna kasvuratas

Eesmärk:	RESSURSID:
Noorte arv ei kahane Noored leiavad töö Tegevused 17-26 vanustele	<ul style="list-style-type: none"><li>•Kaasamise eelarve KOV-is</li><li>•Noorsootöökeskused</li><li>•Arenduskulud</li><li>•Maksutulu kui noor tööle läheb</li><li>•LEADER projektitaotlused</li><li>•Erasmus</li><li>•Peipsiveere programm</li></ul>



Kasvuratas saab alguse innukatest noortest eestkõnelejatest, nagu noorsootöökeskused, noorkotkad, 4H ja külaseltsid. Nad on olulised tegijad Jõgevamaa noortele suunatud tegevuste arendamisel ja elluviimisel. Nende organisatsioonide roll on suurem kui ainult noorte motiveerimine ja juhendamine, vaid nad on ka olulised partnerid Jõgevamaa mainekava elluviimisel. Seetõttu on oluline laiendada nende vastutust ja rolli, et saavutada paremaid tulemusi noorte arendamisel ja kaasamisel maakonna ellu. Selleks on vaja ka mõelda nende tasustamisele ja motiveerimisele, et hoida head personali ja tagada pidev areng. Oluline on ka kaasata noorte endi arvamusi ja ideid, et tagada noorte tegevuste vastavus nende vajadustele ja soovidele.

Noorte kasvuratta teine samm on missioon ja lihtne sõnum, mis aitab suunata noorte tegevusi ning tagab nende pühendumuse ja motivatsiooni. Noortele on missiooniks pakkuda erinevaid võimalusi enesearenguks, loovuse ja ettevõtlikkuse arendamiseks ning sõnumiks "Loo endale ise tulevik".

Kanalid noorteni jõudmiseks on noorte kasvuratta kolmas oluline samm. Selleks, et

meie jõuaksime noorte juurde oma sõnumitega, on vaja kasutada erinevaid kanaleid, nagu sotsiaalmeedia, noortekeskused, koolitunnid ja sõbrad. Noortele tuleb luua positiivne sõnum ning selle levitamiseks kasutada erinevaid kanaleid, et jõuda noorte juurde ja kaasata neid meie tegevustesse.

Neljas samm noorte kasvurattal on tööhuvi tekitamine. Tööhuvi tekitamine noortes on väga oluline, kuna see mõjutab nende karjäärivalikuid ning seeläbi ka elukvaliteeti. Selleks on olulised malevad, pakkuda noortele erinevaid praktikavõimalusi erinevates ettevõtetes ning organisatsioonides, et nad saaksid kogeda reaalselt töökeskkonda ning tutvuda erinevate ametitega. Karjäärinõustamine on samuti oluline osa noorte tööhuvi tekitamisest, kuna see annab noortele vajalikke teadmisi ja oskusi erinevate karjäärivõimaluste kohta ning aitab neil leida oma tugevused ja huvid. Tööhuvi tekitamiseks on oluline ka kaasata noori erinevatesse tegevustesse ning talgutesse, mis annavad neile võimaluse teha midagi kasulikku oma kodukoha heaks ning samas ka arendada erinevaid oskusi ja tutvuda uute inimestega. Kõik need tegevused on suunatud noorte tööhuvi tekitamiseks ning aitavad neil avastada uusi võimalusi ja suunata oma tulevikku.

17-26-aastastele noortele on vähe tegevusi ja programme, mis aitaksid neil arendada oma huvisid, oskusi ja karjääri. Enamikul noortel on selles vanuses väga palju energiat, soovi midagi uut proovida ja iseennast avastada, kuid tihti puuduvad neil selleks võimalused. Oluline on pöörata tähelepanu, et vaba-aja tegevusi tuleb pakkuda noortele erinevates vormides, et jõuda võimalikult paljude huvilisteni.

Kasvuratta viiendaks lüliks noortele on oluline, et neil oleksid kohad, kus nad saaksid oma vaba aega sisustada ning veeta aega koos sõprade ja tuttavatega. Need kohad peaksid olema atraktiivsed, sest noored soovivad tegeleda huvitavate ja kaasahaaravate tegevustega. Lisaks peaks nendes kohtades olema tagatud toitlustus ning mugav transport. Kui noortele on tagatud mugavus ja meeldiv keskkond, on tõenäolisem, et nad soovivad nendesse kohtadesse aega veetma tulla. Lisaks on tähtis, et noored saaksid kaasa võtta oma sõbrad, sest see võib aidata neil oma hirmud ja ebakindlused ületada. Seetõttu tuleks noorte jaoks luua võimalikult palju ägedaid kohti, kus aega veeta ning mis võiksid nende igapäevaelu rikastada.

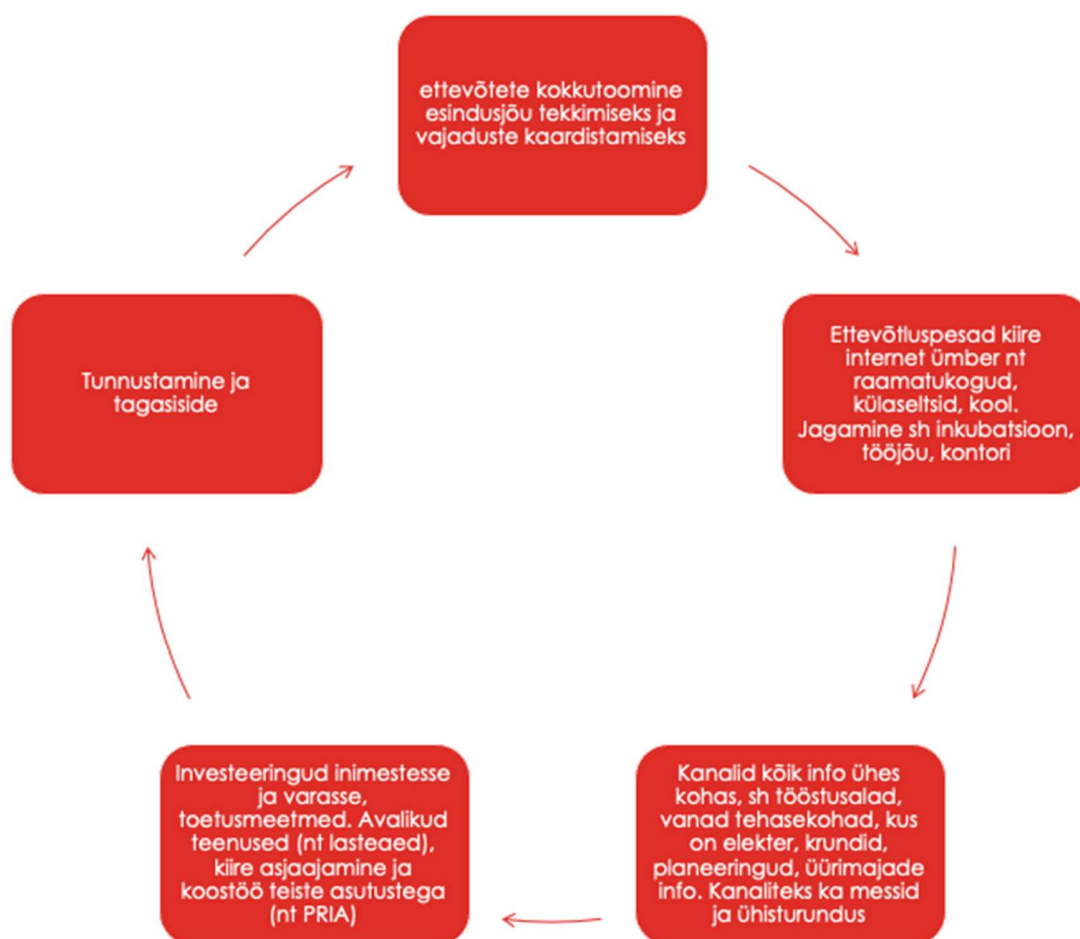
Viimane samm noorte kasvurattal on tulemus, eduelamus ja midagi hakkab juhtuma. See on oluline samm noorte arengus, kuna see annab neile võimaluse näha, kuidas nende pingutused vilja kandnud on. Eduelamus võib tähendada erinevaid asju, olgu selleks siis edukas projektijuhtimine, võit spordivõistlusel või isikliku eesmärgi saavutamine. Selleks, et noored saaksid neid kogemusi, on oluline luua neile võimalusi erinevates valdkondades. Oluline on ka tagasiside andmine, mis aitab noortel mõista, kuidas nad saavutasid oma eesmärgi ning mida nad saaksid teha paremini tulevikus. Tulemused ja eduelamused annavad noortele enesekindlust ja motivatsiooni jätkata oma arenguteel ning julgustavad neid seadma veelgi kõrgemaid



eesmäärke.

## Ettevõtete arengutõuke kasvuratas

Eesmärk:	RESSURSID:
Arengutõuge ja jätkusuutlikkus	<ul style="list-style-type: none"> <li>•KOV toetab osaliselt läbi JAEK-i</li> <li>•alustava ettevõtja starditoetus</li> <li>•PEEK</li> <li>•LEADER</li> <li>•Ettevõtjad</li> </ul>



Ettevõtete arengutõuke kasvuratta esimene samm on ettevõtete kokkutoomine ja esindusjõu loomine. See on oluline, sest koondades ettevõtted ühe katuse alla, on võimalik kaardistada nende vajadused ja välja selgitada ühised eesmärgid. See omakorda aitab ettevõtetel ühiselt tegutsedes suurendada nende mõjuvõimu ja aidata kaasa nende arengule. Lisaks võimaldab ühise esindusjõu loomine ettevõtetel

ka paremini esindada oma huve ja saada oma hääl kuuldavaks otsustajate seas.

Ettevõtluspesade loomine on teine oluline samm ettevõtete arengutõuke kasvurattal. Selliste pesade eesmärk on pakkuda ettevõtjatele soodsat keskkonda, kus neil on kiire internetiühendus ja vajalikud ressursid, nagu kontoriruumid, seadmed ja tööjõud. Pesad võivad asuda näiteks raamatukogudes, külaseltside majades või koolides. Lisaks ressursside jagamisele võivad pesad pakkuda ka inkubatsiooniteenuseid ning võimaldada ettevõtjatele suhelda ja koostööd teha.

Kolmas oluline samm ettevõtete kasvurattal on kanalite loomine, kus kogu vajalik info on kättesaadav ühest kohast. Siia kuuluvad nii tööstusalade ja vanade tehasekohtade info, mis võivad olla atraktiivsed uute ettevõtete jaoks, kui ka kruntide ja planeeringute info. Oluline on ka jagada üürimajade infot ning korraldada ühisturundust ja messi, kus ettevõtted saavad oma tooteid ja teenuseid tutvustada. Sellised kanalid aitavad ettevõtetel kiiremini ja lihtsamalt leida vajalikku informatsiooni ning teha koostööd teiste ettevõtetega.

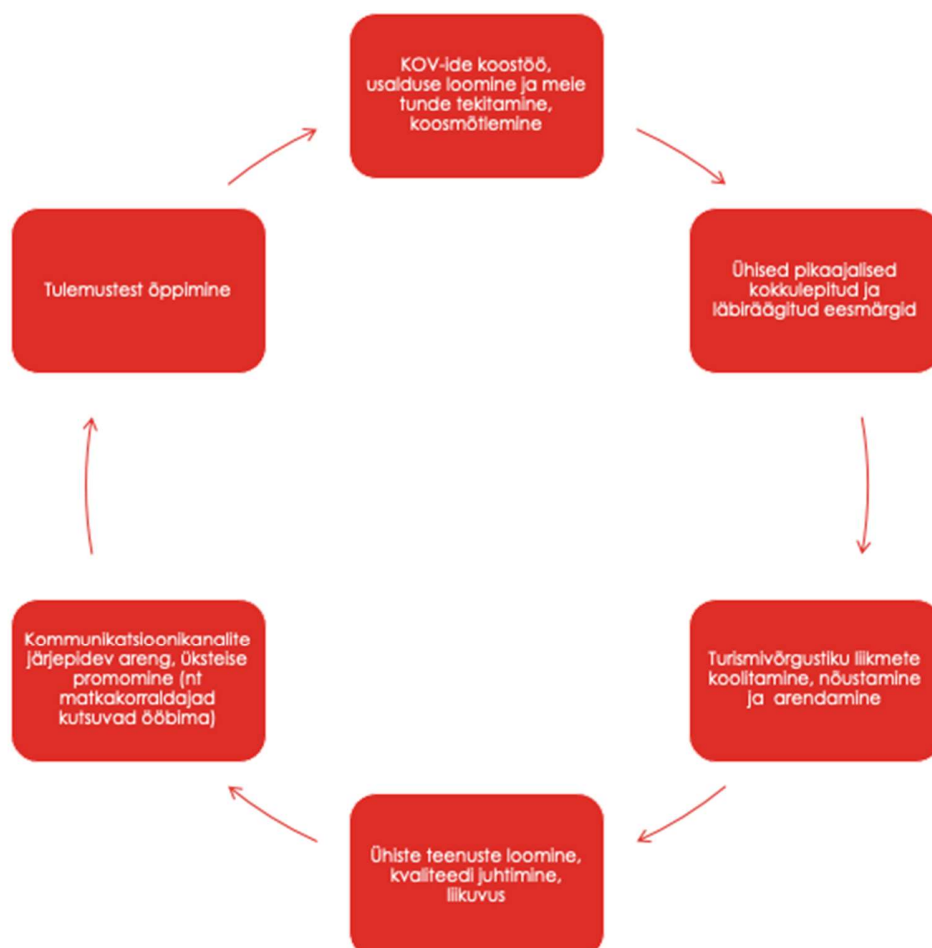
Neljas oluline samm ettevõtete kasvurattas on investeringud inimestesse ja varasse. See hõlmab erinevaid toetusmeetmeid, nagu näiteks koolitused, nõustamine, mentorlus, rahalised toetused ning muud soodustused. Lisaks on oluline tagada kiire ja tõhus asjaajamine avalikes teenustes ning koostöö teiste asutustega nagu PRIA, et toetada ettevõtluse arengut ja kasvu. Oluline on pakkuda kvaliteetseid avalikke teenuseid, nagu lasteaiad, koolid, teede hooldus jms.

Viies oluline samm ettevõtete kasvurattal on ettevõtjate tunnustamine ja tagasiside. Selleks saame korraldada erinevaid konkursse, kus hinnatakse ettevõtete panust piirkonna arengusse. Samuti on oluline anda ettevõtjatele tagasisidet nende tegevuse kohta ning pakkuda neile võimalusi enda arendamiseks ja kasvamiseks. Ettevõtjate tunnustamine ja tagasiside aitab kaasa nende motivatsiooni tõstmisele ning aitab kaasa ettevõtluskultuuri ja ettevõtlikkuse kasvule piirkonnas.

## Turismi koostöötõuke kasvuratas

Eesmärk:	RESSURSID:
Koostöö tõuge	<ul style="list-style-type: none"> <li>•PEEK</li> <li>•EAS läbi DMO</li> <li>•LEADER: võrgustiku turundus</li> <li>•KalandusLEADER: ettevõtete</li> <li>•Peipsiveere programm</li> <li>•EIS: turismiettevõtete toetused</li> </ul>

	•ettevõtjad
--	-------------



Jõgevamaa turismisektoris on oluline koostöö arendamine, mille näiteks on Kultuuritee. Kultuuritee on loodud selleks, et tutvustada Jõgevamaad kui kultuuripärandi rikast maakonda ja tuua piirkonda turiste. Kultuuritee annab loogilise võimaluse külastajatekonnaks algusega Tartust, Tallinnast või Narvast saamaks külastajad liikuma Peipsist Põltsamaani. Kultuuritee koostöövõrgustiku eesmärk on liita turismisektorit kultuuriorganisatsioonide ja turismiteenuste pakkujatega, et luua paremaid tingimusi nii turistidele kui ka kohalikele elanikele. KOV-ide koostöö turismivaldkonnas ning ühine tegevus Kultuuritee raames aitavad kaasa turismiarendusele ja -edendusele Jõgevamaal. Kultuuritee võrgustik vajab tuge kasvamisel ja koostöö arendamisel.

Turismivaldkonna ehk Kultuuritee kasvuratta esimene samm on KOV-ide ehk kohalike omavalitsuste koostöö, mis hõlmab usalduse loomist ja ühistegevuse korraldamist. Selle käigus kaasatakse kõik kohalikud ettevõtted, organisatsioonid ja kogukonnad, et luua ühtne meie tunne ja koosmõtlemine, mis aitab edendada turismivaldkonda tervikuna. Koostöö tugevdamine KOV-ide vahel võimaldab omavahelist ressursivahetust ning võimaldab ühiste eesmärkide saavutamist, mis tugevdab piirkonna turismisektorit.

Turismivaldkonna kasvuratta teine samm hõlmab Jõgevamaa turismivõrgustiku ühiste eesmärkide seadmist ning kokkulepete saavutamist DMO<sup>1</sup>-ga ning Peipsimaa turismiga. Need kokkulepped aitavad tagada tõhusa koostöö, et arendada Kultuuriteed ning parandada turismi tõhusust Jõgeva, Mustvee ja Põltsamaa valdades.

Turismivaldkonna kasvuratta kolmas samm hõlmab turismivõrgustiku liikmete koolitamist, nõustamist ja arendamist. See hõlmab erinevate teemade koolitusi, nagu näiteks teenindus, turundus, tootearendus jne, samuti nõustamisteenuseid ja konsultatsioone turismiettevõtetele. Eesmärk on aidata ettevõtetel oma teenuseid ja tooteid täiustada ning suurendada konkurentsivõimet turul.

Turismivaldkonna kasvuratta neljas samm on ühiste teenuste loomine, mis hõlmavad kvaliteedijuhtimist ja liikuvust. Siia alla kuuluvad näiteks turismiteenuste ühine disain ja arendamine, transpordivõimaluste korraldamine, koostöö majutusasutuste ja toitlustusettevõtetega, ühine bränding ja kvaliteedimärgiste kasutamine ning turismivõrgustiku liikmete koostöö tugevdamine. Ühiste teenuste loomine aitab parandada kohaliku turismi konkurentsivõimet ja meelitada rohkem külastajaid piirkonda.

Viies samm turismivaldkonna kasvurattas on seotud kommunikatsiooni ja turundusega. Selle eesmärk on suurendada teadlikkust ja tutvustada Kultuuriteed laiemalt ning tagada selle tuntus ja atraktiivsus turistidele. Oluline on luua tugevad kommunikatsioonikanalid, nagu kodulehed, sotsiaalmeedia ja reklaamikampaaniad, et jõuda võimalikult paljude potentsiaalsete külastajateni. Lisaks võivad turismiettevõtjad ja kohalikud omavalitsused teha koostööd, et tutvustada üksteist ja pakkuda erinevaid teenuseid, et meelitada turiste pikemalt piirkonnas viibima.

Kasvuratta viimane samm turismivaldkonnas on tulemustest õppimine. See tähendab, et võetakse aega analüüsima varasemaid tegevusi ja tulemusi ning leitakse võimalusi nende parandamiseks ja edasiseks arendamiseks. Oluline on õppida nii oma kogemustest kui ka teiste edulugudest ning pidevalt enda ja oma

---

<sup>1</sup> DMO on destination management organisation ehk sihtkoha arendamise organisatsioon, mille arendamist toetab Ettevõtluse ja Innovatsiooni Sihtasutus.

teenuste arendamine vastavalt turu ja külastajate vajadustele.

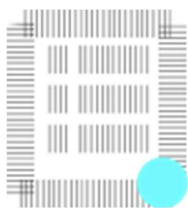


## Kompetentside arendamine

Vajalikud kompetentsid kasvurataste elluviimiseks on

1. Projektijuhtimine
2. Turundus ja müük
3. Koostöövõrgustiku loomine, sisekommunikatsioon ja juhtimine
4. Turisminduse valdkonna teadmised ja kogemused
5. Ettevõtluse valdkonna teadmised ja kogemused
6. Noorte valdkonna teadmised ja kogemused
7. IT ja digitaalsete lahenduste kasutamise oskus
8. Sotsiaalmeedia kanalite haldus
9. Suhtlemis- ja läbirääkimisoskus
10. Koolitamis- ja nõustamisoskus
11. Innovatsiooni- ja arendustegevuste oskus.

Iga kasvuratta puhul on vaja vähemalt paar inimest, kes suudavad tegevusi ellu viia ning võib olla vajalik ka suurem meeskond.



## Tegevusplaan ja eelarve

Mainekava toetub Jõgevamaa arengukavale, Jõgevamaa ettevõtjate uuringule, Haridussilm statistikale, European Cultural Routes materjalidele, Jim Collinsi kasvuratta teooriale.

Mainekava on sünkroonis maakonna strateegiaga, tegevusplaan ja eelarve on lisatud eraldi dokumendina.

See link avaneb:

[https://100ideas-my.sharepoint.com/:x/g/personal/anu\\_turundusproff\\_ee/EZuXDRNuT9pOtEHr-Fso8-](https://100ideas-my.sharepoint.com/:x/g/personal/anu_turundusproff_ee/EZuXDRNuT9pOtEHr-Fso8-)

[cBXwk0DdV362cSeFTXkxRBLw?e=aB2zlo](https://100ideas-my.sharepoint.com/:x/r/personal/anu_turundusproff_ee/Documents/J%C3%B5geva%20mainekava%20eelarve.xlsx?d=w130d979b4f6e4edab441ebf85b28f3e7&csf=1&web=1&e=mn8ycZ)

[https://100ideas-my.sharepoint.com/:x/r/personal/anu\\_turundusproff\\_ee/Documents/J%C3%B5geva%20mainekava%20eelarve.xlsx?d=w130d979b4f6e4edab441ebf85b28f3e7&csf=1&web=1&e=mn8ycZ](https://100ideas-my.sharepoint.com/:x/r/personal/anu_turundusproff_ee/Documents/J%C3%B5geva%20mainekava%20eelarve.xlsx?d=w130d979b4f6e4edab441ebf85b28f3e7&csf=1&web=1&e=mn8ycZ)

Lisa 1 Mainakeva koostamise seminaride slaidid (eraldi dokumendina)