

# Äriplaani koostamise juhend

Plaan ehk eelnevalt läbimõeldud tegevuskava annab meile kindla suuna – mida, kuidas ja millal teha nii, et jõuda tulemuseni meile kõige paremal viisil.

Äriplaani koostamiseks pole kindlat vormi, mida kõik ettevõtjad peaksid ühtmoodi kasutama. Käesolev dokument on kokkuvõtlik juhendmaterjal, mis on mõeldud alustavale ettevõtjale äriplaani koostamisel tööd lihtsustava abivahendina.

## Kokkuvõte

Kirjeldage lühidalt oma äriideed:

- mida on senini tehtud ja kuidas jõuti selle äriideeni
- tooted/teenused
- sihtgrupp
- konkurentsieelis
- turg
- finantseerimisallikad
- Millised on ettevõtte lühi- ja pikaajalised eesmärgid? Kuidas planeerite need saavutada?
- Andke hinnang oma ärimudeli laiendatavusele teistele turgudele, teistele segmentidele, teiseks otstarbeks.

## Meeskond ja juhtimine

Kirjeldage ettevõtte meeskonda:

- Millised on meeskonna kogemused ja kompetentsid ettevõttes (haridus, eelnev ettevõtluskogemus, valdkondlik kogemus)?
- Kuidas on planeeritud ettevõtte juhtkonna liikmete rollid, vastutus ja ajaressursid ettevõtte arendamisel? Kas plaanis on panustada 100% tööaega või pigem on tegemist lisategevusega põhitöö kõrvalt?
- Mitu töötajat on hetkel ettevõttes ning mitu töökohta plaanitakse luua? Millal?
- Millist tööjõudu vajate ja kuidas on plaanis töötajad leida?
- Kuidas on tagatud töötajate motiveeritus (töötasu + muud hüved)?
- Kui tegevusvaldkond on mõjutatud sesoonsusest, siis kas see võib mõjutada ettevõtte töötajate töökoormust ja tööjõuvajadust? Kuidas on plaanis seda maandada?

## Teenus/toode

Kirjeldage ettevõtja poolt pakutavaid tooteid/teenuseid:

- Kuidas toimub tootmine/teenuse osutamine?
- Missugust kliendi vajadust/ probleemi toode/teenus rahuldab?
- Kas toodet/teenust peab kohandama sihtturu jaoks?
- Millised ressursid tootmiseks/teenuse osutamiseks on juba olemas? Ruumid? Seadmed?
- Kokkulepped tarnijatega? Tegevusluba, kui see on valdkonnas ette nähtud?
- Kuidas on arvatud toote/teenuse omahind ja müügihind? Missugune on hinnakujundus?
- Missugune on tootmisvõimsus ning milliseks hindate potentsiaalset müügimahtu?
- Kas teenuse/toote müüki mõjutab sesoonsus? Kui jah, siis kuidas seda plaanitakse maandada?
- Millised on pikemaajalised plaanid tootearenduseks? Missuguseid ressursse või investeeringuid on selleks vaja?

## Klient, turg, konkurents

Kirjeldage oma kliente, turgu ja konkurentsituatsiooni:

- Millised on ettevõtte kliendid (olemasolevad, potentsiaalsed)?

- Kirjeldage kliendigruppide määratlemist ja vajaduste tuvastamist (püsiklientide osatähtsus ettevõtte klientide osas)?
- Milline on valdkondlik turutrend (kirjeldage turu suurust, turule tulnud uusi ettevõtjaid, alternatiivseid tooteid, teenuseid ja asenduskaupu ning müügimahte valdkonnas tervikuna)? Kas turg on kasvav või kahanev? Kas turule on lihtne või keeruline siseneda?
- Millisena näeb ettevõtte oma turuosa?
- Kes on ettevõtte konkurendid? Missugustel alustel on ettevõtte oma konkurendid välja toonud ja eristanud? Vajalik ei ole üles loetleda kõiki samas valdkonnas tegutsevaid ettevõtteid, vaid keskenduda neile, kes otseselt piirkonnas, sihtgrupi osas või tootekomaduste alusel kõige lähemad ja olulisemad konkurendid on.
- Teostage konkurentsianalüüs - analüüsige ka saadud tulemusi ja oma valitud strateegiat peamiste konkurentide osas.
- Kuidas ettevõtja toode/teenus eristub konkurentidest (tooge välja konkurentsieelis)?
- Missugused on toote/teenuse hinnad võrreldes konkurentidega?
- Mida tehakse igapäevaselt riskide maandamiseks ja konkurentsipüsimiseks?
- Kui on olemas eelkõikulepped toodangu/teenuste müügiks, lisage need.
- Kui ettevõtte plaanib eksportida, siis teostada eeltoodud analüüs ka valitud eksportturu/turgude kohta.

### Turundus, müük

Koostage ettevõtte turundusplaan:

- Millised on teie peamised turunduskanalid ja miks?
- Kuidas planeerite jõuda klientideni?
- Millised on peamised müügikanalid?
- Mis perioodil milliseid turunduskanaleid kasutate ning mis mahus eelarve on planeeritud turundustegevusteks? Tooge välja detailne ajakava tegevuste, summade ja oodatavate tulemustega.
- Kui ettevõtte plaanib eksportida, siis kirjeldage eksporditurule sisenemise tegevusi ja turundust.

### Finantsplaneerimine

Kirjeldage, kuidas planeerite ettevõtte/uue tegevussuuna käivitamist finantseerida:

- Milline on ettevõtte rahaline vajadus ja planeeritavad rahastamise allikad?
- Millised on riskid rahastamisallikate kasutamisel ja millised on alternatiivvariandid?
- Millised on planeeritud kulud ja vajalikud investeeringud järgnevatel aastatel?
- Kui on plaanis kasutada laenu ettevõtte tegevuste finantseerimiseks, siis mis tingimustel? Kas on olemas laenuleping või eelkõikulepe?
- Koostage finantsprognoosid vastavalt planeeritud eesmärkidele, tegevustele, toodetele, tuludele, kuludele
- Juhul, kui ettevõtte ei ole tegevust veel käivitanud, siis missugustest eeldustest või infost lähtuvalt on seatud eesmärgid, planeeritud tulud-kulud?

### Tegevuskava, riskianalüüs

Koostage tegevuskava ja määratlege eesmärgid ettevõtte käivitamiseks:

- Millised on oodatavad tulemused, vastutajad, tähtajad?
- Teostage riskianalüüs: millised on ettevõtte tugevused, nõrkused, ohud ja võimalused?
- Kuidas planeerite ettevõtte käivitamist ohustavaid riske maandada?
- Kui ettevõtte starditoetust ei saa, siis milline on alternatiivne plaan äriidee elluviimiseks?