

# Äriplaani koostamise juhend

Igale eesmärgiga tegevusele eelneb plaan, sõltumata sellest, kas on parasjagu tegu hommikuse ärkamisega, rutiinse poeskäiguga või siis investeringute tegemisega oma ettevõtluse alustamiseks.

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 EAS ettevõtluskonsultantide poolt koostatud kokkuvõtlik juhendmaterjal, mis on mõeldud alustavale ettevõtjale äriplaani koostamisel tööd lihtsustava abivahendina.

**Kokkuvõte** Kirjeldage lühidalt oma äriideed:

- mida on senini tehtud
- 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, milliste kogemustega meeskonda vajate ettevõtte käivitamiseks:

- Millised on meeskonna kogemused ja rollid ettevõttes (haridus, kompetentsid, eelnev ettevõtluskogemus, valdkondlik kogemus)?
- Millist tööjõudu vajate?
- Kuidas on tagatud töötajate motiveeritus (töötasu + muud tegevused)?

**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?
- Milliseid investeeringuid on veel vaja teha?
- Kuidas on kujundatud toote/teenuse hind?

**Klient, turg, konkurents** Kirjeldage oma kliente turgu ja konkurentsituatsiooni:

Uuendatud: 10.04.2012

- 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)?
- Milliseks kujuneb ettevõtte turuosa?
- Millised on ettevõtte otsesed ja kaudsed konkurendid?
- Kuidas ettevõtja toode/teenus eristub (tooge välja konkurentsieelis)?
- Mida tehakse igapäevaselt riskide maandamiseks ja konkurentsipüsiks?

Teostage konkurentsianalüüs - analüüsige ka saadud tulemusi ja oma valitud strateegiat peamiste konkurentide osas.

Kui teil on olemas eelkokkulepped toodangu/teenuste müügiks, lisage need.

**Turundus, müük** Koostage ettevõttele turundusplaan:

- Millised on teie peamised turunduskanalid ja miks?
- Kuidas planeerite jõuda klientideni?
- Millised on peamised müügikanalid?
- Mis perioodil milliseid turunduskanaleid kasutate ning millised vahendid selleks vajalikud on?

**Finantsplaneerimine** Kirjeldage, kuidas planeerite ettevõtte/uue tegevusvaldkonna 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?

Esitage põhjendatud finantsprognoosid järgnevatel kolmel aastal ning lisage selgitused eesmärkide

saavutamise kohta. Finantsprognoside põhi on kättesaadav siin:

<http://www.eas.ee/images/doc/ettevotjale/alustamine/start/proгноosid.xls>

**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?

Uuendatud: 10.04.2012