

Äriplaani koostamise juhend

Kokkuvõte

Kokkuvõte kirjutatakse kõige viimasena ning siia koondatakse vaid kõige olulisem kogu äriplaanist. Siin punktis avatakse teemad üldiselt, detailne teemade käsitus jääb alampeatükkidesse.

Kirjeldage lühidalt oma äriideed:

- mida on senini tehtud, millist kliendi probleemi lahendatud
- millised eesmärgid äriplaaniga seatakse
- tooted/teenused
- sihtgrupp/klient
- konkurentsieelis
- turg
- finantseerimisallikad

Tegevusvaldkonna ja ettevõtluskeskkonna analüüs

Ettevõtluskeskkonna analüüs aitab mõista ettevõtlusega seotud seoseid ja mõjutajaid. Analüüsitakse tegevusvaldkonda mõjutavaid tegureid nagu ettevõtlust reguleerivaid õigusakte, makromajanduslikke ja tootmisharu arengusuundi, ressursse ning vajaduse korral ka ettevõtlust mõjutavaid kohalikke tegureid.

Ettevõtte kirjeldus, äriidee, missioon, visioon ja eesmärgid

Ettevõtte kirjelduses avatakse ettevõtte taust, kirjeldatakse senist tegevus.

Sõnastage missioon ja visioon ning tooge välja nii ettevõtte kui käesoleva äriplaani eesmärgid ning kirjeldage kuidas planeerite need saavutada?

(Missions kirjeldab, miks ettevõtte on loodud ning millist väärtust ta loob. Visioon kajastab ettevõtte tulevikunägemust. Eesmärgid jagunevad lühiajalisteks (kuni 1 aasta), keskmise pikkusega (1-3 aastat) ning pikaajalisteks (3+ aastat) eesmärkideks.)

Meeskond ja juhtimine

Kirjeldage meeskonda:

- Mitu palgalist töötajat ettevõttes hetkeseisuga on?
- Millised on meeskonna kogemused ja rollid ettevõttes (haridus, kompetentsid, eelnev ettevõtluskogemus, valdkondlik kogemus)?

- Kas käesoleva projektiga plaanitakse luua täiendavaid töökohti? Millal? Millise kogemusega lisameeskonda vajate?
- Kuidas on tagatud töötajate motiveeritus (töötasu+muud tegevused)?

Toote/teenuse kirjeldus

Antud peatükis kirjeldatakse nii pakutavat toodet või teenust, kui ka tootmis- ja teenindusprotsessi.

- Missugust kliendi vajadust või probleemi toode/teenus rahuldab?
- Kuidas toimub tootmine/teenuse osutamine?
- Millised ressursid on tootmiseks/teenuse osutamiseks juba olemas ning mida on täiendavalt vaja?
- Kas on sõlmitud (eel)kokkulepped tarnijatega, klientidega vm?
- Kuidas on kujundatud toote/teenuse hind?
- Kirjeldage tootmisvõimsust ning milliseks hindate potentsiaalset müügimahtu?
- Kas teenuse/toote müüki mõjutab sessoonsus? Kui jah, siis kuidas seda plaanitakse maandada?
- Millised on pikemaajalised plaanid toote või teenuse arenduseks? Missuguseid ressursse või investeeringuid on selleks vaja?

Klient

Antud peatükis peatatakse kliendil, kes ettevõtte poolt pakutavat toodet/teenust kasutama hakkab.

- Kes on ettevõtte kliendid (olemasolevad, potentsiaalsed)?
- Kirjeldage kliendigruppe (püsiklientide osatähtsus ettevõtte klientide osas)?
- Kuidas tuvastate sihtklientide vajadusi?

Konkurents ja turg

Antud peatükis kirjeldatakse konkurente ja turgu, kus tegutsema hakatakse.

- Milline on valdkondlik turutrend (kirjeldage turu suurust, turule tulnud uusi ettevõtjaid, kui kerge või raske on/oli turule siseneda)?
- Millised on asenduskaubad või teenused ja nende müügiimahud, mida kliendid täna kasutavad?
- Kuidas Teie ettevõtte poolt pakutav toode/teenus eristub konkurentide omadest?
- Milline on täna Teie ettevõtte turuosa nii Eesti kui piirkondlikus mastaabis? Kirjeldage kasvupotentsiaali.
- Kirjeldage oma äri peamisi konkurente? Tooge võimalusel välja nende arv nii otseste kui kaudsete konkurentide osas.
- Teostage konkurentide ning oma ettevõtte tugevuste ja nõrkuste võrdlusanalüüs

- Missugused on Teie ettevõtte toote/teenuse hinnad võrreldes konkurentidega?
- Mida tehakse igapäevaselt konkurentsipüsümiseks?

Turundus/müük

Antud peatükis tuuakse välja plaanitavad turundus- ja müügitegevused, kuidas planeerite klientideni jõuda.

- Millised on peamised turunduskanalid ja miks?
- Millised on peamised müügikanalid?
- Mis perioodil ja milliseid turunduskanaleid kasutate ning kui suured on planeeritud turundustegevuste kulutused?
- Püstitage müügi eesmärgid, mis on aluseks müügiprognoside koostamisele.
- Kui teil on olemas eelkokkulepped toodangu/teenuste müügiks, lisage need.

Finantsplaneerimine

Lisaks detailsemale finantsprognoside koostamisele andke äriplaanis ülevaade ettevõtte rahastamisallikatest. Finantsprognosid tuuakse välja eraldi Exceli failis ning äriplaanis tuuakse välja vaid üldisemad numbrid nagu käibe- ja kasumiprognos.

- Milline on ettevõtte rahaline vajadus ning tooge välja rahastamise allikad? Millised riskid on rahastamisallikate kasutamisel ja millised on alternatiivvariandid?
- Milliseid täiendavaid ressursse vajate oma ettevõtte töös hoidmiseks ja arendamiseks?
- Millised on planeeritud kulud ja vajalikud investeeringud järgnevatel aastatel?

Riskianalüüs

Teostage ettevõtte riskianalüüs.

Soovi korral koostage SWOT analüüs, tuues välja ettevõtte tugevused ja nõrkused ning väliskeskkonnast tulenevad võimalused ja ohud. SWOT analüüsi koostamisele järgneb eesmärkide seadmine ja tegevusplaani koostamine nõrkuste muutmiseks tugevusteks ja ohtudes võimaluste nägemist.

Täpsemat infot saab siit: <https://leanway.ee/swot-analuus/>

Tegevuskava

Koostage eesmärkidel põhinev tegevuskava kirjeldades ülevaatliku loeteluna kõiki samme ja tegevusi, mida kavatsete ette võtta äriidee või projekti elluviimiseks, pidades silmas ka ajaraamistikku (kuu, kvartal, aasta).

Kirjeldage alternatiivseid plaane äriidee elluviimiseks juhul kui ettevõtte planeeritud LEADER toetust ei saa.