

## Äriplaani koostamise juhend vabaühendustele

### Kokkuvõte

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

Kirjeldage lühidalt tulu teenimise võimalusi ning jagage taustainfot:

- Mis on vabaühenduse tegevusvaldkond?
- Omatulu teenimise viis ja võimalused, toote/teenuse ehk äriidee kirjeldus ning kuidas selleni jõudsite?
- Millist kliendi probleemi lahendate?
- Kes on peamised kliendid ning kui palju neid võiks olla?
- Kes on peamised konkurendid?
- Millega pakutav toode/teenus konkurentidest eristub?

### Vabaühenduse andmed, meeskond ja juhtimine

Antud peatükk tutvustab vabaühendust ning annab ülevaate olulisematest ressurssidest.

Vabaühenduse andmed on soovitatav esitada tabeli kujul.

Vabaühenduse nimi	
Registrikood	
Registreerimise kuupäev	
Postiaadress	
Kontaktisiku ees- ja perekonnanimi	
Kontaktisiku telefon ja e-post	

Meeskond:

- Millised on meeskonna kogemused ja kompetentsid plaanitava äriidee vaates?
- Kuidas on planeeritud juhtkonna liikmete rollid ja vastutus?
- Mitu palgalist töötajat on hetkel ning kas täiendavaid töökohti plaanitakse luua? Millal?
- Kuidas on tagatud töötajate motiveeritus?
- Milliseid teenuseid vabaühendus sisse ostab?

### Missioon, visioon ja eesmärgid

Missioon kirjeldab, miks vabaühendus on loodud ning millist väärtust ta loob. Visioon kajastab vabaühenduse tulevikunägemust.

Eesmärgid jagunevad lühiajalisteks (kuni 1 aasta), keskmise pikkusega (1-3 aastat) ning pikaajalisteks (3+ aastat) eesmärkideks. Kirjeldatud eesmärgid on sisendiks tegevuskava koostamisel. Jälgige, et iga eesmärgi suunas liikumiseks oleks kavandatud vastavad tegevused.

### Tegevusvaldkonna ja –keskkonna analüüs, SWOT

Siin kirjeldatakse olustikku ja tingimusi ehk keskkonda, milles vabaühendus oma toote/teenusega tulu teenima asub, selgitatakse tegevusalaga kaasnevaid iseärasusi (nt seadusandluslikud aspektid ja nõuded, jm), kavandatavat tulu teenimist ehk ettevõtlust mõjutavaid faktoreid, aga ka edutegureid (võtmeküsimused, mis avaldavad enim mõju tulemuslikkusele ja eesmärkide saavutamisele).

- Milline on majanduslik keskkond?
- Milline sotsiaalne keskkond?
- Tegevusvaldkonna arengustrateegiad ja analüüsid, trendid tegevusvaldkonnas

Äriplaanis toodud SWOT analüüsis tuleks keskenduda ühingu tugevustele ja nõrkustele just tulu teenimise ja äriidee vaatest, samuti kaardistada võimalused ja ohud lähtudes tegevus- ja ärikeskkonna teguritest antud tegevusvaldkonnas. SWOT analüüs on soovitatav esitada tabeli kujul.

Sisemised tugevused • ....	Sisemised nõrkused • .....
Väliskeskkonna soodsad arengud ehk võimalused • .....	Väliskeskkonna ebasoodsad arengud ehk ohud • .....

- Viige läbi SWOT analüüs.
- Analüüsige, kuidas tugevused aitavad äriidee elluviimisele kaasa ning kuidas võimalustest kasu saadakse. Nõrkuseid ja ohte ning meetmeid, kuidas nende mõju vähendada, kirjeldage riskianalüüsi punktis.

### Riskianalüüs

Riskianalüüsi käigus analüüsitakse potentsiaalseid sise- ja välisriske ehk SWOT analüüsis toodud nõrkuseid ning ohte, mis võivad mõjutada äriidee elluviimist. Hinnatakse riski toimumise tõenäosust, kahju suurust ning kirjeldatakse riski vähendamise meetmeid.

- Kuidas planeerite äriplaaniga seotud riske maandada?

### Toote/teenuse kirjeldus

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

- Missugust kliendi vajadust või probleemi toode/teenus rahuldab?
- Kuidas toimub tootmine/teenuse osutamine?
- Millised ressursid tootmiseks/teenuse osutamiseks on juba olemas ning mida on täiendavalt vaja?
- Kas on sõlmitud kokkulepped tarnijatega?
- Kas tootmine/teenuse pakkumine eeldab tegevusluba?
- Milline on toote/teenuse omahind ja müügihind? Omahinna arvutus
- Missugune on tootmisvõimsus ning milliseks hindate potentsiaalset müügimahtu?
- Kas teenuse/toote müüki mõjutab sesoonsus? Kui jah, siis kuidas seda plaanitakse maandada?

### Klient ja turuanalüüs

Toodud peatükis peatutakse kliendil, kes vabaühenduse poolt pakutavat toodet/teenust kasutama hakkab ning kirjeldatakse turgu, kus tegutsema hakatakse. Sotsiaalvaldkonna teenuste puhul võivad kliendid ning teenuse eest tasujad erineda.

- Kes on sihtkliendid?
- Kuidas on sihtklientide vajadused tuvastatud?
- Kui suur on turg?
- Milline on valdkondlik turutrend? Kas turule on lihtne või keeruline siseneda?
- Millised on asenduskaubad või teenused, mida kliendid täna kasutavad?

### Konkurents

Antud peatükis kirjeldatakse peamisi konkurente ning tuuakse välja äriideega seotud tugevused ja nõrkused võrreldes konkurentidega.

- Kes on peamised konkurendid? Missugustel alustel on vabaühendus oma konkurendid välja toonud ja eristanud?
- Teostage konkurentide ning vabaühenduse tugevuste ja nõrkuste võrdlusanalüüs

- Kuidas vabaühenduse poolt pakutav toode/teenus eristub konkurentidest?
- Missugused on toote/teenuse hinnad võrreldes konkurentidega?
- Mida tehakse igapäevaselt riskide maandamiseks ja konkurentsipüsiks?

### Turundus ja müük

Antud peatükis tuuakse välja plaanitavad turundus- ja müügitegevused ning kirjeldatakse turundusplaani.

- Millised on peamised turunduskanalid ja miks?
- Millised on peamised müügikanalid?
- Mis perioodil milliseid turunduskanaleid kasutate ning kui suured on planeeritud turundustegevuste kulutused? Tooge välja detailne ajakava tegevuste, summade, vastutajate ning oodatavate tulemustega

### Finantsplaneerimine

Finantsplaneerimise osa jaguneb kaheks. Esiteks antakse ülevaade vabaühenduse rahastamise allikatest ning teiseks kirjeldatakse detailseid finantsprognoose. Finantsprognoose kirjeldatakse omaette Exceli failis ning äriplaani tuuakse sellest vaid üldisemad numbrid.

- Millised on vabaühenduse rahastamisallikad antud hetkel?
- Milline on rahaline vajadus, mis kaasneb tulu teenimise võimekuse saavutamise, milliseid täiendavaid ressursse vajatakse, millised on planeeritavad rahastamise allikad?
- Millised on riskid rahastamisallikate kasutamisel ja millised on alternatiivvariandid?
- Kas on olemas laenuleping või eelkokkulepped rahastamiseks?
- Koostage finantsprognoosid (eraldi Exceli failis) vastavalt planeeritud eesmärkidele, toodetele/teenustele ning tuludele ja kuludele

Finantsprognooside koostamisel on soovitatav kasutada Starditoetuse tarbeks välja töötatud finantsprognooside vormi (<https://rtk.ee/meede-alustava-ettevotja-starditoetus>), mis on laialdaselt kasutusel nii toetuste taotlemisel, kui ka erinevate äriideede finantsvõimekuse hindamisel.

Tegevuse elluviimise perioodi tulusid ja kulusid tuleb kirjeldada kuude põhiselt, mistõttu võib vajalik olla kahe tabeli täitmine – käesoleva ja ka järgmise aasta kohta. Finantsprognooside täitmisel tuleb peamiselt keskenduda töölehtedele „Algandmed“, „Tooted“ ning „Kassavood“. Arenguhüppe valguses ei ole vaja täita töölehte „Toetuse eelarve näidis“. Tööleht „Majandusnäitajate koondtabel“ täitub ise ning ka suur osa nii „Kasumiaruandest“, kui ka „Bilansist“. Kui vabaühendus juba tegutseb, tuleb bilanssi lisada ka algbilanss ning kasumiaruandesse eelmise aasta kasumiaruande väärtused. Finantsprognooside koostamist abistavad videod on leitavad eelpool toodud Starditoetuse lehelt (Finantsprognooside kasutusjuhendite videod).

### Tegevuskava

Koostage tegevuskava kirjeldades ülevaatliku loeteluna kõiki samme ja tegevusi, mida on vaja ellu viia äriidee realiseerimiseks. Jälgige, et kõikide määratletud eesmärkide suunas liikumiseks on kavandatud adekvaatsed tegevused, pidage silmas ajaraamistikku.

- Millised on oodatavad tulemused, vastutajad, tähtajad?
- Kui vabaühendus plaanitud toetust ei saa, siis milline on alternatiivne plaan äriidee elluviimiseks?

Tegevuskava on soovitatav esitada tabelina.