

## Äriplaani

**Minu äri nimi: ...**

**Minu nimi: ...**

**Koostamise kuu ja aasta: ...**

*(Lisan äriplaanile finantsprognosid ja oma CV)*

---

*See vorm kirjeldab minu äriplaani Eesti Töötukassale ettevõtlusega alustamise toetuse taotlemiseks.*

*\* Kirjutan äriplaani toetuse saamiseks, kuid ennekõike iseendale.*

*\* Äriplaani koostamise käigus saan läbi mõelda enda tugevused ja nõrkused ning äri põhialused.*

*\* Äriplaani koostamise vältel mõtlen suurelt ja samas hindan realistlikult, mida ma suudan ellu viia.*

*\* Kui äriplaani valmis saan, siis tean, kuhu võin oma äriiga tulevikus välja jõuda.*

---

**Minu äriidee kuni 3 lausega: (nt mida, kellele, kuidas)**

...

---

## **KES MA OLEN JA MIDA OLEN TÄNASEKS TEINUD?**

**Kirjeldan oma senist kogemust. Mida olen varem teinud oma loodava äri vallas?**

...

---

**Kuidas minu haridus, täiendõpe, teadmised ja eelnev töökogemus toetavad äri käivitamist? (Panen põhjalikuma info oma CV-sse, mille lisan taotlusele)**

...

---

**Minu 3–4 isikuomadust, mis aitavad mul äri teha:**

...

---

**Äri alustamiseks olen julge ja valmis aktiivselt suhtlema, et oma äri turundada ja müüa. Toon näiteid oma õnnestumistest.**

...

---

---

**Äris hakkama saamiseks olen valmis toime tulema raskustega. Toon näiteid oma ebaõnnestumistest ja kuidas olen neist õppinud ja edasi liikunud.**

...

---

**Mul on selles äris alustamiseks täna olemas eeldused:** *(nt kontaktid, eeltöö)*

...

---

## MINU KLIENT

---

**Kirjeldan enda tüüpilist klienti:** *(nt kui eraklient, siis kui vana, mis soost, tema asukoht, tema hinnatundlikkus. Kui äriklient, siis mis valdkonnas tegutseb, kes ja mille alusel teeb ettevõttes otsuotsuseid.)*

...

---

**Tunnen oma klienti, sest tänaseks olen teinud järgmisi tegevusi** *(nt. kõned, kohtumised, eelkõkkulepped ja nendega kaetud potentsiaalne müük, proovitööd)* **ja jõudnud ...** *(arv)* **kliendini:**

...

---

**Tean, milline on olukord ja trendid selles valdkonnas:** *(kirjeldan taustainfot ja / või uuringuid)*

...

---

**Klient vajab minu teenust või toodet sellepärast, et**

...

---

**Kuidas minu klient praegu enda vajadust katab või probleemi lahendab:** *(sh mille järgi valib tooteid või teenuseosutajat)*

...

---

**Esimesel tegevusaastal saab mul olema ...** *(arv)* **klienti, sest ...** *(põhjendus)*

...

---

## MINU TOODE JA / VÕI TEENUS

---

**Minu tooted ja / või teenused on:** *(Kirjeldan ja võimalusel lisan foto toote näidisest või analoogist. Kui plaanin lähitulevikus toodet/teenust arendada, siis kirjutan sellest (mida, kuidas, millal, jne).)*

...

---

---

**Minu toote ja / või teenuse EMTAK kood ja tegevusala nimetus on** *(otsin ja valin nimekirjast, mis asub Registrite ja Infosüsteemide Keskuse veebilehel*  
<https://emtak.rik.ee/EMTAK/pages/klassifikaatorOtsing.jsp>)

...

---

## MINU KONKURENDID

**Umbes 3 otsest konkurenti, kellega ma saan ennast võrrelda, on ...** *(nimi, asukoht/tegevuspiirkond, veebilehe aadress, tooted/teenused), nende majandusnäitajad on: ...* *(töötajate arv, müügitulu, turul tegutsemise aeg, ...)*

...

**Miks just nemad on minu kõige olulisemad konkurendid?** *(kirjeldan, mille alusel konkurendid valisin – nt tegevuspiirkond, sarnane hinnaklass, sarnane sihtgrupp ...)*

...

**Minu konkurentide tugevused on... Ma võiksin neilt õppida, kuidas...** *(loetlen kuni 3 tegevust)*

...

**Minu tugevused konkurentide ees on ...** *(loetlen kuni 3)*

...

**Minu toode ja / või teenus on konkurentidega võrreldav ja neist eristuv sellepärast, et...**

...

---

*\* Kui mul otseseid konkurente pole, kirjeldan asendustooteid või kaudseid konkurente. Näiteks raamatute asendustooteks on ajakirjad või blogid. Laste mängutoa kaudseteks konkurentideks on kino, televisioon, suvelaager või vanavanemad. Need kõik pakuvad võimalust vaba aja veetmiseks.*

---

**Kirjeldan asendustooteid või kaudseid konkurente**

...

---

## MINU TURUNDUS JA MÜÜK

---

*\* Saan oma kaupa ja teenuseid müüa nendes kohtades, kus minu klient on, käib. Saan ennast turundada kohtades, mida klient näeb. Mõni klient elab näiteks linna lähedal maal ja käib kesklinna kaubanduskeskuses. Teine klient külastab regulaarselt sotsiaalmeedias koerasõprade gruppi.*

---

**Millisest kohast ostab klient sarnaseid tooteid ja / või teenuseid praegu?**

...

---

**Kus mina hakkan müüma või teenust osutama?**

...

---

*\* Enda toodete ja teenuste nähtavaks tegemine nõuab kavandamist ja vahendeid. Selleks et konkurentide seas silma paista, tuleb asjad läbi mõelda.*

*\* Enamasti ei piisa koduleheküljest või sotsiaalmeedia kanalist. Kui kodulehekülge internetiavarustest üles ei leita, siis pole sellest kasu.*

*\* Mõne reklaami eest tuleb maksta raha. Näiteks otsingumootorid või sotsiaalmeedia kampaaniad, mis suunaksid kliendid minu müügikanalisse.*

*\* Mõnel juhul pean panustama oma aega. Näiteks juhul, kui ma soovin oma tooteid tutvustada, siis pean suhtlema potentsiaalsete klientidega, kirjutama artikleid vms, et tähelepanu võita.*

*\* Pean meeles, et minu toodete või teenuste fännid ei ole veel nende ostjad.*

*\* Turundus on järjepidev töö. Et uued ja olemasolevad kliendid minu juurde tagasi pöörduksid, pean pidevalt nähtaval püsima.*

---

**Minu kliendid otsivad ja saavad informatsiooni minu valdkonna kohta praegu ... kanalitest ... märksõnade abil**

...

---

**Mina saan oma tooteid ja teenuseid potentsiaalse kliendi jaoks nähtavaks teha selliste tegevustega:**

...

**Äri käivitamisel (nt esimesed ... kuud) on minu kava nende turundustegevuste elluviimiseks**

*\* Oodatud tulem on näiteks lisandunud kontaktide, päringute või klientide arv, müügitulu vms.*

Tegevus	Sihtrühm	Ajakava	Eelarve (EUR)	Oodatud tulem
...				
...				

Peale äri käivitamist (nt alates ... kuust) on minu turundustegevused ja igakuine eelarve				
Tegevus	Sihtrühm	Ajakava	Eelarve (EUR)	Oodatud tulem
...				
...				

## TEGEVUSE KÄIVITAMISE KAVA

**Minu äri tegevuskoht on:** (sh aadress, kelle omanduses, kasutusotstarve vastavalt kinnistusraamatule, nõuetele vastavus – juhul kui vajab remonti, siis eelarve ja ajakava, rendipinna alternatiivid jm)

...

Tootmiseks või teenuse osutamiseks on mul praeguseks olemas ...	
Ruum, vahend või seade, mis on olemas ...	Millal saan kasutusele võtta? (kohe või kuupäev)
1 ...	
2 ...	

\* Välismaalt seadmete või vahendite soetamisel kontrollin üle, millised on reaalsed kättetoimetamise tähtajad ja lisanduvad kulud (transport, toll jm).

Lisaks vajan tootmiseks/teenuse osutamiseks ...			
Ruum, vahend, seade või teenus, mida vaja ...	Maksumus	Millal saan kasutusele võtta?	Rahastamisallikas (laen, toetus vms)
1 ...			
2 ...			

**Ettevõtte käivitan ... vormis** (valin kas: osaühing, täisühing, usaldusühing, tulundusühistu, FIE. Juhul kui mul on kaasosanikud, siis nimetan nimed ning nende osa suuruse ...)

...

---

Loetlen üles oma toote ja teenuse pakkumiseks vajaminevad tegevusload, litsentsid, sertifikaadid, kooskõlastused *(Selle asjaajamise ajaline kestvus on ... ja kulud on ..)*

Tegevusluba, litsents, sertifikaat, kooskõlastus jms	Maksumus (EUR)	Saamiseks kuluv aeg (...päeva, ...kuud)	Tegevusluba, litsents, sertifikaat, kooskõlastus olemas (kuu, aasta)
1 ...			
2 ...			

...

---

Minu esimene müügitheing toimub *(kuu, aasta)*

...

---

## MINU TOOTMINE, TEENUSE OSUTAMINE JA TARNE

*\* Selles sektsioonis kirjeldan, kuidas mina oma tööd äris teen. Iga toote valmistamiseks on loogilised sammud. Näiteks tellin kõigepealt komponendid, siis lõikan mõõtu, siis töötlen, lõpuks pakendan ja viin kliendini. Kui pakun teenuseid, siis kirjeldan, kuidas klienti teenindan ja tema probleemi lahendan.*

---

**Kirjeldan etappe, kuidas minu kõige olulisem toode valmib. Kui osutan teenuseid, siis kuidas klienti teenindan.**

...

---

**Vajan toote valmistamiseks või teenuse osutamiseks jooksvalt alljärgnevaid toormaterjale *(nende tarnijad, mahud/kogused, tarneajad/-kulud, toorme laovarude, partnerid jm)*.**

...

---

**Minu kõige olulisema toote valmistamiseks või teenuse osutamiseks kuluv aeg on**

...

---

**Toodete tootmiseks ja/või teenuste osutamiseks on mul vaja hoida oma laos varusid sellises koguses:**

...

---

**Kuidas klient minu toodet ja/või teenust ostab? *(etapid tellimusest toote/teenuse kättesaamiseni)***

...

## PERSONAL JA PARTNERID

---

*\* Ka alustaval ettevõtjal on ööpäevas 24 tundi ja nädalas 7 päeva. Enda tegevuse realistlikuks hindamiseks mõtlen läbi, mida mul on tarvis teha, kui palju need tegevused aega võtavad, kui palju ma igapäevaselt äriaga tegeleda saan ja kas mul on vaja abijõudu. Palgakulude planeerimisel arvestan piirkonna ja valdkonna keskmise palgaga ja minu ettevõtte võimalustega.*

*\* Toon välja, kui palju aega läheb igakuiselt põhitegevusteks, kui palju juhtimiseks, turunduseks, müügiks jms.*

---

**Minu enda ülesanded ettevõttes on**

...

---

**Äri tegemiseks vajan lisaks neid töötajaid või partnereid** (kirjeldan igaühe ülesandeid, eeldatavaid oskusi ja kas see on püsiv või ajutine töötaja)

....

---

**Igakuised palgakulud endale ja töötajatele on** (täpsustan, mis summas ja mis ajal, toon välja valdkonna keskmise palga)

...

---

**Igakuised teenuste kulud koostööpartneritele ja teenusepakkujatele** (nt raamatupidaja, IT tugi, ...)

...

---

## HINNASTAMINE

---

**Minu 3 olulisema konkurendi toodete ja/või teenuste hinnad on järgmised:**

...

---

*\* Toote hinnastamisel arvestan kuludega, mis on seotud toote ja/või teenuse valmistamise ja pakkumisega (toote pakend, personalikulud, turundus, vahendid, tooraine, kaudsed kulud: ruumid, elekter, vesi, internet jne). Müügihind ei saa olla väiksem omahinnast (vähemalt mitte pikaajaliselt).*

---

**Minu kõige olulisema toote või teenuse omahind ja selle arvutuskäik on**

...

---

---

**\* Juhul kui müün edasimüüjate (nt kaupluste, e-kanalite) kaudu või agentide abil, siis kirjeldan nende teenustasusid ja juurdehindlust, koguseid, osakaalu müügist, tarnesagedust, maksetingimusi jm vastavalt koostöötingimustele.**

...

---

*\* Enne lõpliku müügihinna määramist veendun selles, et minu toote või teenuse müügihind on realistlik. Lõplik müügihind peab olema ostja jaoks vastuvõetav ja võrreldav otseste konkurentidega.*

---

**Minu toote ja/või teenuse lõplik müügihind lõppkliendi jaoks on**

...

---

## ARVELDAMINE

Millistel maksetingimustel ostan tooraineid ja tellin teenuseid?		
Hangitav toode või teenus	Tarnija	Makseviis ja -tähtaeg
1 ...		
2 ...		

Kuidas klient, sh edasimüüja mulle maksab talle müüdud toote või teenuse eest?	
Klient	Makseviis ja -tähtaeg (nt ettemaks, kättesaamisel vms)
1 ...	
2 ...	

---

## MINU PLAAN B

---

*\* Äris võib ette tulla probleeme ja ootamatusi. Mõtlen läbi, kui suure tõenäosusega midagi võib juhtuda ja mida teen juhul, kui mõni risk realiseerub.*

*\* Näiteks mida teen siis, kui on probleemiks: maksejõuliste klientide leidmine ja hoidmine, aja planeerimine, oma äri turundamine, minu enda või töötajate haigestumine, eelkõikulepete tühistamine, rendipinna leidmine ja hoidmine, kooskõlastuste ja tegevuslubade väljastamine, tarne- või likviidsusprobleemid, seadmete rikked, klientide või tarnijate usaldusväärsus, turuolukorra muutumine jne.*

---

**Mis võib minu äris plaanitust teisiti minna ja mida ma siis teen?**

...



