

SOOVITUSLIKUD NÕUDED ÄRIPLAANI KOOSTAMISEKS

Väike-Maarja Vallavalitsus soovib äriplaani koostamisel juhendada järgnevast liigendusest.

Kokkuvõtte äriprojektist

- Kokkuvõttes kirjeldatakse oma projekti ning ärivaldkonda, milles ettevõtte tegutseb.
- Tuuakse välja ettevõtte lühi- ning pikaajalised eesmärgid ning teed nende saavutamiseks.

Tooted ja teenused

- Mis on see toode/teenus, mida pakutakse, nende detailne kirjeldus.
- Tuuakse välja toote/teenuse konkurentsieelised. Hinnatakse, kas toodet on võimalik müüa hinnaga, mis tagab ettevõttele kasumlikkuse.
- Kirjeldatakse ettevõtte põhiprotsesse: mida peab ettevõtte tegema, et üldse toota või teenust osutada.
- Kirjeldatakse detailselt tootmisprotsessi: milliseid toormaterjale on vaja, kuidas planeeritakse tootearendust.
- Kirjeldatakse tehnilisi vajadusi: millist tootmistehnikat, transpordivahendeid, kontoritehnikat ettevõtte vajab.
- Kirjeldatakse ettevõtte tööks vajalikke ruume: kas on vajalik eraldi tootmise/teenindamise ruum, millised peavad olema ruumi tingimused, milliseid täiendavaid investeeringuid see vajab.
- Kirjeldatakse asukoha eelistusi (geograafiline asukoht, teeninduspiirkond, kulud).
- Kirjeldatakse võimalikke piiranguid tootmisele/teenuse osutamisele (näiteks litsentsid, tegevusload).
- Tuuakse välja hinnakujunduse alused: mis maksab tootmine, millised on püsi- ja muutuvkulud, millised on kulutused tootele selle jõudmisel kliendini?

Turg

- Toote või teenuse turustamiseks peavad sellel olema potentsiaalsed kliendid.
- Kirjeldatakse detailselt turgu, iseloomustatakse kliente ning nende regionaalset paiknemist.
- Kirjeldatakse nõudlust sarnase toote/teenuse järele turul: kui suur on turunõudluse kogumaht, milliseks peaks kujunema ettevõtte turuosa.
- Hinnatakse nõudluse sesoonsust: kas on sesoonne või ei, kuidas planeeritakse “üle elada” kõrghooaja väline aeg.

Konkurents

- Kirjeldatakse ettevõtte põhilisi konkurente.
- Antakse ülevaade konkurentide käibest ning tegutsemisajast turul.
- Kirjeldatakse konkurentide toodangu sihtgruppi, turuosa hetkel ning millises turunišis tegutsevad.
- Kirjeldatakse, mille poolest loodav ettevõtte sarnaneb konkurentidele, mille poolest on erinev.

Turundusplaan

Turundusplaan moodustab ühe olulise osa äriplaanist ja selle läbimõeldud tegevus võib anda suure panuse kindlustamiseks kasumliku tuleviku. Turundusplaani suurus ja detailide tase avaldab tavaliselt mõju äri eesmärkidele ja püüdlustele. Iga äri on erinev, kuid on olemas teatud arv põhilisi teemasid, mida plaan peaks käsitlema.

Juhtkond

- Eduka ettevõtte tagamiseks on vaja kogemustega ning oskuslikku juhtkonda.
- Kirjeldatakse juhtkonna pädevust: töökogemus, haridus, isiklikud andmed. Töökogemuse all

viidatakse juhtimiskogemusele ning töökogemusele sarnases ettevõtlusvaldkonnas.

- Tuuakse ära juhatuse kohustused ja vastutus: kes mida otsustab.
- Kirjeldatakse ettevõtte organisatsiooni struktuuri.

Personal

- Kirjeldatakse ettevõtte tööjõuvajadust ja hetkel olemasolevat personali.
- Analüüsitakse ettevõtte tööjõuvajadust lähemate aastate jooksul: kui palju ja millise kvalifikatsiooniga inimesi vajatakse.
- Kirjeldatakse palgakorralduse alused ning tulemustasu skeem.

Finantseerimine

- Kirjeldatakse ettevõtte/projekti käivitamiseks vajalikku finantseeringut.
- Kirjeldatakse rahastamise allikaid (olemasolev raha, laenud pereliikmetelt, sõpradelt, pangalaen, liising, riiklik toetus (stardiprogramm), tarnijate pikaajaline krediit).
- Riskid rahastamisallikate kasutamisel (nt. toetust stardiprogrammist ei anta, ei suuda pangalaenu tagasi maksta jmt).

Finantsprognosid

- Kõik finantsprognosid esitatakse kolme aasta kohta, esimesel aastal detailselt kuude kaupa ja järgneval kahel aastal detailselt aasta kaupa.
- Tulude ja kulude prognoos 3 aasta peale toodete/teenuste kohta. Kui ettevõtte toodab mitut erinevat toodet või osutab mitut erinevat teenust, siis nende osatähtsused nii tulude kui kulude aspektist vaadatuna tuleb eraldi lahti kirjutada.

Prognoositud kassavoogude aruanne

Kassavoogude aruanne arvestab igakuiselt kõiki sissetulevaid ja väljaminevaid rahasummasid. Kui teatud perioodil on ette näha raha defitsiiti tuleb korrigeerida müügiprognosi, tegevuskulude aruannet või planeerida lisa rahastamisallikaid.

Prognoositud kasumiaruanne

Prognoositud bilanss

Arvestades asjaolu, et ettevõtte finantside planeerimisel on olulise tähtsusega eelkõige nende sisu tundmine ettevõtja enda poolt, mitte niivõrd vormiline külg, pakume võimalust kasutada finantsprognoside koostamisel kassavoogudel põhinevaid isegeneeruvaid aruandeid.