Versioon 1

Starditoetuse taotleja äriplaan

**Äriplaan koostatakse starditoetuse projekti kohta**

**PROJEKTI ÜLDANDMED**

**I TAOTLEJA ANDMED**

|  |  |
| --- | --- |
| **Projekti nimi** |  |
| **Taotleja nimi** |  |
| **Taotleja registrikood** |  |
| **Projektijuht (kontaktandmed - email, tel.nr)** |  |
| **Projekti tegevusala (EMTAK kood + selgitus)** |  |
| **Projekti tegevuskoht (küla/aleviku täpsusega)** |  |

**II KOKKUVÕTE**

|  |
| --- |
| *Kirjeldage ettevõtte tausta, ettevõtte põhitegevust, ärimudelit, olemasolevat olukorda ja andke ülevaade projekti vajalikkusest.* *Kirjeldus peab sisaldama järgmist:** *Ettevõtte lühikirjeldust, senise tegevuse kirjeldust (sh käive, kasum, töötajate arv, põhitooted/teenused)*
* *Kui tegevust ei ole varasemalt toimunud, kuidas jõuti selle äriideeni ja mida on ettevalmistavat tehtud.*
* *Milline on meeskonna varasem kogemus ettevõtte tegevusvaldkonnas ja ettevõtluses üldisemalt?*
* *Kirjeldage osanike/meeskonna motivatsiooni seatud eesmärkide saavutamisel*
* *Sõnastage ettevõtte eesmärgid (kuni 3 aastat), tähtajalised ja mõõdetavad tulemused.*
* *Milleks toetust vajate ja mis sellega seonduvalt muutub?*
 |
|  |

**III MEESKOND JA JUHTIMINE**

|  |
| --- |
| *Kirjeldage projekti kogu meeskonda ja tooge välja meeskonnaliikmete nimed, ametid, kogemus.**Kirjeldus peab sisaldama järgmist:* * *Meeskonna valdkondlik kompetents, eelnev ettevõtluskogemus, teadmised, oskused ja kogemused;*
* *Kirjeldage ettevõtte juhtkonna liikmete rolle, vastutust, võtmeisikud ja ajalist panust ettevõttes?*
* *Mitu töötajat on hetkel ettevõttes ning mitu töökohta plaanitakse luua? Millal?*
* *Millist tööjõudu vajate ja kuidas on plaanis töötajad leida? Kirjelda värbamisprotsessi.*
* *Mis alustel meeskond töötab – lepingud? Eelkokkulepped? Töökoormus*
* *Kuidas on tagatud meeskonna motiveeritus (töötasud + muud hüved)?*
* *Kui tegevusvaldkond on mõjutatud sesoonsusest, siis kas see võib mõjutada ettevõtte töötajate töökoormust ja tööjõuvajadust? Kuidas on plaanis seda maandada?*
 |
|  |
| *Ametikoht* | *Osanik / juhatuse liige / töötaja / muu (tuua seos välja)* | *Töökoormus* | *Tööle asumise aeg (kuu, aasta)* | *Bruto kuutasu.* *Kui lepingut ei ole ja seetõttu ka tasu ei saa, siis tuua ka see välja.*  |
| *Vajadusel lisage ridu* |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

**IV TEENUS/TOODE**

|  |
| --- |
| *Andke ülevaade oma tootest, teenusest selle valmimise protsessist, olemasolevatest ja vajaminevatest vahenditest ja ressurssidest.**Kirjeldus peab sisaldama järgmist:** *Toote/teenuse detailne kirjeldus.*
* *Missugust kliendi vajadust/probleemi toode/teenus rahuldab?*
* *Kuidas toimub tootmine/teenuse osutamine alates protsessi algusest kuni lõpptarbijani?*
* *Milline on ajakulu? Kuidas sõlmitakse klientidega teenuste osutamiseks kokkulepped, millised on maksetingimused, suhtlus kliendiga, teenindusprotsess ise, garantiid jne.*
* *Kuidas toimub tellimuste vastuvõtmine, millised on töö- ja lahtiolekuajad.*
* *Toote/teenuse müügivalmidus - kas toode/teenus on olemas, testitud, prototüüp, arendamisel?*
* *Missugune on tootmisvõimsus ning milliseks hindate potentsiaalset müügimahtu?*
* *Kas teenuse/toote müüki mõjutab sesoonsus? Kui jah, siis kuidas seda plaanitakse maandada?*
* *Kas toodet/teenust peab sihtturu jaoks kohandama?*
* *Millised on pikemaajalised (kuni 5 aasta) plaanid ettevõtte arenduseks? Missuguseid ressursse või investeeringuid on selleks vaja? Kuidas ja millal on planeeritud see ellu viia?*
 |
|   |
| *Kirjeldage millised ressursid tootmiseks/teenuse osutamiseks on juba olemas:** *Ruumide omandisuhe (rendilepingud, sh nende kehtivus (tähtaeg, tingimused)), asukoht, ligipääsetavus, suurus, seisukord, ruumidega seotud vajalikud remondi või renoveerimise kulud, vastavus nõuetele.*
* *Nimetage ja kirjeldage seadmeid, mis on ettevõttel olemas ja mis on vajalikud projekti eesmärkide saavutamiseks ja ettevõtte arenguks.*
* *Tooge välja ja kirjeldage toote/teenuse pakkumiseks vajaminevad tegevusload, litsentsid, sertifikaadid, kooskõlastused, mis on vajalikud antud valdkonnas tegutsemiseks sh ajaline kestvus, kulud jm. Selgitage, kuidas vajalikud nõuded on täidetud või täidetakse.*
* *Kui teenuse osutamiseks või tootmiseks ostetakse sisse teenuseid, palun kirjeldage neid.*
* *Millised on olulised hankijad ja koostööpartnerid. Nimetage, tooge välja koostöö/hankimise tingimused, olemasolevad ja/või sõlmitavad lepingud/kokkulepped.*
 |
|  |
| *Kirjeldage toote/teenuse hinna kujunemist:** *Tooge välja detailne omahinna ja müügihinna arvestus toodete ja teenuste lõikes.*
* *Lisage arvutuskäik.*
* *Selgitage, mille alusel kujuneb müügihind.*
 |
|  |

**V TURG, KONKURENTS, KLIENT**

|  |
| --- |
| *Andke ülevaade valdkonna turust:** *Kirjeldage turu suurust, alternatiivseid tooteid, teenuseid ja asenduskaupu ning müügimahte valdkonnas tervikuna?*
* *Tooge välja, millised on trendid valdkonnas.*
* *Selgitage, kui lihtne ja/või keeruline on turule siseneda.*
* *Millisena näeb ettevõte oma turuosa?*
* *Kui ettevõte plaanib eksportida, siis teostada ülevaade valitud eksportturu/turgude kohta. Põhjendage sihtriikide valikut, trende ning turuosa neis riikides. Tooge välja eksportturgudele sisenemise esmane tegevuskava.*
 |
|  |
| *Kirjeldage valdkondlikku konkurentsi:** *Andke ülevaade turul samas valdkonnas tegutsevatest ettevõtetest?*
* *Kirjeldage ettevõtte otseseid konkurente ja põhjendage nende valikut.*
* *Tooge välja ka kaudsed konkurendid ja asendustooted.*
* *Tehke konkurentsianalüüs, millises on toodud välja hind, funktsionaalsus, kvaliteet või muu oluline näitaja, mille poolest valitud konkurendi toode/teenus on võrreldav pakutavaga.*
* *Kuidas eristub toode/teenus konkurentidest (tooge välja konkurentsieelised)?*
* *Milline on toote/teenuse turuhind ja kuhu asetub pakutav toode/teenus turu kontekstis?*
* *Millised tegevused on planeeritud konkurentsis püsimiseks.*
 |
|  |
| *Esitage kliendianalüüs:** *Kirjeldage ettevõtte sihtklienti, lähtuvalt pakutavatest toodete/teenuste gruppidest.*
* *Missugune on ettevõtte kliendibaas täna? Kas ja mis mahus on toimunud teenuse/toote müük?*
* *Selgitage, mille alusel teeb klient (sh kasusaaja), lähtuvalt tootest/teenusest, ostuotsuse ja miks?*
* *Kirjeldage, kui on olemas eelkokkulepped toodangu/teenuste müügiks, sh tooge välja mahud ja tingimused.*
* *Kui toodet ei ole veel müüdud ja teenuse pakkumist alles alustatakse, siis kirjeldage, kellele ettevõte plaanib suunata müügi-/turundustegevused. Kuidas jõuate esimese müügituluni?*
 |
|  |

**VI TURUNDUS, MÜÜK**

|  |
| --- |
| *Kirjeldage ettevõtte turundus- ja müügitegevusi:* * *Kirjeldage, millised on ettevõtte turundus- ja müügikanalid ning selgitage valikut.*
* *Kirjeldage, kes viib ellu ettevõttes turundus-ja müügitegevused ning kes vastutab?*
* *Kui ettevõte plaanib eksportida, siis kirjeldage eksporditurule sisenemise tegevusi ja turundusplaani (sh ajakava ja eelarvet).*
* *Täitke turundus- ja müügiplaan.*
 |
|  |
| ***Esimese aasta turundus- ja müügiplaan***  |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| *Eesmärk* | *Sihtgrupp* | *Plaanitud tegevus* | *Ajakava/**ajagraafik* | *Maksumus/**Eelarve* | *Tegevuse oodatav tulemus*  |
| *Algus* | *Lõpp* |
|  |  |  |  |  |  |  |
| *Vajadusel lisage ridu* |  |  |  |  |  |  |
| *Esimene aasta kokku (eur)* |  |

|  |
| --- |
| ***Teise aasta turundus- ja müügiplaan***  |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| *Eesmärk* | *Sihtgrupp* | *Plaanitud tegevus* | *Ajakava/**ajagraafik* | *Maksumus/**eelarve* | *Tegevuse oodatav tulemus*  |
| *Algus* | *Lõpp* |
|  |  |  |  |  |  |  |
| *Vajadusel lisage ridu* |  |  |  |  |  |  |
| *Teise aasta kokku (eur)* |  |

**VII FINANTSPLANEERIMINE**

|  |
| --- |
| *Siin alapeatükis tuleb esitada projekti eelarve ning kirjeldada, millised on planeeritud kulud ja vajalikud investeeringud järgnevateks aastateks, et saavutada projekti eesmärgid.*  |
| ***Projekti eelarve****Tooge välja starditoetuse projektiga planeeritavad kõik kulud (sh omafinantseering) koos põhjendustega.*  |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| *Kulu kirjeldus/ nimetus* | *Ühik ja kogus* | *Hind*  | *Maksumus kokku km-ta* | *Tegevuse planeeritav elluviimise aeg (kuu)* | *Vajaduse põhjendus koos selgitusega, mis muutuse see kaasa toob.* |
|  |  |  |  |  |  |
| *Vajadusel lisage ridu* |  |  |  |  |  |
| ***Projekti eelarve kokku (eur)*** |  |
| *Eelarve selgitus peab sisaldama järgmist:** *Millistest vahenditest kaetakse projekti omafinantseering ja jooksvad kulud? (Jälgige, et need kajastuksid ka raamatupidamisaruannetes (kasumiaruanne) ja finantsprognoosides)*
* *Kui on plaanis kasutada laenu ettevõtte tegevuste finantseerimiseks, siis tooge välja laenu andja ning mis tingimustel laen võetakse/saadakse (laenu periood, intressid, tagatis jmt)*
* *Kas on olemas laenuleping või eelkokkulepe?*
* *Juhul, kui ettevõte ei ole tegevust veel käivitanud, siis missugustest eeldustest või infost lähtuvalt on koostatud finantsprognoosid ja planeeritud tulud-kulud?*
 |
|  |

**VIII TEGEVUSKAVA**

|  |
| --- |
| *Kirjeldage tegevuskava ellu viimise kava projekti konkreetsete eesmärkide saavutamiseks kuni starditoetuse projekti lõppemiseni.*  |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| *Eesmärk* | *Planeeritud tegevus* | *Aeg* | *Tegevuse oodatav tulemus* | *Vastutaja* |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| *Vajadusel lisage ridu* |  |  |  |  |

**IX RISKIANALÜÜS**

|  |
| --- |
| *Teostage riskianalüüs. Täitke riskianalüüsiks allolev tabel. Tooge välja võimalikud riskid, mis ohustavad ja võivad mõjutada ettevõtte käivitamist ja eesmärkide mitte saavutamist.* |
| *Sisekeskkonnast tulenevad riskid* | *Olulisus\***(1-min, 5-max)* | *Esinemise tõenäosus\***(1-min, 5-max)* | *Kuidas planeerite riski ennetada või vähendada?* *Maandamistegevused* |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| *Vajadusel lisage ridu* |  |  |  |
| *Väliskeskkonnast tulenevad riskid* | *Olulisus\* (1-min, 5-max)* | *Esinemise tõenäosus\***(1-min, 5-max)* | *Kuidas planeerite riski ennetada või vähendada?*  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| *Vajadusel lisage ridu* |  |  |  |
| *\*Hinnake riski olulisust ja selle tõenäosust skaalal 1-5, millest 1 on madalaim ja 5 on kõrgeim esinemise tõenäosus. S.t olulisuse puhul, mida enam välja toodud risk ettevõtte tegevust mõjutab, seda kõrgem on hinne. Sama kehtib tõenäosuse puhul.* |
| *Kui ettevõte starditoetust ei saa, siis milline on alternatiivne plaan äriidee elluviimiseks?* |
|  |