

**KUIDAS KOOSTADA EDUKAT ÄRIPLAANI**

**ehk**

**kuidas võita hindaja usaldus**

06.06.2016

# ÄRIPLAANI ON VAJA:

- Raha on antud Euroopa Komisjoni poolt eesmärgiga arendada ettevõtlust (nutika spetsialiseerumise valdkonnas)
- Meetme eesmärk on kasvatada teadusasutuste ja ettevõtjate tegelikku koostööd
- Rakendusühing peab lahendama ettevõtja tegelikke probleeme uute toodete ja/või teenustega turule tulemiseks
- Projekt peab tõstma ettevõtja (ka teadusasutuse) konkurentsivõimet
- Äriplaani peab hindajas tekitama **USALDUSE** kõigis eelnevates küsimustes

## KAS SUURUS ON OLULINE:

- Hea äriplaan ei ole mitte paks äriplaan vaid konkreetseid vastuseid andev äriplaan
- Seebivaht on hea vannis
- Ettevõtja peab olema kursis, mis on äriplaanis kokku lubatud 😊

# **HINDAJA SAAB TEHA OTSUSEID ESITATUD INFO/ANDMETE PÕHJAL!!!**

**Hindajate hulgas on mitu sellist inimest, kes on reaalse ettevõtluse kogemusega (sh töötlev tööstus, teenusmajandus, riskiinvesteeringud).**

# Millised on sagedasemad hindaja mured:

## Kokkuvõte

*(Esitada äriplaani sisu ja kõik oluline, mis on vajalik äriplaani realistlikkuse, kasumlikkuse ja atraktiivsuse hindamiseks. Kokkuvõtte pikkus võiks olla 1-1,5 lk.)*

- **Ettevõtte lühike taust (sh „võtmetegijad“), peamised tooted/teenused, peamised turud, lühidalt rakendusuringu vajadus, partnerid (ka turupartnerid), tehnoloogiast, turuolukord/turuvõimalus, potentsiaalne majanduslik mõju ettevõttele.**

## Ettevõtte üldandmed

*(Ettevõtte nimi ja juriidiline vorm, ettevõtte registrikood, tegevuskoha aadress, ettevõtte kontaktandmed ja info omanike kohta. Kas taotlejal on partner- või seotud ettevõtteid? Kui jah, siis kirjeldage seost. (Abiinfo seose määratlemiseks: [http://www.fin.ee/public/images/Lisa\\_5\\_VKE\\_juhend\\_e.k.pdf](http://www.fin.ee/public/images/Lisa_5_VKE_juhend_e.k.pdf))*

- **Üldiselt sellega probleeme ei ole**

## Ettevõtte kirjeldus ja projekti eesmärgid

*(Ettevõtte kirjelduses avage ettevõtte taust. Kirjeldage ettevõtte põhitegevust, olemasolevat olukorda (sh finantsseisu) ja andke ülevaade projekti vajalikkusest. Kirjeldage projekti majanduslikku mõju ja efektiivsust (s.h. vastavust taotleja ja partnerite vajadustele).*

- **Hindaja peab mõistma esitatud info põhjal, et ettevõtja saab ise ka aru, mis tal plaanis on ja miks ta seda teeb.**
- **Hindaja peab aru saama, mis on projekti majanduslik mõte**

# Millised on sagedasemad hindaja mured:

Arendatavad tooted, tehnoloogiad ja/või teenused

*(Kirjeldage arendatavat toodet või teenust, tootmis- või teenindusprotsessi ning kuidas plaanitakse nende arendamist.)*

- **Sellega reeglina probleeme pole**
- **Siiski peab mõtlema, et jäädes liiga suurele üldistustasemele võib tekkida probleeme asja sisust arusaamisele**

Turuanalüüs.

*(Kirjeldage arendatava toote või teenuse, tootmis- või teenindusprotsessi planeeritavat turumahtu ning peamist turgu ning koostööpartnereid, samuti peamisi kliente ja konkurente. Kui arendatav toode, teenus või tehnoloogia on osa suuremast tootest või teenusest, kirjeldage selle planeeritavat turumahtu ning peamisi kliente ja konkurente.)*

- **Kõige suurem komistuskivi**
- **Turumaht ei ole kogu sektoris pöörlev raha (halb näide: masinloetava juriidilise teenuse turumahuks märgitud kogu õigusteenuse käive USAs)**
- **Usaldust ei tekita lause: meil ei ole konkurente (selles kohas ma reeglina ei suhtu enam plaani tõsiselt)**
- **Usaldust tekitavad konkreetsed firmade ja inimeste nimed nii partnerite kui konkurentide osas**
- **Mis on uue toote/teenus väärtuspakkumine klientidele? Kuidas kliendi olukord paraneb, miks ta seda vajab?**
- **Odavam toode ei ole pikaajaline konkurentsieelis. Alati leidub keegi, kes seda odavamalt teeb.**
- **Statistika on halastamatu. Alati võrdlevad hindajad olemasolevat turusituatsiooni. Miljarditesse ulatuvad käibed tekitavad muidugi küsimusi.**
- **Hindajal peab tekkima arusaam, et seda toodet/teenust on võimalik kaubastada**

# Millised on sagedasemad hindaja mured:

## Tegevusplaan

*(Tegevusplaan konkreetsete eesmärkide saavutamiseks. Ettevõtjapoolsed tegevused käesoleva projekti jooksul ja kavandatavad tegevused peale projekti lõppemist aastate lõikes (5 aasta jooksul). Kirjeldage projekti meeskonda.)*

- Siin juures on oluline pidada silmas asjade loogilist kulgemist. Ei saa alustada nende tegevustega varem, mis algavad tegelikult eelmise tegevuse resultaadi kasutamisega
- Tegevusplaan peab kajastama projekti sisu

## Riskianalüüs

*(Tuua välja võimalikud riskid tegevusplaanis kirjeldatud aja jooksul ja nendega toimetuleku viisid.)*

- Riskid on olemas igas projektis, eriti rakendusuuringu projektis
- Tüüpilised riskid: ei suudeta püsida kokkulepitud ajagraafikus, persooniriskid (tihti on tegu tipptegijatega, kes sisustavad kogu asja olemus), finantseerimisriskid, turusituatsiooni muutused jne jne...
- Hea oleks kasutada järgmist tabeli vormi

Risk	Riski ennetamine	Riski realiseerumise indikaatorid	Tegutsemine riski realiseerumise korral
------	------------------	-----------------------------------	---

# Millised on sagedasemad hindaja mured:

## Finantsplaan

*(Projekti eelarve põhjendus, planeeritavad tulud/kulud ja rahavood koos selgitustega; näidata, kuidas tagatakse omafinantseering; arendatava toote või teenusega seotud peamiste finantsnäitajate (sh tasuvusanalüüs) prognoos 5 a peale projekti lõppu.)*

- **Hindaja peab aru saama milline on kulude struktuur ja peab olema võimalik hinnata kulude adekvaatsust**
- **Ei piisa ainult ühest reast, näiteks „personalikulu“. Hindajal peab olema võimalik võrrelda kulusid turul kehtivate hindadega**

## Lisainfo (vajadusel, ei ole kohustuslik, ei anna lisapunkte)

*(Näiteks varasemate arendatava toote või teenusega seotud uuringute tulemused.)*

- **Tõesti, pole kohustuslik**
- **Kuid see on hea võimalus lisada infot, mis suurendaks usaldusväarsust**