

TL KONSULTATSIOONID OÜ

Äriplaani näidis (NB! Kõik nimed ja numbrid on juhuslikud)

Taavi Leemet

2. jaanuar 2014. a.

SISUKORD:

1.	KOKKUVÕTE	3
2.	ETTEVÕTTE PROFIL.....	4
2.1.1.	Ärimudel.....	5
2.2.	Ajalugu ja taust	6
3.	Organisatsiooni struktuur	6
4.	TEENINDAMINE.....	6
4.1.	Ressursid.....	6
4.2.	Teenindusprotsess.....	6
4.3.	Kvaliteedi tagamine	7
5.	TEENUSED	7
5.1.	Logistika	7
5.2.	Teenuste hinnastamine	8
6.	TURG	8
6.1.	Makrokeskkonna analüüs.....	8
6.2.	PEST-analüüs.....	10
6.2.1.	Poliitiline keskkond	10
6.2.2.	Majanduslik keskkond.....	10
6.2.3.	Sotsiaalne keskkond.....	11
6.2.4.	Tehnoloogiline keskkond	11
6.2.5.	Ökoloogiline keskkond	11
6.3.	Mikrokeskkond	11
6.3.1.	Eesti logistikaturg.....	11
7.	KLIENDID	13
8.	KONKURENTSIANALÜÜS	13
8.1.	SWOT analüüs.....	14
9.	TURUNDUSSTRATEEGIA.....	14
9.1.	Marketing Mix – turundusmeetmestik	15
10.	TEGEVUSKAVA	15
11.	FINANTSPROGNOOSID.....	16
11.1.	Toetuse vajadus.....	16
12.	RISKIANALÜÜS.....	17

1. KOKKUVÕTE

TL Konsultatsioonid OÜ on konsultatsiooniettevõtte, mille peamiseks teenuseks on uute logistiliste lahenduste ja efektiivse tarneahela juhtimise teenus firmadele Ida Euroopa piirkonnas.

Peamised probleemid, mis kliente vaevavad, on:

- liigsed varud
- kauba sagedane puudumine laos ja tellimuste täitmise ebarahuldav kiirus/hilinemine
- varade ebatõhus kasutamine
- jne

Sellised probleemid on väga paljudel ettevõtetel. Täna on selliste komplekssete probleemide üheks levinud lahenduseks palgata ettevõtteväline logistikale spetsialiseerunud konsultant, kes kaardistab olukorra ja teeb ettepanekud muudatusteks.

Ettevõtte esimeseks kliendiks on Eesti Raudtee, kellega on sisuliselt kokku lepitud ca 6 kuud kestev konsultatsiooniprojekt. Läbirääkimised teenuse osutamiseks käivad Tallinkiga.

Plaanitava ettevõtte juht ja esialgu ainus töötaja on Taavi Leemet (sünd 1975), kes on 10a logistikavaldkonna töökogemuse toel ka ettevõtte suurimaks konkurentsieeliseks.

Ettevõtte plaanib end turundada peamiselt läbi otsekontaktide, kuid luuakse ka koduleht, tehakse veebis otsingumootoripõhist reklaami jmt.

Käesolev äriplaan on koostatud toetuse taotlemiseks Ettevõtluse Arendamise Sihtasutuselt, et soetada ettevõtte käivitamiseks vajalikku vara.

2. ETTEVÕTTE PROFIIL

Ettevõtte nimi	TL Konsultatsioonid
Asutamise kuupäev	
Äriregistri kood	
Address	
Veebilehe aadress	
Tegevusala(d) (nimetus ja EMTAK kood)	Ärinõustamine jm juhtimisalane nõustamine
Tegevjuht (juhatuse liige)	Taavi Leemet
Telefon	55588255
e-mail	taavi.leemet@gmail.com
Osakapitali suurus (EUR)	2685
Osanikud	
Osanik 1	Taavi Leemet

Äriidee:	Uute logistiliste lahenduste ja efektiivse tarneahela juhtimise teenus firmadele Ida Euroopa piirkonnas
Konkurentsieelis:	Ida Euroopa tausta hea tundmine läbi eelneva töökogemuse
Visioon:	Ettevõtte on saavutanud märkimisväärse turuosa oma valdkonnas

2.1.1. Ärimudel¹

ETTEVÕTTE ÄRIMUDEL				
KUIDAS?		MIDA?	KELLELE?	
OLULISED RESSURSID	PARTNERID	VÄÄRTUSPAKKUMINE	KLIENDISUHE	KLIENDISEGMENDID
Väga tugev valdkondlik kompetents Tugevad tutvussidemed valdkonnas	Eesti Raudtee Schenker Balti	Uute logistiliste lahenduste ja efektiivse tarneahela juhtimise teenus firmadele Ida Euroopa piirkonnas	Suheldakse kliendiga otse	Baltikum, Skandinaavia, Venemaa, Ukraina, Valgevene ettevõtted
	OLULISED TEGEVUSED		JAOTUSKANALID	
	Konsultatsiooniprojektide läbiviimine		Ettevõttelt ettevõttele	
FINANTSID				
PEAMISED KULUD			TULUALLIKAD	
Palgakulud Tööjõukulud			Teenustasu	

¹ Ärimudel Osterwalderi järgi

2.2. Ajalugu ja taust

Ettevõtja nimi	Taavi Leemet
Haridus	Magistrikraad majanduses
Sünniaasta	1975
Varasem töökogemus:	Töötanud International Logistics's 2003-2013
Keelteoskus:	Heal tasemel inglise, vene, soome keele oskus kirjas ja kõnes
Juhiload:	B,C-kategooria

Taavi Leemet on varem töötanud 2009-2013 International Logistics Ukraina haru juhina.

3. Organisatsiooni struktuur

Ettevõttes asub esialgu tööle üks töötaja:

Nimi	Amet	Töötasu (bruto) EUR käesoleval aastal											
		jaan	veebr	märts	apr	mai	juuni	juuli	aug	sept	okt	nov	dets
Taavi Leemet	juhatuse liige				700	700	700	800	800	800	1 000,00	1 000,00	1 000,00

4. TEENINDAMINE

4.1. Ressursid

KINNISTUD	Asukoht	Pindala
Ruumid	Vääna tn.2, Tallinn	25 m ²

Olulisemad masinad, seadmed, tarkvara, mis ettevõttel kasutusel:

- Arvuti (tarkvara: Microsoft Office jm vajalikud programmid)
- kontorikombain

4.2. Teenindusprotsess

Etapid:

1. Klient või konsultant ise võtab ühendust telefoni/meili teel
2. Kuulatakse ära kliendi soovid
3. Koostatakse infole vastav projektiplaan, esitatakse kliendile pakkumine
4. Pakkumise aktsepteerimisel projektiplaani etappide teostamine

- a. Algandmete kogumine
 - b. Andmete analüüs
 - c. Ärimudeli koostamine
 - d. Äriplaani koostamine
 - e. Muudatusettepanekute tegemine
5. Teostatud konsultatsiooniteenuse eest arve esitamine vastavalt eelnevale kokkuleppele

Konsultatsiooniprotsessi etappide ajakulu

Erinevate konsultatsiooniprojektide puhul on etappide ajakulu erinev. Esimene klient on Elektriraudtee, kellele läbiviidav konsultatsiooniprojekt kestab 6 kuud. Enamiku projektide eeldatav kestus on 1-6 kuud.

4.3. Kvaliteedi tagamine

Konsultatsiooniprotsessi kvaliteeti tagab peamiselt Taavi Leemeti eelnev töökogemus, oskused ja teadmised logistika valdkonnas. Taavi Leemet on töötanud erinevatel ametikohtadel rahvusvahelises logistikaettevõttes International Logistics 2003-2013. Sealhulgas International Logistics Ukraina haru juhina.

10 aastane töökogemus on andnud vajalikud oskused, kogemused ja laialdase tutvusvõrgustiku Põhja- ja Ida-Euroopa (Baltikum, Skandinaavia, Venemaa, Ukraina, Valgevene) logistikavaldkonnas.

5. TEENUSED

5.1. Logistika²

Logistika (inglise keeles logistics) on ressursside ajaline positsioonimine või kogu tarneahela strateegiline juhtimine. Tarneahel on jada üksteisele järgnevaid tegevusi, mille eesmärgiks on kliendi rahuldamine. See võib hõlmata hankeid, tootmist, jaotust ja jäätmekäitlust koos nendega kaasneva transpordi, ladustamise ning infotehnoloogiaga.

Kliendi probleemid, mida logistikaalase konsultatsiooni abil lahendatakse:

- liigsed varud, varude allahindlus ja mahakandmine
- klientide tellitud kauba sagedane puudumine laos ja tellimuste täitmise ebarahuldav kiirus
- tellimuste mitteõigeaegne kohaletoimetamine/üleandmine
- varade ebatõhus kasutamine, sh varude ringlemissagedus, laoruumi kasutamine, lähetatud kaupade väärtus töötaja kohta
- klienditeeninduse probleemid
- probleemid tarnijatega

² <http://et.wikipedia.org/wiki/Logistika>

Loodava ettevõtte pakkumises olevad teenused:

	TOODE/TEENUS (mida ettevõtte müüb)	Kirjeldus (kui vajalik)
1	Logistika protsesside strateegilise juhtimise teenus	Turul pakutavate teenuste parima kombinatsiooni pakkumine lähtuvalt kliendi vajadustest
2	Transpordijuhtimise teenus	Transporditeenuste ostmine ja parima allhankija leidmine
3	Laojuhtimise teenus	Lao strateegiline juhtimine, mille käigus analüüsitakse lao protsesse ja optimeeritakse
4	Tarnehela juhtimise teenus	Tarnehela strateegia väljatöötamine ja protsesside töhustamine
5	Maaklerteenus	Tolliteenuste nõustamine Ida Euroopas
6	Logistika audit	Ettevõtete logistikaprotsesside analüüs ja parandusettepanekud
7	Kulude juhtimisteenus	Võimalik kulude optimeerimine
8	Personali otsing ja vastavuse analüüs	

5.2. Teenuste hinnastamine

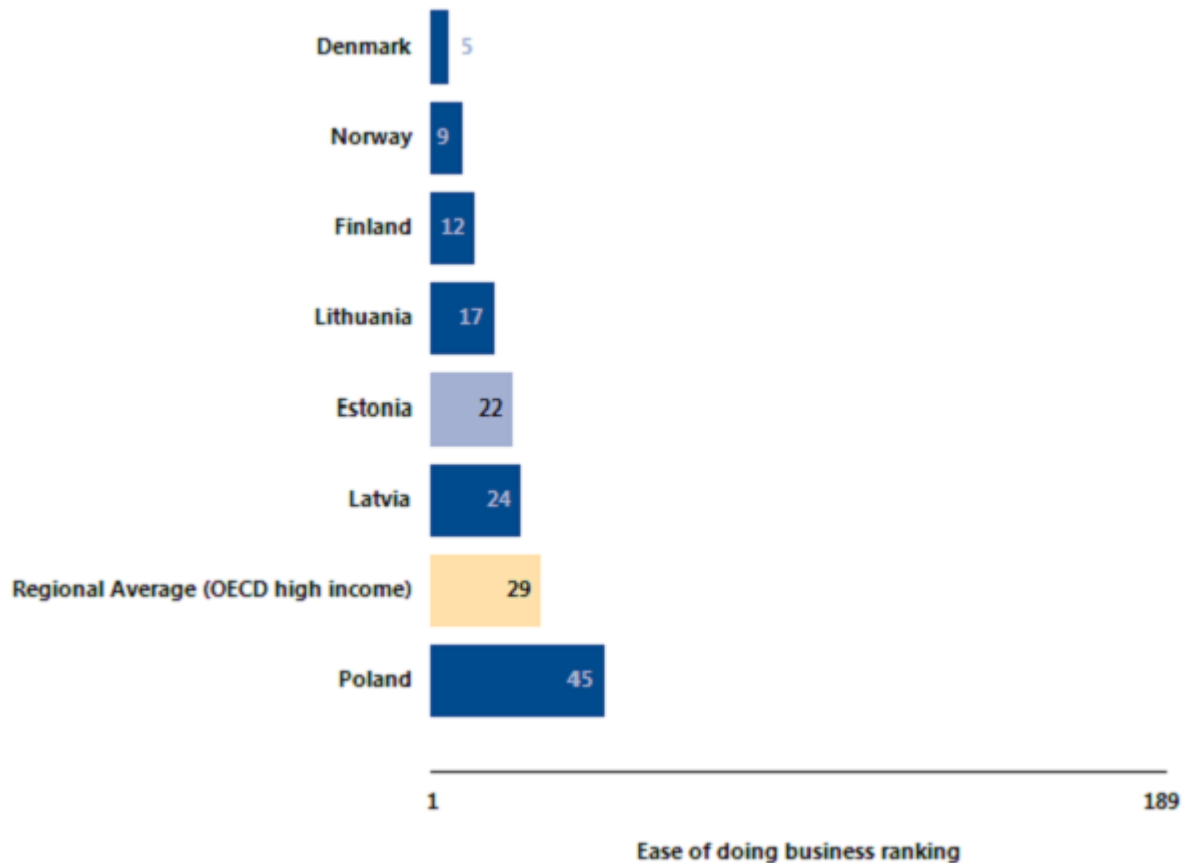
Konsultatsiooniteenuseid müüakse tunnihinna alusel, milleks on 50 EUR + käibemaks. Hinnakujunduse alusteks vajadused teenida ettevõttele piisavalt tulu kulude katteks (palgakulu + tegevuskulud) ja ettevõtte kasumiks. Teine oluline mõjutaja on konkurentsi hinnasurve.

6. TURG

6.1. Makrokeskkonna analüüs

Makrokeskkonna analüüs käsitleb makromajanduslikke mõjureid Eestis, mis äritegevust mõjutavad.

Alljärgnevas analüüsis on kasutatud Maailmapanga projekti *Doping Business* (www.doingbusiness.org) andmeid äritegevuse lihtsuse/keerukuse kohta 189 riigis üle maailma.



Joonis 1 Äriajamise lihtsuse indeks: Eesti on maailma võrdluses 22 kohal, seega suhteliselt lihtne on Eestis äri ajada. Allikas: Doing Business 2014: Estonia³



Joonis 2 Parameetrid, mida arvestatakse "Doing Business 2014: Estonia" uuringus.

Parameetrid, mida "Doing Business 2014: Estonia" uurimuses arvesse võeti: Millisel tasemel (kiirus, lihtsus, toimivus jne) on uurimise all olevas riigis:

³ <http://www.doingbusiness.org/~media/giawb/doing%20business/documents/profiles/country/EST.pdf>

1. Ettevõtte loomine (siin ja edaspidi: koht 189 riigi seas: 61)
2. Ehituslubade saamine (38)
3. Elektrivoolu saamine (vooluvõrku ühendamine) (56)
4. Kinnisvara registreerimine (15)
5. Laenu saamine (42)
6. Investori kaitse (68)
7. Maksude maksmine (32)
8. Piiriülene kaubandus (7)
9. Lepingute kehtivuse tagamine (26)
10. Maksejõuetuse lahendamine (66)

Peamised takistused, mis mõjutasid Eesti kohta edetabelis negatiivselt⁴:

- Tööturu vajadustele mittevastava ettevalmistusega töötajad /vajaliku ettevalmistusega töötajate vähesus
- Poliitiline ebastabiilsus
- Varimajandus

6.2. PEST-analüüs

6.2.1. Poliitiline keskkond

- Eesti valitsus on olnud stabiilne (hetkel Euroopa kõige kauem ametis olnud peaminister), kuid viimastel aastatel on rahvas ilmutanud valitsuse suhtes rahulolematust, mis on seadnud pingeid valitsuskoalitsioonile.
- Valitsus on säilitanud range fiskaalpoliitika ja riigi madala laenukoormuse
- Mitmed sündmused (õpetajate streik, arstide streik, valitsuskulude tõus) viitavad vajadusele riigisektorile lisaraha leida ja pingestavad riigieelarvet

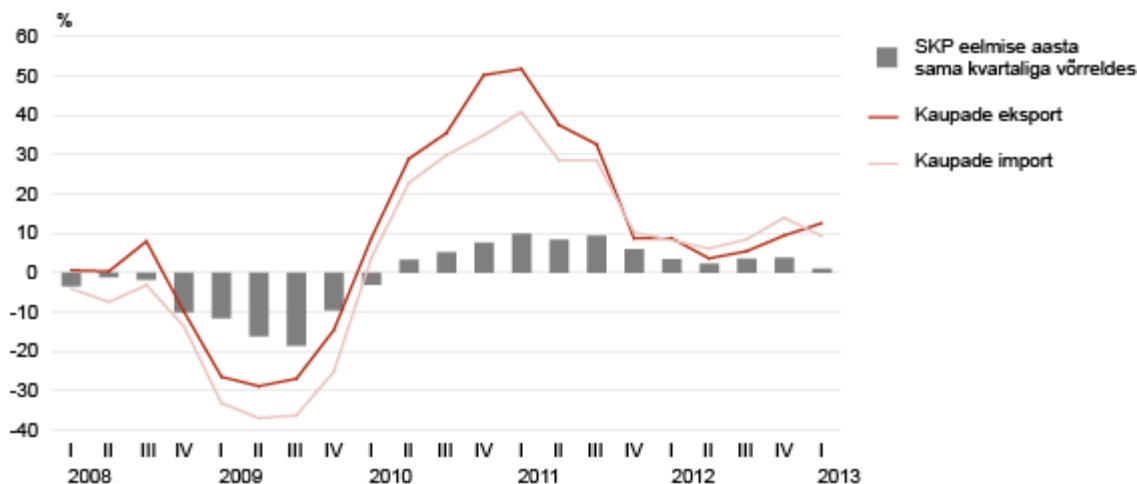
6.2.2. Majanduslik keskkond

Eesti majandus on läbinud kriisi aastatel 2008-2010. 2010-2013 a on majandus kasvanud. Hetkel ei ole siiski kindlust majanduse jätkuva kasvu suhtes, kuna prognoosid maailmamajandusele on ebakindlad.

SKP, kaupade ekspordi ja impordi reaalkasv, I kvartal 2008 – I kvartal 2013⁵

⁴ <http://www.doingbusiness.org/~media/giawb/doing%20business/documents/profiles/country/EST.pdf>

⁵ <http://www.stat.ee/65113>



Majanduse puhul on ohuks:

- Avatud majanduse tõttu ja ekspordipartneritest sõltumise tõttu on väliskriisid ohtlikud
- Kõrge inflatsioon

6.2.3. Sotsiaalne keskkond

- Paljudel erialadel napib adekvaatse ettevalmistusega tööjõudu
- live on negatiivne (osaliselt ka väljarände tõttu Skandinaaviasse jm Euroopa riikidesse)
- Sissetulekud on võrreldes Euroopa keskmisega madalamad

6.2.4. Tehnoloogiline keskkond

- Tehnoloogiliselt on Eesti kohati väga hästi arenenud: IT-sektoris on maailmatasemel ettevõtteid, kasutatakse maailmatasemel IT-lahendusi avalikus halduses
- Tehnoloogia, mis ettevõtetes aitab tootlikkust tõsta, ei ole väga kõrgelt arenenud. Võrreldes Skandinaaviaga on tööstuses automatiseerimise tase suhteliselt madalam
- Uuenduslikke lahendusi siiski luuakse pidevalt, tehnoloogiline areng on suhteliselt kiire

6.2.5. Ökoloogiline keskkond

- Eesti ökoloogiline seisund on suhteliselt hea, inimtekkeline reostus maismaal on suhteliselt väike / ei sega äritegevust
- Eesti ökoloogilist seisundit mõjutada võivate tegevuste regulatsioon on suhteliselt tugev – vajalik ehitus- ja mitmesuguste tootmistevõimude alustamiseks kooskõlastada vastava ametkonnaga

Makroanalüüsi kokkuvõte: Eesti ärikeskkond on suhteliselt stabiilne ja soodne uue ettevõtte loomiseks.

6.3. Mikrokeskkond

6.3.1. Eesti logistikaturg⁶

Eesti logistika arengu hüppeliseks alguseks võib pidada 90. aastate lõppu, kus Vene rubla devalveerimisest (rubla väärtus langes 4 korda) tingitult kadus Eesti ettevõtete jaoks suur

⁶ <http://et.wikipedia.org/wiki/Logistika>

Venemaa turg. Eesti majanduses tekkis seisaku periood. Paljud ettevõtted kaotasid oma Venemaa-äritegevusest loodetud tulud ja nende maksevõime langes. Tagajärjeks oli nõudluse vähenemine enamikus Eesti majandusharudes. Sellest tulenes kasvutempo aeglustumine, kasumite vähenemine ning konkurentsi suurenemine, mis sundis ettevõtteid kasutama kõiki võimalusi, et muuta oma tegevust tõhusamaks ja vähendada tegevuskulusid. Logistika põhimõtete rakendamine ettevõtte juhtimises oli üheks võimaluseks.

2007 aastal korraldatud uuringu järgi on Eesti logistika arengusuunad:

- Logistika, eriti transporditeenuste laialdane väljasttellimine. Kasvab nõudlus integreeritud logistikateenuste pakettide ja klientidele kohandatud, väärtust lisavate teenuste järele. Samas suureneb pidevalt klientide nõudlikkus logistikateenuste kvaliteedi ja paindlikkuse suhtes.
- Ettevõttevaheliste partnerlussuhete areng. Tihenev kooperatsioon, protsesside integreerumine ja partnerlussuhted, eriti tellimuste täitmise valdkonnas.
- Kasvav tähelepanu laondusele. Toimub laonduse tsentraliseerimine Balti regiooni pluss Soome, Rootsi ja Poola tasandile. Koos tsentraliseerimisega muutuvad üha tähtsamaks jaotuskeskuste asukohad. Kasvab nõudlus heade, kvaliteetsete laopindade järele, millel on piisavalt laadimissildu ja parkimisruumi, samuti hea ligipääsetavus transpordivahenditele. Uute ajakohaste ladude ehitamine, laoprotsesside automatiseerimine, eesmärgiga vähendada kulusid.
- Logistikat nähakse abinõuna (tööjõu)kulude vähendamiseks. Tööjõukulude kasv sunnib ettevõtteid ümber korraldama transporti ja ladustamist.
- Intermodaalse konteineri- ja treilerikaupade transiittransiidi kasv. Kasvavad konteineri- ja treilerikaupade lääne-ida ja põhja-lõuna suunalise transiidi mahud, sealhulgas suureneb kombineeritud vedude (meri-raudtee, maantee-raudtee) osakaal.
- Jätkuv jaekaubanduse kontsentratsioon. Tagajärjeks on jaekettide tähtsuse kasv tarneahelas ja konkurentsi vähenemisest ja mastaabisäästuefeki taotlusest põhjustatud kaubavaliku vähenemine.
- Riba- ja maatrikskaubanduse laienev kasutamine. Näiteks ladudes toodete tähistamine triip- ja QR-koodi kasutamist, mis võimaldab toodete kiiremat ja automatiseeritud haldamist andmebaasis.
- Aasia tarnijate kasvav osakaal sisseostutegevuses.

6.3.1.1. Eesti logistikaturu tugevused ja nõrkused

Tugevused

- Oskused ja kogemused tegutseda piiratud ja tasakaalustamata logistiliste mahtude ning olematu mastaabiefekti (väike turg) tingimustes.
- Soodne geograafiline asend peamiste klientide ja tarnijate suhtes.
- Ajakohased logistilised lahendused (IKT, laod, terminalid jne). Logistika areng Eestis suhteliselt hiljuti, puuduvad vananenud lahendused.

Nõrkused

- Venemaa kaubandus- ja transiidipotentsiaali ei ole suudetud realiseerida keeruliste poliitiliste suhete tõttu.
- Mastaabisäästuefeki puudumine – väike turg, väikesed partnerid.
- Vähene tähelepanu pikaajalisele plaanimisele ja pikaajalistele investeeringutele.

2012. aastal avaldas Krediidinfo pankrotiuuringu, mille tulemusest võib oletada, et Eesti veondus- ja laondussektoris ei ole seis kõige hullem, sest pankrottide arv on alla Eesti

keskmise. Kui 2012. aastal pankrotistus Eestis tuhande ettevõtte kohta keskmiselt 3,03 ettevõtet, siis veendus- ja laondussektoris pankrotistus tuhandest ettevõttest 2,43.[3]

7. KLIENDID

Ettevõtte klientideks on:

1	Juriidilised isikud (ettevõtted, MTÜ-d, muud asutused)	Äriühingud
	Millises piirkonnas	Baltikum, Skandinaavia, Venemaa, Ukraina, Valgevene
	Tegevusala?	Kõik tegevusalad
	Suurettevõtted / keskmised ja väikeettevõtted?	Kõik ettevõtted

- Elektriraudteega on koostöö kokku lepitud (projekti kestus 6 kuud, sisuks uute logistiliste lahenduste ja efektiivse tarneaahela juhtimise teenus)
- Viking Line'ga käivad läbirääkimised.
- Tutvusvõrgustikus on Eesti kapitaliga firmad, kes tegutsevad või on tegutsenud Ida Euroopa turgudel: Baltika, ABB, Standard jne.

8. KONKURENTSIANALÜÜS

	5 Olulisemat konkurenti (ettevõtte nimi)	Konkurendi tugevused	Konkurendi nõrkused
1	Logiconnect OÜ		Keskendumine ainult Eesti turule
2	Vertex Consulting	12 aastat turul	Ei ole tugevad logistika ja Ida-Euroopa valdkonnas
3	Better Business OÜ	eelnev ärikogemus valdkonnas	Ei ole tugevad logistika ja Ida-Euroopa valdkonnas

Peamine konkurentsieelis asutataval ettevõttel on valdkonna tundmine peensusteni ja olemasolevad pikaajalised suhted klientidega.

8.1. SWOT analüüs

	POSITIIVSED aitavad kaasa eesmärgi saavutamisele	NEGATIIVSED takistavad eesmärgi saavutamist
SISEMISED TEGURID	<p><u>TUGEVUSED</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Ettevõtet juhib väga tugev valdkonna spetsialist • Tutvustusvõrgustik valdkonnas – Eestis ja lähiriikides • Suurkliendi olemasolu aitab ettevõtet käivitada (Eesti Raudtee 6-kuuline projekt) 	<p><u>NÕRKUSED</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Alustav ettevõtte, protsessid pole käivitunud, pole optimeeritud • Üks töötaja – vähene skaleeritavus • Teenuste vähene eristumine konkurentidest • Üks töötaja peab tegema enamiku ettevõttega seotud tegevustes (lisaks põhilisele – teenuseosutamisele, ka administratiivsed kohustused, turundus jne)
VÄLISED TEGURID	<p><u>VÕIMALUSED</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • EL toetuste kasutamine ettevõtte arenguks • Partnerlus teiste ettevõtetega (teenustepaketi täiendamiseks, pikaajaliseks koostööks) • Eestit läbiva kaubavoo suurenemine (Hiina vm suure turuosalise otsus) 	<p><u>OHUD</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Üks töötaja – haigestumine vmt takistab ettevõtet • Poliitilised muudatused – kaubavoog Venemaa suunal väheneb drastiliselt • Majanduslangus – käibelangus • Tehnoloogia – programmid muudavad konsultandi töö vähemtähtsaks (kasutuks)

9. TURUNDUSSTRATEEGIA

Planeeritavad turundustegevused:

	REKLAAMI- JA TEAVITUSKANAL - Milliste kanalite kaudu saab klient teenustest/toodetest teada?	Kas ühekordne kulu / pidev kulu	Kulu suurus (EUR)
1	Koduleht - Koduleht tuleb otsingumootoris välja	Ühekordne	800
2	Veebireklaam - Makstud Google`i reklaam	Igakuine	120/kuu
3	Transpordi ja logistikaalastes väljaannetes - internet, ajalehed ja ajakirjad	Üle kuu	450/kord
4	Suust-suhu reklaam - Teave levib tuttavate, varasemate klientide kaudu		
5	Kliendikohtumised	2 korda aastas	500/kord

9.1. Marketing Mix – turundusmeetmestik

Alljärgnevalt on toodud turundusmeetmestiku neli olulisemat valdkonda:

- Toode/teenus
- Hind
- Jaotus
- Edustus

TURUNDUSMEETMESTIK	
TOODE/TEENUS (Product)	
Sortiment	Logistika protsesside strateegilise juhtimise teenus Transpordijuhtimise teenus Laojuhtimise teenus Tarneahela juhtimise teenus Maaklerteenus Logistika audit Kulude juhtimisteenus Personali otsing ja vastavuse analüüs
Kvaliteet	Teenuse kvaliteet põhineb ettevõtte töötaja kompetentsil
Teenindus	Teenindatakse klienti isiklikult
Garantii	Vastavalt Eesti Vabariigi seadustele
HIND (Price)	
Baashind	Konsultatsiooniteenuse hind on 50 EUR/h, millele lisandub käibemaks
Makseperiood	Arve esitatakse igakuiselt või, kui projekt on lühem, siis peale projekti lõppu
JAOTUS (Placement)	
Jaotuskanalid	Teenust osutab töötaja isikuliselt
Asukoht	Kodukontor / kliendi tegevuskohas (Eesti, Skandinaavia, muu Baltikum, muu Ida-Euroopa)
Inventar	Konsultandi töövahendiks on sülearvuti
Transport	Kliendi juurde jõutakse ettevõtte autoga, ühistranspordiga (teise riiki)
EDUSTUS (Promotion)	
Reklaam	Koduleht - Koduleht tuleb otsingumootorites välja Veebireklaam - Makstud Google`i reklaam Transpordi ja logistikaalastes väljaannetes - internet, ajalehed ja ajakirjad Suust-suhu reklaam - Teave levib tuttavate, varasemate klientide kaudu Kliendikohtumised
Müügimeeskond	Taavi Leemet
Tagasiside küsimine	Küsitakse pidevalt tagasisidet, kliendid pakuvad seda ka ise.

10. TEGEVUSKAVA

TEGEVUSKAVA			
		TEGEVUS	TÄITJA
2014	jan	Äriplaani koostamine	Ettevõtja+konsultant
		Taotluse edastamine Ettevõtluse	

		Arendamise Sihtasutusele	Ettevõtja
	mar	OÜ registreerimine, pangakonto avamine, raamatupidaja võtmine	Ettevõtja
	apr	Veebilehe loomine, esimeste kliendilepingute allkirjastamine	Ettevõtja
	jun	Teenuse osutamine	Ettevõtja
	jul	Teenuse osutamine	Ettevõtja
	aug	Teenuse osutamine	Ettevõtja
	sep	Erialase täiendkoolituse saastamine	Ettevõtja
	oct	Teenuse osutamine	Ettevõtja
	nov	Teenuse osutamine	Ettevõtja
	dec	Teenuse osutamine	Ettevõtja

11. FINANTSPROGNOOSID

Äriplaani müügiprognoos, kassavoogude prognoos, bilansi- ja kasumiprognosid on toodud kaasasolevas tabelarvutuse failis.

11.1. Toetuse vajadus

	Milleks toetus/laen/investeering kulutatakse?	
1	Koduleht	500
2	Reklaam ja turundus	1000
3	Tarkvara	600
4	Arvuti	600
5	Raamatupidamisteenus	50
6	Multifunktsionaalne printer	600
7	Autokulu komanderingutes	500
8	Eriala koolitus	400
9	Logo ja firmadisain	100
10	Blanketid	100
11		
	KOKKU	4450

12. RISKIANALÜÜS

NÕRKUSED	Nõrkusi ja ohte ennetavad ja maandavad tegevused
<ul style="list-style-type: none"> Alustav ettevõtte, protsessid pole käivitunud, optimeeritud 	Äriplaani koostamine, et vähendada riske
<ul style="list-style-type: none"> Üks töötaja – vähene skaleeritavus 	Plaanitakse leida abivahendeid protsessi kiirendamiseks, leida tasuvamaid projekte jm võimalusi, et töötunni hinda tõsta
<ul style="list-style-type: none"> Teenuste vähene eristumine konkurentidest 	Peamine eristav faktor on konsultant, kes teenuseid pakub, seda plaanitakse ka turundustegevustes kommunikeerida
<ul style="list-style-type: none"> Üks töötaja peab tegema enamiku ettevõttega seotud tegevustes (lisaks põhilisele – teenuseosutamisele, ka administratiivsed kohustused, turundus jne) 	Allhangitakse niipalju tegevusi kui võimalik (raamatupidamine, veebiturundus jm)
<u>OHUD</u>	
<ul style="list-style-type: none"> Üks töötaja – haigestumine vmt takistab ettevõtte tegutsemist 	Ettevõttel on mõningane finantstagavara, et rahavoo ajutisel vähenemisel ei oleks drastilisi tagajärgi
<ul style="list-style-type: none"> Poliitilised muudatused – kaubavoog Venemaa suunal väheneb drastiliselt 	Ettevõtte kulud on madalad - vajaliku käibe teenimiseks võimalik pöörduda ka teistele sihtturgudele
<ul style="list-style-type: none"> Majanduslangus – käibelangus 	
<ul style="list-style-type: none"> Tehnoloogia – programmid muudavad konsultandi töö vähemtähtsaks (kasutuks) 	Hoitakse tehnoloogia arendul silma peal, turgu muutvate IT-lahenduste tekkimisel spetsialiseerutakse vastavalt ümber