



Renee Kiho

TRIMMERIMEES OÜ ÄRIPLAAN

LÕPUTÖÖ

Teenusmajanduse Instituut

Ärijuhtimise õppekava

Juhendaja: Eva Vahtramäe

Mõdriku 2024

Mina, Renee Kiho, tõendan, et lõputöö on minu kirjutatud. Töö koostamisel kasutatud teiste autorite, sh juhendaja teostele on viidatud õiguspäraselt.

Kõik isiklikud ja varalised autoriõigused käesoleva lõputöö osas kuuluvad autori/te/le ainuisikuliselt ning need on kaitstud autoriõiguse seadusega.

Juhendaja (nimi, allkiri) Eva Vahtramäe /allkirjastatud digitaalselt/.

Lõputöö on kaitsmisele lubatud Teenusmajanduse instituudi direktori korraldusega nr (1-14/24/2) kuupäev (08.01.2024).

**Lihtlitsents lõputöö reprodutseerimiseks ja lõputöö üldsusele kättesaadavaks
tegemiseks**

Mina, Renee Kiho

sünnikuupäev: 13.02.1996

Annan Tallinna Tehnikakõrgkoolile (edaspidi kõrgkool) tasuta loa (lihtlitsentsi) enda loodud teose

„Trimmerimees OÜ Äriplaan“

1. reprodutseerimiseks säilitamise eesmärgil;
2. elektroonseks avaldamiseks kõrgkooli repositooriumi kaudu;
3. kui lõputöö avaldamisele on instituudi direktori korraldusega kehtestatud tähtajaline piirang, lõputöö avaldada pärast piirangu lõppemist.

Olen teadlik, et nimetatud õigused jäävad alles ka autorile ja kinnitan, et:

1. lihtlitsentsi andmisega ei rikuta teiste isikute intellektuaalomandi ega isikuandmete kaitse seadusest tulenevaid ega muid õigusi;
2. PDF-failina esitatud töö vastab täielikult kirjalikult esitatud tööle.

Mõdriku (09.01.2024) /allkirjastatud digitaalselt/

SISUKORD

SISSEJUHATUS	4
1 ÄRIPLAANI TEOREETILISED KÄSITLUSED	6
1.1 Äriplaani olemus ja äriplaani tüübid	6
1.2 Äriplaani eesmärgid ja struktuur	9
1.3 Äriplaanis tehtavad vead	15
2 EMPIIRILISE UURINGU METOODIKA	21
3 TRIMMERIMEES OÜ PRAKTILINE ÄRIPLAAN	25
3.1 Äriidee, visioon, missioon ja eesmärgid	25
3.2 Ärikeskkonna ja SWOT-analüüs.....	28
3.3 Turg ja konkurents, turu-uuringu tulemused.....	34
3.4 Turundustegevus ja riskianalüüs	42
3.5 Finantsplaan ja -prognoosid	46
KOKKUVÕTE	52
SUMMARY	54
VIIDATUD ALLIKAD	56
LISAD.....	62
Lisa 1. Lõputöö küsimustik	63
Lisa 2. Trimmerimees OÜ töökeskkonna riskianalüüs.....	66
Lisa 3. Kassavoogude prognoos 2024-2026	68
Lisa 4. Kasumiaruande prognoos aastateks 2024-2026.....	71
Lisa 5. Bilansi prognoos aastateks 2024-2026.....	72

SISSEJUHATUS

Alustava ettevõtjana on turul eristumiseks äriplaani koostamine ja sellega seonduv uurimistöö edukaks äritegevuseks hindamatu väärtusega. Elades riigis, kus ettevõtete arv on suur ning konkurents enamikes sektorites tihe, annab äriplaani koostamine võimaluse eristuda. Eestis on viimasel viiel aastal kasvanud ettevõtete arv märgatavalt. Igal aastal luuakse tuhandeid, 2020. aastal ka kümneid tuhandeid uusi ettevõtteid. Märgatavaim on uute loodud ettevõtete arvu vahe 2020. ja 2021. aasta vahel. Kui neile eelnenutel aastatel 2017.-2020. oli ettevõtete arvu kasv stabiilne ehk 3000-4000 rohkem ettevõtet eelneva aastaga võrreldes, siis 2020. ja 2021. aastal oli uute loodud ettevõtete vaheks koguni 27 234 ettevõtet (Ettevõtete majandusnäitajad, 2023). Riigis on toimunud järsk ettevõtete ja ettevõtluse kasv, suures osas on järsk kasv tingitud muudatustes majandusolukorras tervishoiukriisi tulenevalt, mille tõttu kaotasid paljud inimesed töökoha ja pidid leidma viisi enesele elatise teenimiseks.

Äriplaanis koostatud tegevuskavad, finantsprognoosid, põhjalik äriidee läbimõtlemine ja kirjeldus ning äri alustamiseks aja võtmine on ellujäämiseks olulised. Samal ajal kui kasvas ettevõtete arvu kasv on püsinud pankrotistunud ettevõtete arv stabiilne ja maksimaalne pankrotistunud ettevõtete arv on olnud perioodil 2017-2021, 343 (2017. aastal) ja minimaalne on olnud 271 (2019) (Pankrotid Eestis, 2022). See näitab, et äri tegemisel ja planeerimisel tehakse eksimusi, kuna pankrotistunud ettevõtete arv püsib stabiilselt 300 ettevõtte juures. Lisaks näitab rasket majanduskeskkonda ka stabiilne maksuvõlglaste arvu kasv, septembris 2023. oli maksuvõlas ettevõtete arv riigis 10 791 ettevõtet, oktoobris aga juba 11 249, mis on 4,2% suurune kasv ühe kuuga (Rohelaan, 2023).

Inimesed otsivad ettevõtluse kaudu stabiilsust ja kindlat sissetulekut, kuid samas ka arenguvõimalusi ja võimalust end tõestada. Ettenägematud olukorrad majanduses ja maailmas, näiteks globaalne tervisekriis või 21. sajandi suurim sõjaline konflikt sunnivad inimesi esmavajaduste rahuldamiseks otsima väljundeid ettevõtluse teel. Ettevõtete loomisega vähendavad inimesed otsest ebakindlustunnet sissetuleku kadumise osas (Truu, 2023). Eelnevaga seoses on äriplaani kirjutamise oskus ja äri planeerimine võtmetähtsusega, et ka loodud ettevõtted edukad oleksid.

Lõputöö probleem on aiahooldusteenustele keskenduvate ettevõtete vähesus Võru-, Valga- ja Tartumaal. Loodava ettevõtte tegevuspiirkonnas on avalikest allikatest leitavaid aiahooldustöödega tegelevaid ettevõtteid Valgamaal 0, Võrumaal 5 ja Tartumaal 15 ettevõtet (Otsing "Aiahooldusettevõtted Lõuna-Eestis", 2023).

Lõputöö eesmärk on koostada äriplaani ettevõttele Trimmerimees OÜ ja selgitada välja äriidee kasumlikkus prognoositaval perioodil 2024-2026 a.

Lõputöö eesmärgi saavutamiseks püstitatakse järgmised ülesanded:

- 1) luua teoreetiline raamistik äriplaani koostamiseks ja koostada empiirilise uuringu metoodika;
- 2) selgitada äriideed, loodava ettevõtte üldandmeid ning määratleda eesmärgid, visioon ja missioon;
- 3) analüüsida ärikeskkonda, riske ja koostada SWOT-analüüs;
- 4) analüüsida turgu ja konkurentsi ning selgitada turu-uuringuga välja aiahooldustööde vajadus Võru-, Valga ja Tartumaal;
- 5) koostada turundus-, finantsplaan- ja prognoosid ning selgitada välja äriidee kasumlikkus perioodil 2024-2026.

Lõputöö koosneb kolmest peatükist - millest esimene annab teoreetilistele allikatele tuginedes ülevaate äriplaani olemusest ja tüüpidest, järgnevalt selgitatakse erinevaid äriplaani koostamise eesmärgi ning antakse ülevaate äriplaani struktuurist. Teoreetiline äriplaani koostamise osa lõpetatakse äriplaani koostamisel tehtavate üldlevinud vigade ülevaatega. Teises peatükis kirjeldatakse empiirilise uuringu metoodikat, valimi moodustamise aluseid, andmete kogumise kirjeldust ja uurimisülesandeid. Lõputöö koostamisel on kasutatud kombineeritud metoodikat, kus teooriaosa ja vaatlus on kvalitatiivsed ja turu-uuring ning finantsprognoosid kvantitatiivsed. Kolmandas peatükis koostatakse praktiline äriplaani ja viiakse läbi prognoosid ning analüüsid.

Äriidee kirjapanek on parim võimalus enne äri elluviimist idee läbi mõelda ja äriidee võimalikku kasumlikkust analüüsida. Lõputöös kirjeldatakse äri alustamisega seonduvaid riske, võimalusi ja analüüsitakse äriidee tasuvust.

1 ÄRIPLAANI TEOREETILISED KÄSITLUSED

Äri planeerimise ja äriplaani koostamisega puutuvad kokku kõik inimesed, kes plaanivad ettevõtlustegevusega alustada. Äri planeerimiseks peetakse protsessi, mille käigus ettevõtte omanikud selgitavad välja parima kasvuplaani ja dokumenteerivad äri eduks vaja minevad vahendid. Äri planeerimise protsessi käigus analüüsitakse loodava ettevõtte tugevaid ja nõrkasid külgi, millistel meetoditel toimiks äri võimalikult efektiivselt, kuidas äri konkureerib hetkeolukorras ja tulevikus olemasolevate ettevõtetega ning luuakse mõõdetavad eesmärgid, et oleks võimalik tulevikus edu või ebaedu mõõta (Lavinsky, 2023). Äri planeerimise protsessi jälgimine on äri alustamisel oluline, selle tulemina koostatakse äriplaani ning luuakse laiem arusaam kõigest äriga kaasnevast.

1.1 Äriplaani olemus ja äriplaani tüübid

Igal ettevõttel on nägemus, kuidas alustada ja juhtida edukat äri. Üheks heaks meetodiks, mille abil defineerida ettevõtte visiooni ja teha selgemaks finants-, kliendi- ja sisemiste protsesside ning õppimise ja arengu eesmärgid on Tasakaalus Tulemuskaardi meetod. Enamik ettevõtteid piirduvad vaid finantseesmärkidega mille teel kaardistatakse soovitatav käive ja kasum (Fabregas, 2023). Ärieesmärkide elluviimiseks planeerivad ettevõtted äriprotsessid ja loovad toimingud äriprotsesside ja eesmärkide elluviimiseks. Erinevad ettevõtted defineerivad ja kasutavad planeerimisel protsesse erinevalt, kuid kõikvõimalikud protsessid äri planeerimisel omavad ühiseid eesmärgi, teha ettevõtte tööprotsess sujuvamaks ja efektiivsemaks, samal ajal luues kliendile väärtust. Oluline on protsessid pidevalt üle käia ja vastavalt aja muutumisega neid ka uuendada (Antalainen, 2023). Oluline on äri planeerimisel läbi mõelda kõik äri alustamise ja juhtimisega seonduvad protsessid, hilisemaste üllatuste vältimiseks.

Äriplaani koostamisele eelnevalt on oluline mõista millistest osadest äri planeerimine koosneb. Äriplaani loomise eelselt tuleks kaardistada protsess ja alustada samm-sammult äriidee läbimõtle misega äriplaani koostamiseks. Alustada tuleks äriidee määratlemisega, kuna ilma selgete eesmärkideta, mis on jagatud ajaliselt, asjakohaselt, konkreetset ja mõõdetavalt, pole äriplaani loomisel seatud eesmärgid saavutatavad (Põldma, 2023). Sihtturu paremaks mõistmiseks on hea võimalus läbi viia turu-uuring, turu-uuringud aitavad vähendada ohte ja

parandada strateegiat, kuid annavad ka hea ülevaate turu suundumisest ja konkurentidest. Kui eelnevad punktid on põhjalikult analüüsitud, saab edasi liikuda ressursside tuvastamise juurde, tehakse selgeks ettevõtte alustamiseks vajaminevad rahalised ja inimressursid (Business Planning: It's Importance, Types and Key Elements, 2023). Järgmiseks sammuks äriplaani koostamiseni jõudmisel on ettevõtte tugevuste ja võimaluste, kuid ka ohtude ja nõrkustega arvestava strateegia väljatöötamine. Põhjaliku analüüsi ja eelmainitud tegevuste järgselt on võimalik koostada äriplaani, eelkõige tuleks selgeks teha põhitegevused, eesmärgid ja luua tegevuskava eesmärkide saavutamiseks, järgnevalt saab keskenduda toodete/teenuste kirjeldusele, turuanalüüsile, strateegiatele ja finantsprognosile (Põldma, 2023).

Planeerimisprotsessi lõppfaasiks on äriplaani elluviimine, kindlasti tuleks elluviimisel jälgida pidevalt protsessi ja koostada analüüsi, et vältida eksimusi ja plaani läbikukkumist. Äritegevusega aktiivselt tegeledes peaks võtma ka aega hindamiseks ja kohandamiseks, ettevõtete algne edu võib olla ennatlik suurte finantsotsuste või kulutuste tegemiseks, mistõttu tuleks vähemalt kord kvartalis võtta aega hinnangute andmiseks ja plaani kohandamiseks, kui see on vajalik (Business Planning, 2023). Äriplaani kõikide oluliste osade läbimõtlemine ja analüüs kirjanepu eelselt, aitab alustaval ettevõtjal säästa aega ning esmaseid järeldusi äriplaani tasuvusest teha.

Äri planeerimisel on oluline põhjalikkus, arvatakse, et äri planeerimine koosneb vaid äriplaani, kuid enne äriplaani koostamist tuleb läbi viia mõtteprotsess, kas üldse on mõtet hakata äriplaani koostama, mida teha, et äri oleks vitaalne, kindlasti tuleks mõelda tulevikueesmärkide ja rahastusallikatele (Business Plan Roadmap: Building Your Path to Business Success, 2023). Äri planeerija jaoks on oluline võime näha tulevikku ja omada head analüüsivõimet. Kui isik, kes äri planeerib ei suuda näha millistest allikatest saadakse äri alustamise ressursse või millistel meetoditel arenetakse või turule sisenetakse ning otsustab siiski äri alustada, on tulemuseks ettevõtte lühike eluiga (Paige, 2019). Eduka äritegevuse alustamiseks peaks iga alustav ettevõtja vaatama tulevikku, et vältida rahastusprobleeme või esmase edukuse järgselt tupikusse jooksmist.

Äriplaan on dokument, milles kirjeldatakse ettevõtte eesmärkide saavutamise meetodeid ja ettevõtte põhitegevust. Äriplaani kasutamise eesmärgid võivad olenevalt ettevõttest pisut erineda, kui suurem osa ettevõttest kasutavad äriplaani eesmärkide kaardistamiseks ja loodava äri vajalikkuse ja potentsiaalse edukuse arusaamiseks, siis *startup* ettevõtted loovad äriplaani lisaks eelnevatele mainitud punktidele ka investoritelt raha saamiseks (Bakht, 2023). Äriplaani võib luua nii pikemaajaliste, kui ka lühiajaliste eesmärkide saavutamiseks, üldisemalt on äriplaani juhend eesmärkide saavutamiseks. Äriplaan on põhidokument, mis peaks igal ettevõttel enne äritegevuse alustamist valmis olema. (Hayes, 2023). Ilma äriplaanita äritegevuse alustamine ei ole üldjuhul edukas. Äriplaan annab võimaluse ideed enne nende elluviimist läbi mõelda ja analüüsida, vältida asjatut raha ja aja kulutamist.

Loodava *äriplaani tüüp* oleneb suuresti ettevõtte olemusest ja vajadustest. Äriplaan võib olla nii üheleheküljeline dokument, kui ka sajaleheküljeline dokument koos arvutuste, prognooside ja muu olulisega. Pole ettekirjutatud kindlat reeglit milline peaks äriplaani olema ja mida see sisaldama peaks (Lynn, 2023). *Startup* plaani nimestki tuleb välja, et tegu on plaaniga, mis keskendub uue ettevõtte plaanidele, struktuurile ja võimalikele ohukohtadele. Selles plaanis on kirjeldatud tooted ja/või teenused, personali haldamist ja on tehtud ka turuanalüüs. Antud plaanile lisatakse üldjuhul ka finantsarvutused, et investorid saaksid teha otsuse ettevõtte elujõulisuse ja potentsiaali osas (Business Planning, 2023).

Teostatavusplaanis keskendutakse toodetavate toodete või pakutavate teenuste potentsiaalsete klientide hindamisele. Plaanis analüüsitakse ka ettevõtte kasumilikkust või kahjumlikkust. Teostatavusplaani abil saab prognoosida toote/teenuse edu turul, tulemuste saavutamiseks kuluvat aega ja tehtavate investeeringute kasumlikkust (Bakht, 2023). Laienemisplaani kasutatakse eksisteerivas ettevõttes, kui on tehtud otsust tootmise või struktuuri osas laieneda. Plaanis pannakse paika juhised ja sammud mis on vajalikud sisemiseks või väliseks kasvuks. Plaanis keskendutakse sellele, millised ressursse on tarvis eraldada mahu suurendamiseks, millises mahu on tarvis teha investeeringuid ja kui palju on tarvis värvata lisatööjõudu plaani elluviimiseks (Writing a Business Plan, 2023). Üldlevinud arusaam on, et äriplaani on vaid alustavatele ettevõtetele, siiski on planeerimisprotsess laiem ja luuakse erinevaid ettevõtte vajadusest tulenevaid plaane.

Tegevusplaan (aastaplaan) on põhjalik plaan mida tehakse üldjuhul aastapõhiselt. Plaanis on põhjalikult kirjeldatud igapäevategevused ja strateegia eesmärkide saavutamiseks. Plaanis on kirjeldatud ülesanded ja kohustused nii juhatusele kui ka töötajatele ettevõtte tervikliku edu saavutamiseks. Strateegiline plaan on üks põhilisi ettevõtte alustalasid. Keskendutakse ettevõtte sisekeskkonnale ja strateegiatele. Parim viis plaani koostamiseks on läbi SWOT- analüüsi mille abil saab hinnata ettevõtte tugevusi, nõrkusi, võimalusi ja ohte. Üldjuhul on plaani eesmärk kasumi optimeerimine (Business Planning: It's Importance, Types and Key Elements, 2023). Strateegilist ja tegevusplaani on oluline üle vaadata iga-aastaselt, kuna ettevõtte äritegevuses toimub pidevalt muudatusi ning edukuse tagamiseks on plaanide kohandamine vajalik.

Kokkuvõtvalt võib äriplaani eesmärk varieeruda olenevalt äriplaani koostavast isikust, kindlasti ei ole kõigi koostavate äriplaanide sisu nii struktuurilt kui ka põhjalikkuselt samad. Oluline on ettevõtte aktiivse tegevuse juures üle vaadata kõik eelnimetatud plaanid. Kõige põhjalikuma ülevaate saab loodavast/eksisteerivast ärist läbi põhjaliku analüüsi ja arvutuste. Ettevõtte äriplaani ei tutvustata üldjuhul töötajatele ja seega ei ole ka töötajatel selget arusaama mille nimel tegelikult tööd tehakse. Ülaltoodud äriplaani tüüpide sisust tulenevalt on oluline roll ka töötajatel ettevõtte eesmärkide elluviimisel. Oluline on võtta äri loomisel aega ja teha põhjalik eeltöö ning soovituslikult läbi mõelda kõik ülaltoodud 5 stsenaariumit, et ettevõtte loomisel ja hiljem ka laiendamisel ei tekiks seisu, kus ülevaade või mõtted puuduvad, mille tagajärjel on tõenäoline teha ebaadekvaatseid otsuseid ja sellega äri kahjustada.

1.2 Äriplaani eesmärgid ja struktuur

Äriplaani peamiseks eesmärgiks on koostaja jaoks äriidee võimaliku tasuvuse väljaselgitamine. Eesmärgid on oluline vormistada kirjalikult, et need oleks hiljem kättesaadavad, iga ettevõtja peaks looma kättesaadavad eesmärgid, kuna liialt kõrgete eesmärkide loomine viib tihti äriideest loobumise ja frustratsioonini. Tulevikus edukaks olemiseks tuleb luua selged ja lihtsasti arusaadavad eesmärgid, mis on arusaadavad ka inimestele kes tulevikus värvatakse. Eesmärgid kategoriseeritakse ajaliselt, kuna see annab alustavale ettevõttele pika- ja lühiajalise vaate ning teekonnakaardi mille järgi liikuda (Juhend alustavale ettevõtjale, 2023). Eesmärgistatus äritegevus on sama oluline, kui mujal elus, eesmärkidel on oluline roll nii edukas äritegevus, kui ka laiemalt edukas elus.

Plaani kirjutamisel on igal äri alustajal erinevad eesmärgid, kuid olulisemaks eesmärgiks alustavale ettevõtjale, kellel ettevõtlusega alustamiseks vahendid puuduvad on investoritelt rahastuse saamine, kuna äriplaani koostamise eesmärgiks on eduka ettevõtte loomine ja äriplaani põhiküsimused on kuidas esimestel aastatel ellu jääda ja üldisemalt kasumit teenida, siis kasutatakse tihti peale äriplaani kapitali hankimise vahendina (Business Planning, 2023). Äriplaani abiga saab näidata potentsiaalsetele investoritele või laenuandjatele kuidas nende raha kasutatakse ja kuidas nende investeeritud kapital aitab ettevõtte toimima saada. Tavaliselt ootavad investorid vähemalt 10% kasumlikkust enda investeeritud summale (Truu, 2023). Lisaks soovitakse ka teada saada sügavamalt millised on plaanid erinevates protsessides ja milline on ettevõtte strateegia.

Ettevõtte strateegia ja eesmärkide dokumenteerimisel on oluline, et äriplaanis ei jää ükski võimalus või olukord läbi analüüsimata. Erinevate valdkondade strateegia ja stsenaariumite lahti kirjutamine aitab nii ettevõtjal endal, kui ka investoritel äriplaanis kindlust saada. Selgitused peaksid jõudma ettevõtte tasuvuspunktini, mis on toetatud arvutustega. Äriidee legitimeerimise käigus jõutakse unistustest reaalsusesse (41 Business Goals Examples to Set in 2024 and Beyond, 2023). Kirjaliku äriplaaniga saab tõestada, et idee on ka tegelikult võimalik ja elluviidav. Kirja pandud plaan aitab analüüsi teel vältida vigu ja muuta potentsiaalseid nõrkasid kohti äriplaanis. Äriplaani kirjutamine tõstab ka enesekindlust äriplaani kirjutajas. Palju äriplaan kirjutatakse ka koolis hea hinde saamiseks (Beltis, 2023). Laiemalt on äriplaani kirjutamise eesmärgiks äriidee läbimõtlemine ja idee tasuvuse väljaselgitamine.

Eesmärgid peaksid olema sõnastatud positiivselt ja need peab kirja panema. Eesmärgistatud ja läbimõeldud äriplaan annab ka motivatsiooni äri alustamiseks. Head eesmärgid äriplaanis on spetsiifilised, nii eesmärk kui ka äriplaan peaksid olema konkreetsed, arusaadavad ja suunatud tulemustele. Mõõdetavad eesmärgid aitavad aru saada hetkest mil on eesmärgini jõutud. Ajastatud eesmärkide toel luuakse tegevuskava, mis korrektsel täitmisel aitab eesmärkideni jõuda (Lynn, 2023). Äriplaani koostamisel võib unistada, kuid paberile jõudvad eesmärgid peavad olema realistlikud. Eesmärkide sõnastus peab olema täpne, kuna laialivalguvad eesmärgid on mitmeti mõistetavad ja ei aita jõuda eesmärgini (Dilks, 2023). Eesmärkide

ülevaatamine kindla perioodi jooksul on kriitilise tähtsusega, nende uuendamine ning eesmärkide lisamine vastavalt äri vajadustele on iga äri edukaks muutmisel olulised.

Kokkuvõtvalt võivad äriplaani kirjutamise eesmärgid erineda isiku ja ettevõttepõhiselt. Äriplaani koostaja esimene kogemus äriplaani kirjutamisel oli koolis hea hinde saamiseks. Kuna äriplaane kirjutatakse ka toimivatele ettevõtetele laiendamiseks ning muudetakse äriplaani sisu ka toimivatel ettevõtetel, et äri edukamalt toimima saada, siis eesmärgid võivad olla nii laiendamine, parendamine, uue äri alustamine. Eesmärgistatus ja eesmärkide sisu mingil määral üldiselt kattub, kuna kõigi äriplaanide üldisem eesmärk on luua uus edukas ettevõtte või tõsta olemasoleva ettevõtte edukust, eesmärgiks võib olla ka efektiivsuse tõstmine, kasumi kasvatamine, kuid ka ülevaatus, kas seatud eesmärgid ja hüpoteesid, vastavad aastate möödumisel ka hetkeolukorrale.

Äriplaani koostamine võib tihtipeale tunduda kui võimatu ülesanne, kuid äriplaani on võtmetähtsusega nii äriidee tasuvuse hindamisel kui ka läbi mõtlemisel. Äriplaani sisu võib varieeruda allikast olenevalt, kuid on vältimatud osad äriplaanis, mis tuleb läbi mõelda. Tihti on äriplaani struktuuri erinevates osades küsimused, millele peaks alustav ettevõtja vastuse leidma (Business Planning: It's Importance, Types and Key Elements, 2023). Äriplaani alustatakse äriidee kirjeldusega mis koosneb olulisemast, ehk siis tegevusvaldkonna, toodete/teenuste, sihtgrupi, turupositsiooni, finantseerimisvõimaluste ja konkurentsist erinemise kirjeldusega. Sisuosa pikkus selguse ja lihtsasti loetavuse tagamiseks ei tohiks olla pikem kui 1 lehekülg (Truu, 2023). Äriplaanide struktuurid on rahvusvaheliselt üsna sarnased, erisused tulenevad enamasti riigi spetsiifikast, kuid äriplaani kohustuslikud osad on enamike riikide äriplaani koostamise juhendites olemas.

Äriplaani annab võimaluse mõelda kõigile olulistele osadele ettevõtlustegevuseks lisaks saab kirjutaja viia läbi *kogemuste analüüsi* äri teostamiseks. Äriplaani kirjutamisega algust tehes on esimeseks oluliseks osaks äri alustamiseks kogemuste, hariduse, teadmiste ja isikuomaduste analüüs (Practical example of a business plan outline, 2023). Eelneva analüüsimisel on võimalik aru saada, kas äri alustamine on miski mida ette võtta. Kui on jõutud järeldusele, et kompetentsid ja motivatsioon on piisav on vaade klientidesse järgnevas osaks äriplaanist, pole vahet millist

äri alustatakse, ilma klientideta äri ei eksisteeri. Mõistma peaks kes on tüüpiklient, kuidas ta käitub, milleks kliendil üldse loodava äri pakutavad toodet/teenust tarvis on ja viimaseks tuleks luua ka põhjendatud prognoos klientide arvust esimeseks tegevusaastaks (Ettevõtlusega alustamine, 2023). Kogemuste toel saab äri alustaja läbi mõelda ka selle, mida äriplaani koostaja enim hindab klienditeeninduse või erinevate ettevõtete juures ning põimida head praktikad kirjutatavasse äriplaani.

Ettevõtte kirjelduses antakse ülevaade tootele või teenusele, kuid on oluline lahti mõtestada millised on teenuse/toote tarnijad või koostööpartnerid. Toote/teenuse peatükis abistab lugejal paremat arusaama luua piltide lisamine ning detailne selgitus. Läbi peaks mõtlema võimalikud patendid või disainikaitsed, kui need tootele vastavad (Äriplaani koostamisest, 2023). Üldjuhul on ettevõtlusega alustamisel turule sisenedes olemas ettevõtted, kes sarnast toodet või teenust juba pakuvad. Konkurentsianalüüsis võrreldakse end konkurentidega, kaardistatakse tugevused ja nõrkused ning analüüsitakse laiemalt turgu ning võimalikku haaratavat turuosa (Dixon, 2022). Koha leidmine turul on võtmetähtsusega iga ettevõtja jaoks, ning konkurentsi osas on võimalik analüüsi teel leida need erinevused, mis on eelisteks konkurentide ees.

Turunduse ja müügi osas mõeldakse kohtadele, kus toodet või teenust hetkel hankida saab. Süviti minnakse turundus- ja müügistrateegiasse, mille teel leitakse sobivad kanalid ettevõtte müügitegevuseks samuti kaardistatakse digitaalsed ja traditsioonilised müügikanalid. Oluliseks on ettevõtte võrdlemine teiste ettevõtetega, kuna teiste ettevõtete müügitulemusi ja turunduskanaleid analüüsides saab ettekujutuse sellest, millised müügi- ja turunduskanalid töötavad ja millised mitte (Starditoetus - Äriplaani koostamise juhend, 2022). Äri alustamisel on katseeksitusmeetodiga ja konkurentsiga võrdluse teel vajalik kanalid muuta, lisaks annab sissetulev rahavood võimaluse kanalitesse enam panustada (Business Plan Roadmap: Building Your Path to Business Success, 2023). Müügi- ja turundusstrateegia peavad olema omavahel tugevalt põimitud, kuna turunduse jaoks on müügimeeskonnalt tulev sisend kõige täpsem klientide mõtlemise ja käitumise osas.

Tegevuskava loomise teel saab alustav ettevõtja planeerida ressursse, kuid ka laiema arusaama sellest, mis on ettevõtte alustamiseks olemas või puudu. Tegevuskavas tuleks pöörata

tähelepanu sertifikaatide, tegevuslubade, litsentside või kooskõlastustele, kui need on vajalikud. Tegevuskavas defineeritakse ettevõtluse vorm ja ajakavad erinevate tegevuste käivitamiseks. Eelneva analüüsi teel saab ettevõtja panna kirja ka esimese potentsiaalse müügitehingu tähtaja. (Starditoetus - Äriplaani koostamise juhend, 2022). Tegevuskava koostamisel saab ettevõtja täpsema arusaama ettevõtlustegevusega alustamise ajaraamist ning kaasnevatest võimalikest raskustest ja võitudest.

Ettevalmistavate punktide järgselt jõutakse *toote/teenuse osutamise ja tarne kirjeldamise* juurde. Selles äriplaani osas on fookuses tootmise- ja klienditeeninduse protsess. Kaardistatakse toormaterjalid tootmiseks või vajaminevad vahendid teenuse osutamiseks. Protsessikirjelduses toote valmimise aeg ning milliseid varusid on vaja soetada ja hoida laos, et tootmistegevus ei seisku (Fabregas, 2023). Tootmise ja teenuse osutamise analüüsi kulminatsiooniks on etapiviisiline teenuse või toote tellimisprotsessi kirjeldus, mis peaks sisaldama kogu protsessi esimesest kontaktist kuni järelteeninduseni (Ettevõtlusega alustamine, 2023). Toote või teenuse kaardistamisel antakse ka oluline sisend finantsplaneerimise peatükki.

Finantside osas luuakse ettevõtte lühi- ja pikaajalised finantsproгноosid ja -plaanid. Teostatakse oma- ja müügihinnaarvutused arvesse võttes kõiki kulusid, kuid ka võimalusega, et tulevikus kasutatakse näiteks edasimüüjaid, mis vähendab toote/teenuse brutomarginaali. Tuuakse välja rahastusvõimalused, hinnastamisstruktuur ja müügiproгноos, luuakse finantsplaanid ja -proгноosid (Parts of a Business Plan: 7 Essential Sections, 2009). Esmase finantsproгноosi loomisel arvestatakse laovarudega või teenuse osutamise kuludega ja millisel teel seda esmalt finantseeritakse. Oluline on luua ka esimese kolme aasta bilansi-, kassavoogude-, ja kasumiaruandeproгноos. Tekitatakse selge arusaam tarnijatest ja nende maksetingimustest, võimekusest ja kuidas toimub raha liikumine ettevõttes, ehk siis milline on müügitsükkel ja millise aja jooksul on võimalik algne investeering tagasi teenida. Finantsproгноosid ja -plaanid on koht, mis enamikes äriplaanides enim tähelepanu saavad, kuna iga ettevõtja peamiseks eesmärgiks on äritegevusest raha teenida, samas on proгноoside koostamine ka hea võimalus unistamisest kahe jalaga maa peale tagasi tulla (41 Business Goals Examples to Set in 2024 and Beyond, 2023).

Äriplaani lõpetuseks tuleks ka läbi mõelda, mis juhtub siis, kui esmasest äriideest miskit välja ei tule. Äriplaani koostamisel on oluline ka kirja panna ka *plaan B*. Tänapäevases raskes majanduskeskkonnas on pidanud paljud ettevõtted adapteeruma kriisidega ning ellu on jäänud need, kes suudavad muudatustega toime tulla. Raskused võivad äris tekkida ka maksejõuetustest klientidest, rendipinnaga seonduvatest probleemidest, kokkulepete tühistamisest või näiteks turundusallikate mitte töötamisest (Business plan: Tips, 2023). Kõik võimalikud potentsiaalsed probleemid välja kirjutades ja neile alternatiiv leides on äritegevusele vastu minek kindlam. Näiteks COVID-19 viirusest tulenevalt pidid paljud ettevõtjad muutma teenuse osutamist või kogu äriplaani. Müügitegevus liikus enam veebi ja isegi toidukohad adapteerusid raske olukorraga kullerteenuste abil (What's Your Small Business Plan B?, 2023). Loova mõtlemise ning riskide kaardistamisega saab ettevõtja kindel olla äri edukuses.

Eelmainitud struktuuri jälgides on võimalik koostada äriplaan mis vastab rahastuse saamise nõuetele Töötukassa puhul (Äriplaani juhend, 2019). Struktuuriosades on välja toodud küsimused, kuid äriplaani koostamisel tuleks mõelda ka laiemalt milline kirjutatud äriplaan on atraktiivseim lugejate jaoks. Teatud nõuandeid jälgides on võimalik muuta äriplaan atraktiivsemaks. Kirjutamisel ei tohiks olla laialivalguv, kasutada tuleks kokkuvõtliku keelt, keeruline on lugeda viiekümne leheküljelist äriplaani ning sealt ka ise hiljem vajalikku infot leida. Konkreetsusest peaks siiski peegelduma ettevõtte alustaja motivatsioon ja miks antud ärist hoolitakse. Lisad on alati teretulnud, lisadena on kasulikud dokumendid ettevõtte alustaja(te) CV-d, ideaalikliendi persoona loomine jms. *Viidatud allikad*, turu ja konkurentide analüüsimisel peavad olema autoriteetsed, allikate kontroll on oluline korrektse info saamiseks ning hiljem ka investorite usaldusväarsuse püüdmiseks allikate uurimine ning äriplaani jaoks vajaliku info kogumine peaks võtma kauem aega kui äriplaani kirjutamine (Bishop, 2020). Konkreetne, kuid laiapõhjaline äriplaan põhjaliku uurimistööga omab ka oluliselt suuremat võimalust saada rahastust ja olla edukas.

Erinevustele tuleks rõhuda igas võimalikus äriplaani osas, kuna eduka äri alus on unikaalsus ning konkurentidest eristumine, on oluline tuua tugevusi välja igas äriplaani osas kus võimalik. Sama oluline kui oma ettevõtte ja klientidele pakutavate hüvede tutvustamine, on ka olla viidatud andmetes ja uuringutes objektiivne. Turu-uuringute ja oma finantsseisundi heade ja

halbade külgede esitamine on investorite ja üldisemalt lugejate jaoks pigem positiivne kui negatiivne külg. Nõrkuste nägemine ning nendele lahenduste välja toomine näitab plaanija tugevust ja ettenägelikkust (Seven Common Business Plan Mistakes, 2023). Kindlasti peaks kirjutaja teadma oma plaani täpset eesmärki, see tähendab, et enne plaani koostamist tuleks teha selgeks kas plaani kirjutatakse investeringute saamiseks, töötajatele või potentsiaalsetele koostööpartneritele. Oluline on kasutada laialdaselt mõistetavat kõnepruuki mis ei ole valdkonnaspetsiifiline v.a. erandolukordades. Äriplaani sisu peaksid mõistma kõik lugejad. Äri alustamisel tuleks ka äriplaani kasutada, ettevõtetel on kombeks äri alustamisel ja arenemisel äriplaani unustada ja kõrvale heita, seda aga ei tohiks teha, kuna see on hea tööriist nii fookuses püsimiseks kui ka eesmärkide saavutamiseks aru saamiseks. Kirjalik plaan võiks olla kaaslane kogu äritegevuse ajal, mida täiendatakse ja muudetakse vastavalt vajadusele koos ettevõtte arenguga (Kimbarovsky , 2023). Ettevõtte tugevuste ja nõrkuste analüüsiga on võimalik saada laiem vaade ohtudest ja riskidest kuid ka potentsiaalsetest õnnestumistest. Äriidee rahastajad peavad esitatavaid nõrkuste esitamist pigem äri asutaja tugevuseks, kuna ettenägelikkus ja ohtudest teadlik olemine on iga eduka äri puhul oluline.

Kokkuvõtvalt üldlevinud äriplaani sisu jälgides, suudab iga ärivaistuga inimene kokku panna sobiva plaani ja näha kas on mõistlik äriplaani ellu viia või mitte. Seega äriplaani esimest korda kirjutades on oluline kinni pidada ettemääratud punktidest ja pühendada aega finants- ja turuanalüüsile, kuid olulisteks küsimusteks on kindlasti ka personal, rahastus ja ettevõtte tulevikuvaade. Kui eelmainitud punktid on läbimõeldud ja tehtud analüüsi tulemused positiivsed on ka äri alustaval isikul endal vähem hirme äri alustamisel. Äriplaani sisu saab vastavalt olukorrale alati kohandada, äriplaaniga luuakse ettevõttele vundament, mis on äri alustamiseks kriitilise tähtsusega. Võrdlus Eesti- ja välisallikade vahel tõestavad ka seda, et pole oluline kus maailma otsas inimene mõtleb äri alustada, baasvundament ja äriplaani sisuosad, mis tuleb läbi mõelda on sarnased.

1.3 Äriplaanis tehtavad vead

Äriplaani koostamise keerulises protsessis võivad selle tõhusust ja mõju takistada mitmed levinud vead. Nende väljakutsete teadvustamine ja nendega tegelemine on hädavajalik ettevõtjatele ja ärijuhtidele, kes soovivad oma ettevõtmiste jaoks edukat kurssi kavandada.

Äriplaani kirjutamisel ja esitlemisel sisukorra korrektse järjestuse jälgimisest üksnes ei piisa (Seale, 2023). Hea äriplaani kirjutamiseks ning esitlemiseks on palju elemente, mis aitavad anda äriplaanile piisavat kõlapinda ja vältida olulistes osades vigu äri alustamisel. Äriplaani kirjutamisel, kuid ka esitlemisel tuleb varuda kannatust ja aega, et ruttamisega tehtavaid vigu vältida. Kui keskenduda liigselt ühele äriplaani osale, mis on üldjuhul rahastuse leidmine, võib muu jääda tahaplaanile ja seeläbi tõuseb ka võimalus teha eksimusi (Murray, 2019).

Üldjuhul tehakse äriplaanides sarnaseid vigu ning parim viis vigade vältimiseks on teiste eksimustest õppimine. Hästi kirjutatud äriplaani on iga alustava ettevõtja tugevuseks, kuid kui äriplaanile soovitakse saada rahastust, on vaid kirjalikust äriplaanist vähe kasu (Dixon, 2022). *Esitlemiseks* on oluline ettevalmistus ja esitluse aja planeerimine, üldlevinud viga aja planeerimisel on kas aja liiga vähene või liigne kasutus, lühikese esitluse jooksul ei suudeta katta kõiki vajalikke punkte soovitud põhjalikkusega ning ajanappuse puhul ei jõuta katta kõiki punkte, seega mitmekordne esitluse läbiharjutamine on edu võti. Kui äriplaani esitusel investoritele esineb rohkem kui üks inimene, on oluline, et tegevjuhil oleks esitluse käigus juhtiv roll, ennekõike jälgivad investorid tegevjuhi käitumist ja juttu ning esitlemise puhul tuleks ka tähele panna, et näidatavad graafikud ja joonised oleksid esitlejatele ja esitletavatele selgesti mõistetavad (Seven Common Business Plan Mistakes, 2023).

Ettevõtte lugu peab olema siduv ja tekitama investorites vaimustust, seda aitab ühest küljest esitlejate entusiasm, kuid teisest küljest ka hästi ettevalmistatud visuaalne esitus. Esitlejad peavad uskuma oma ideesse, olema riietatud professionaalselt ning jätma sügava mulje esitletavatele (10 Most Common Business Plan Presentation Mistakes to Avoid, 2023). Äriplaani kirjutamisele kulutatud aeg ei ole tähenduslik, kui soovitakse äriplaanile saada rahastust ja põhjalikku esitlust ette ei valmistata. Presentatsioon ja presenteerija käitumine, riietus ja ettevalmistus on sama olulised kui äriplaani sisu (Seale, 2023).

Kõikehõlmava äriplaani väljatöötamiseks kuluva *aja alahindamine* on levinuim eksimus. Selle otsustava faasi läbimine võib põhjustada möödalaskmisi, mis võivad mõjutada plaani kvaliteeti ja põhjalikkust. Seevastu plaanile liigse aja kulutamine kujutab endast oma riske, mis võivad suunata tähelepanu kõrvale kriitilistelt tegevusaspektidelt, mis vajavad kaalumist. Pikaajalised

tegevusriskid, mida sageli alahinnatakse, ohustavad ettevõtte jätkusuutlikkust (Vaikjärv, 2023). Kui neid riske plaanis ei teadvustata ega kaasata, võib ettevõtte olla haavatav ettenägematute väljakutsete ees.

Peamiste *vahe-eesmärkide määratlemine* ei ole pelgalt protseduuriline samm, see on strateegiline vajadus, eriti rahaliste investeeringute otsimisel. Investorid soovivad mõista ettevõtte arengukava ja eeldatavaid saavutusi. Täpselt määratletud verstapostide puudumine võib põhjustada ebaselgust ja kahjustada investeerimisvõimaluse atraktiivsust (Sagedasemad vead äriplaani koostamisel, 2023). Vahe-eesmärkide kaardistamine aitab lisaks investoritele ka äriplaani kirjutajal selgust luua, milliste sammudega suurema eesmärgini jõutakse.

Kommunikatsiooni läbipaistvus on esmatähtis, eriti äriplaani investoritele esitamisel. Teabe varjamine, ebaaus käitumine või riskide varjamine võib kahjustada usaldust ja usaldusväärsust. Avatus võimalike väljakutsete suhtes koos selge leevendusplaaniga soodustab ausamat ja konstruktiivsemat dialoogi. Perspektiivide mitmekesistamine on äriplaani koostamise sageli tähelepanuta jäetud aspekt. Sisendi otsimine isikutelt, kes ei ole otseselt seotud tööstusharuga, võib anda hindamatuid teadmisi, pakkudes terviklikumat ülevaadet võimalikest väljakutsetest ja võimalustest (10 Common Business Plan Mistakes, 2023). Kuigi mallid võivad olla väärtuslikud juhendid, võib veebipõhise äriplaani mallide pimesi kopeerimine ja kleepimine ilma neid konkreetse ettevõtmisega kohandamata põhjustada üldise ja ebatõhusa plaani. Iga ettevõtte on ainulaadne ja selle plaan peaks kajastama selle eristavaid omadusi ja strateegiaid. Sama kahjulik on ebaadekvaatse detailsuse ja konkreetsusega äriplaani koostamine. Ebamäärane plaan jätab olulised aspektid käsitlemata ega anna tõhusaks otsustamiseks ja rakendamiseks vajalikke juhiseid (Common Mistakes to Avoid in Your Business Plan, 2023). Igal edukal äriplaanil on olemas plaan B. Oluline on, et äriplaani kirjutaja ei jääks kinni etteantud juhenditesse ja kirjutaks plaani, mis on koostaja ettevõttele kohaseim.

Edusammude korrapärane hindamine võrreldes plaaniga ei ole ühekordne ülesanne, vaid pidev kohustus. Kui seda ei tehta, jääb ettevõtte ettenägematute muutuste ja väljakutsete suhtes haavatavaks. Lisaks soodustab kogu meeskonna kaasamine äriplaani väljatöötamise protsessi kollektiivset omandit ja pühendumust, joondades kõik strateegilise suunaga (Vaikjärv, 2023).

Investorite küsimuste või murede ennetamine on ennetav lähenemine, mis tagab kindlama plaani. Lugejate võimalike päringute mõistmine ja nende käsitlemine plaani raames näitab ettenägelikkust ja ärimaastiku põhjalikku mõistmist. Viimaseks levinud veaks on tööstusega seotud juriidiliste või regulatiivsete riskide alahindamine. Pikaajalise elujõulisuse tagamiseks on oluline õigusmaastikuga kursis olemine ja võimalike regulatiivsete väljakutsetega ennetav tegelemine (Le Brouster, 2023). Oluline on näha kõiki võimalikke tekkivaid ohte, ükskõik kui ebatõenäolised need ka ei tunduks. Suureks levinud veaks äritegevusega alustamisel, rahastuse saamise järgselt äriplaani kõrvalejätmine. Kindlasti on oluline ka äriplaani jälgida ja kohandada peale äritegevuse alustamist.

Ebarealistlikud finantsproгноosid võivad saada äriplaani rahastusotsuse tagasilükkamise põhjuseks, sest laenuandjad ja investorid ootavad realistlikke ennustusi. Sihtrühma ebamääramine või ebaselge määratlus võib kahjustada äriplaani, sest on oluline teada oma sihtrühma põhjalikult. Liigne optimism ja ülevõimendus võivad investorite veenmise asemel neid hoopis eemale tõugata. (10 Common Business Plan Mistakes, 2023).

Puudulik uurimine ja aegunud informatsioon võivad diskrediteerida äriideed ning konkurentsile mittekeskendumine võib viia konkurendi alahindamiseni. Samas ei tohiks konkurentsi ka liialt esile tõsta, kuna see võib investorites tekitada kahtlusi äri püsivuses. Nõrkuste varjamise asemel peaks neid esitlema kunstipäraselt ja neid parandada püüdma. Turustus- ja müügikanalite mittetundmine võib kaotada usaldust, seega on oluline omada kindlat ja turvalist teenuse osutamise või toote müümise viisi. Liigne teave äriplaani kirjutamisel võib olla kahjulik, sest investoritel ei ole aega lugeda liiga pikka dokumenti. Järjekindluse puudumine ja vastuolulised statistikad võivad investorites küsimusi tekitada, seega tuleks äriplaani erinevad osad hoolikalt üle kontrollida ja veenduda nende kooskõlas. Äriplaani kirjutajad peaksid olema valvsad lohakusvigade suhtes, kuna need võivad esmamulje rikkuda (Common Mistakes to Avoid in Your Business Plan, 2023). Aegunud informatsiooni vältimiseks tuleks kasutada värsket teavet ja mitmekordset allikate kontrollimist. Äriplaani kirjutamisel peaks vältima üldsõnalisust ja olema konkreetne ning loov. Finantsproгноosid peavad olema toetatud faktide ja andmetega ning neid ei tohiks üle paisutada. Äriplaani kirjutajad peaksid vältima iseendale kirjutamist ja mõtlema, kuidas äriplan võib olla toetuseks. Eesmärkide ajaline määratlus peaks olema selge

ja konkreetset sönastatud. Äriplaani juhend tuleks äriplaani esitlusele äriplaani sisust eemaldada, et tagada terviklik tekst ja suurendada plaani usaldusväärsust (Vaikjärv, 2023). Äriplaani kirjutaja peab olema kindel oma plaanis oleva info korrektsuses ja ajakohasuses. Äriplaan peaks vastama kõigile olulistele küsimustele, kuid ei tohiks seetõttu liiga pikaks venida.

Liigsel SWOT-ile keskendumisel, tehakse viga millega tuuakse välja konkurentsieelised tuua vaid SWOT-is, see aga jätab varju konkurentsifaktorid ning nende hindamise ja analüüsi. SWOT- analüüsist leitud konkurentsieeliseid, ei pruugi alati tõele vastata ja ilma põhjaliku analüüsita võivad konkurentsieelised osutuda ebausaldusväärseks. Turuanalüüsis, jäädakse liiga pinnapealseks ja usaldatakse liialt oletusi (Kimbarovsky, 2023). Tuleks analüütiliselt hinnata ja analüüsida sihtgrupi ostujõudu ja turundusmeetmete seost sihtgrupiga ning finantskulutustega, et plaan paistaks loogiline ja läbimõeldud. Valdkond, milles tegutsetakse, nõuab mitmekesist lähenemist ja sügavamat läbimõtet. Hinnastrateegia kujundamisel peaks pöörama erilist tähelepanu mitte ainult turule ja konkurentidele, vaid ka oma unikaalsete müügiargumentide esiletoomisele, mis aitavad silma paista ja eristuda konkurentidest (10 Common Small Business Mistakes and How to Avoid Them, 2023). SWOT-analüüs väljastoodud tugevused, nõrkused, ohud ja võimalused peavad olema põhjalikud ja realistlikud selleks, et ei tuleks ootamatusi äritegevuse alustamisel, samas ei tohiks SWOT- analüüsi ka takerduda.

Konkurentsikeskkonnas on oluline mitte jääda vaid *konkurentidele keskendunuks*, vaid mõista ja esile tuua ka enda konkurentsieeliseid, olgu need siis tehnoloogilised uuendused, teeninduskvaliteet või muud eripärad (Äriplaani tüüpilised vead ja puudujäägid ning soovitused nende likvideerimiseks, 2023). Finantsaspektide poolelt peaks mõtlema süsteemsemalt ja moodustama ning planeerima finantsreservi, eriti ettevõtte stardiperioodil, kui finantsstabiilsus on võtmetähtsusega. Selge eesmärkide määratlemine on samuti äärmiselt oluline, hõlmates mitte ainult üldiseid eesmärke, vaid ka kvartaalseid ja aastaseid sihtmarke, mis aitavad paremini suunata oma tegevust ja saavutada seatud eesmärke (10 Common Business Plan Mistakes, 2023).

Toote või teenuse kirjeldamisel tuleks vältida minavormi kasutamist, rõhutades pigem ettevõtte tugevusi ja seda, kuidas toode või teenus lahendab kliendi probleeme või vajadusi. Samuti on äärmiselt oluline äriplaani juhendi integreerimine äriplaani sisusse, tagamaks selguse ja terviklikkuse ning suurendades seeläbi äriplaani (Le Brouster, 2023). Kui vaadata äriplaani eesmärki, siis tuleks mõista, et äriplaani ei ole ainult enesele, vaid see peaks olema ka vahendiks toetuse saamiseks. Toetuse saamine äriplaani alusel ei tohiks olla ainult preemia, vaid pigem vajalik ressurss, mis võimaldab ettevõttel kasvada ja areneda. On tähtis mõista, et äriplaani koostamine peab olema tulevikku suunatud ja aitama ettevõttel saavutada oma eesmärgid (Murray, 2019). Keskendumine erinevatele äriplaanide osadele peab olema võrdselt jagatud ilma takerdumiseta ühte kindlasse äriplaani osasse.

Kokkuvõtteks võib öelda, et edukas äriplaani ei ole pelgalt dokument, vaid dünaamiline tööriist, mis suunab strateegilisi otsuseid ja äri arendamist. Peamised vead tehakse äriplaanis kiirustamise ja pinnapealsusega. Äriplaani kirjutamisel tuleks mõelda, et see on dokument millega alustatakse mitmeaastast protsessi, seega on põhjalik finants-, turu-, personalialalüüsi tegemine kasulik äriplaani kirjutajale endale ennekõike. Vaid investeeringute saamiseks on äriplaani kirjutada vale, kuid sel põhjusel suur osa äriplaanide kirjutajatest seda teeb. Seega tuleks äriplaani kirjutamisel olla selge, võtta aega, küsida abi teistelt ja kindlasti olla kindel äriplaanis kasutatud allikates, et hilisemalt äri alustades mitte aru saada et koostatud plaan ei vasta reaalsusele. Pühendumus ja ülaltoodud vigade vältimine aitab kirjutada igal äri alustajal olenemata teenusest/tootest hea äriplaani ja alustada viljakat ning kauakestvat äritegevust. Neid enimlevinud vigu ära tundes ja vältides saavad ettevõtjad oma äriplaanide tõhusust suurendada, luues tugeva aluse jätkusuutlikule kasvule ja edule. Äriplaani kirjutamisel on oluline pühendumus, aja võtmine, nõu küsimine teistelt ning allikate usaldusväärsuse tagamine. Vigade vältimine aitab kirjutada tugeva äriplaani, mis toetab äri alustamist ja edukat tegevust.

2 EMPIIRILISE UURINGU METOODIKA

Empiirilise uuringu uurimisobjektiks on äriplaan alustavale ettevõttele mille eelduseks on turu-uuring, mis viidi läbi Võru-, Valga-, ja Tartumaa piirkonnas, uuringu raames küsitleti eelnimetatud maakondades elavaid maa- ja majaomanikke vanusevahemikus 25-74. eluaastat. Turu-uuringust saadud vastuste põhjal on tehtud järeldus, et enim nõudlust on piirkonnas väljatoodud teenuste hulgas trimmerdamise ja hekilõikuse järgi. Eelneva tõttu keskendub äriplaan kahe eelmainitud teenuse pakkumisele.

Empiirilise uuringu problemaatika seisneb piirkonnas olevate ettevõtete vähesuses, teenuste hindade ja pakkumuse osas olevas väheses läbipaistvuses ning Valga maakonna puhul ka avalikult sirvitavatest allikatest teenust pakkuvate ettevõtete puudumine. Ühest küljest on maakohtades inimesi, kellel enesel võimekus töid teostada puudub vanuse, aja või töövahendite puudumise tõttu, teisest küljest on vähesel määral avalikke allikaid kust kogu hinna ja teenusega seonduv info läbipaistvalt kätte saada. Ettevõtte peamiseks eelisteks konkurentide ees on paindlikkus ja personaalne lähenemine igale objektile. Teiseks eeliseks on 7-aastane teenuse tööde teostamise kogemus ning tiiptasemel tööriistad. Loodava ettevõtte tegevuspiirkonnas on avalikest allikatest leitavaid aiahooldustöödega tegelevaid ettevõtteid Valgamaal 0, Võrumaal 5 ja Tartumaal 15 ettevõtet (Otsing "Aiahooldusettevõtted Lõuna-Eestis", 2023). Enamik neist ei fookusseeri enda teenust vaid kahele teenusele vaid laiemale teenuste pakstile. Alternatiivina on klientidel võimalus kasutada teisi tegevuspiirkonnas toimetavaid ettevõtteid või teostada töid iseseisvalt.

Empiirilise uuringu eesmärk on koostada äriplaan ettevõttele Trimmerimees OÜ ja selgitada välja äriidee kasumlikkus prognoositaval perioodil 2024-2026 a.

Empiirilise uuringu eesmärgi saavutamiseks püstitatakse järgmised ülesanded:

- 1) selgitada äriideed, loodava ettevõtte üldandmeid ning määratleda eesmärgid, visioon ja missioon;
- 2) analüüsida ärikeskkonda, riske ja koostada SWOT-analüüs;
- 3) analüüsida turgu ja konkurentsi ning selgitada turu-uuringuga välja aiahooldustööde vajadus Võru-, Valga ja Tartumaal;

- 4) koostada turundus-, finantsplaan- ja prognoosid ning selgitada välja äriidee kasumlikkus perioodil 2024-2026.

Äriplaani koostamise järgselt plaanitakse asutada ettevõtte nimega Trimmerimees, mille ettevõtlusvormiks on osäühing. Ettevõtte esimese aasta plaanide kohaselt tegeleb nii juhtimise kui ka tööde teostamisega üks isik. Trimmerimees OÜ plaanib 2024. aastal alustada aiahooldusteenuste pakkumisega Valga-, Võru-, ja Tartumaal. Konkurentidest plaanitakse eristuda personaalse teeninduse ja taskukohasemate hindadega, vähemalt käivitusperioodil kuni püsiklientide tekkimiseni. Koostamise peamiseks põhjuseks on äriplaani kirjutaja eelnevate aastate kogemus tööde teostamisel ning koolis omandatud teadmiste realiseerimine elulises võtmes. Kodulehe ja läbipaistvusega eristutakse turul ning tulemusena tekib turule uus tugev teenuspakkuja, mis parandab üldist teenuse kvaliteeti.

Empiirilise uuringu uurimisobjektiks on äriplaan, mis koostatakse ettevõttele Trimmerimees OÜ. Ettevõtte baasasukohaks saab olema Tartu linn. Ettevõtte eesmärgiks on pakkuda personaalset ja kvaliteetset aiahooldusteenust taskukohaste hindadega. Sihtgrupiks on maa- ja majaomanikud vanuses 25-74. eluaastat. Kindlasti on ka vanemaid ja nooremaid teenuse soovijaid.

Äriplaani koostamisel kasutatakse kombineeritud metoodikat, milles kogutakse, analüüsitakse ja tõlgendatakse nii kvalitatiivseid kui kvantitatiivseid andmeid samast uurimisobjektist (Lorenz, 2023). Deduktiivse lähenemisviisiga uuritakse äriplaani teoreetilisi käsitlusi, üldist ettevõtluskeskkonda, mille järgselt viiakse läbi turu-uuring erinevates maakondades maa- ja majaomanike seas, vanusevahemikus 25-74. eluaastat. Saadud infot kasutatakse sisendina planeerimisel, mille tulemina koostatakse äriplaan. Töös kogutakse andmeid ankeetküsitluse ja vaatluse teel, ehk kasutatakse kombineeritud metoodikat.

Äriplaani koostamise eelselt läbi viidud turuanalüüsis ja -uuringus kogutakse andmeid küsitluse ja vaatlusega, samuti dokumendi analüüsiga. Turu-uuringu andmekogumismeetodiks on veebiküsitlus. Ankeetküsitluse läbiviimiseks kasutati *Google Docs* keskkonda. Turu-uuringu läbi viimiseks koostati küsitlus (vt Lisa 1. Lõputöö küsimustik). Küsitlus oli anonüümne ja koosnes 12 küsimusest, millest üheksa olid valikvastustega ning kolm avatud küsimust.

Valikvastustega küsimuste puhul kasutati nii mitme valikuga ruudustikke kui ka ühe valikuvariandiga küsimusi. Esimesed kaks küsimust koostati sihtgrupiväliste vastuste saamise vältimiseks. Küsitluse valimi moodustasid kõik Valga-, Võru-, ja Tartumaal kinnisvara või maad omavad inimesed. Küsitluse teel uuriti inimeste üldist huvi erinevatele aiahooldusteenustele piirkonnas, konkurentsi, makstud ja potentsiaalselt teenuse eest makstavaid hindasid ning identifitseeriti millistele teenustele peaks tulevikus loodav ettevõtte keskenduma. Küsitluse teel plaaniti küsitleda 100 inimest. Turuanalüüs ja -uuringud on antud kontekstis alustamiseks piisavad, kuid vajavad tulevikus ettevõtte kasvamise kontekstis laiendamist. Turu-uuringu ülesanneteks olid välja selgitada hinnastuspoliitika tarbeks makstud ja potentsiaalselt makstavad hinnad ning luua selgust erinevate teenuste nõudluse osas. Andmete analüüsimiseks kasutati kirjeldavat statistikat, mille ilmestamiseks ja selgitamiseks on koostatud joonised ning nende analüüsid. Saadud tulemuste põhjal oli võimalik teha esmased järeldused ja otsuseid äriideega edasiliikumiseks. Turu-uuringus ja finantsanalüüsis kogutud andmeid analüüsiti kvantitatiivselt ning ettevõtluskeskkonda kvalitatiivselt. Kvantitatiivse andmekogumismeetodi teel anti tulemustele arvulised väärtused, mille abil sai analüüsida aiahooldusteenuste vajalikkust ja hinnastamist sihturu piirkonnas.

Kvalitatiivse andmekogumismeetodi teel vaadeldi Tartu-, Võru- ja Valgamaa ettevõtluskeskkonda ehk siis laiemalt turgu ja konkurentsi. Vaatlusega uuriti konkurente ja turgu laiemalt. Kogutud andmeid analüüsiti deduktiivselt, äriplaani koostamisel vajalike otsuste tegemiseks. Kogutud andmete põhjal kujunesid sisulised ja töö kontekstis väärtuslikud hinnangud rahva demograafilise koosluse, konkurentsi arvukuse ning turu jätkusuutlikkuse kohta, mida arvuliste väärtustega pole võimalik mõõta.

Empiirilist uuringut alustati kvalitatiivsete andmete kogumisega ehk vaatluse ja ärikeskkonna analüüsiga. Uuriti teiste ettevõtete majandusandmeid konkurentide turul paiknemise mõistmiseks, kodulehti teenusepakkumusest aru saamiseks ning ka avalikes allikates olevat tagasisidet, et mõista klientide rahulolu konkurentidega. Põhjaliku analüüsi toetuseks kasutati ka Statistikaameti andmebaase. Kvalitatiivsete andmete ilmestamiseks loodi kokkuvõtteid ja tabeleid. Kogutud andmete põhjal saab koostada Trimmerimees OÜ ärikeskkonna analüüsi.

Lisanduvalt koostati turu- ja väliskeskkonna analüüsi tulemuste põhjal SWOT- ja riskianalüüs. Eelnev oli omakorda aluseks koostatud finantsproгноosidele ja analüüs äriidee tasuvusest.

Kokkuvõtteks koguti empiirilises uuringus andmeid küsitluse ja vaatlusega, dokumentide ja kaasneva analüüsi teel ehk kasutati kombineeritud metoodikat. Kvantitatiivselt analüüsiti turu-uuringus kogutud andmeid, mille korrastamise teel loodi diagrammid ja kaasnev analüüs. Finantsproгноosid esitati numbriliselt. Ettevõtluskeskkonda analüüsiti kvalitatiivselt, vaadeldes konkurente, turgu ja sihtgrupi tarbijaid. Kvalitatiivselt kogutud andmeid esitati sõnadena, teksianalüüsina, mis moodustas äriplaani terviku, tekstilise osa.

3 TRIMMERIMEES OÜ PRAKTIINE ÄRIPLAAN

Trimmerimees OÜ äriplaani koostamise järgselt on plaanis alustada teenuste pakkumisega 2024. aasta kevadel. Äriplaani koostamise peamisteks eesmärkides on äriidee tasuvuse analüüs, klientide ja konkurentide uurimine ja muude äritegevust mõjutavate tegurite väljaselgitamine. Trimmerimees OÜ eesmärk pakkuda efektiivseimate töövahenditega trimmerdamise- ja hekipügamisteenust, mis säästab nii kliendi aega kui ka raha. Lisaks plaanib ettevõtte olla läbipaistav ja personaalsem teenuspakkuja ja konkurendid. Läbipaistvus väljendub hinnastamises ning personaalsus iga kliendi juures tööeelsel konsultatsioonil käimises.

3.1 Äriidee, visioon, missioon ja eesmärgid

Plaan on asutada ettevõtte Trimmerimees OÜ (EMTAK kood 81301 – maastiku hooldus ja korrashoid), mis pakub Võru-, Tartu- ja Valgamaal võsa- ja pika heina trimmerdamist ja heki pügamist. Teenusteks saavad olema eri raskustega trimmerdamine, nii aia- kui ka võsatriimmerdus ja heki pügamine. Teenuse sihtgrupiks saavad olema maa/metsa ja majaomanikud vanuses 25-74. eluaastat, kellel endal pole kas tehnoloogilisi vahendeid või aega ja jõudu aiahooldustööde tegemiseks. Sihtturgudeks on nii Võru-, Tartu- ja Valgamaa, olenevalt huvist. Ettevõtte tegevuse alustamiseks on tarvis soetada võsatriimmer ja hekipügaja, lisaks on tarvis ruumi, kus hoiustada, hooldada ja parandada tehnikat, selle ruumina kasutatakse ettevõtte asutaja valduses olevat panipaika Tartu linnas suurusega 10 ruutmeetrit. Objektide vahel liikumiseks kasutatakse isiklikku sõiduauto. Esimese aasta klientidena nähakse eelnevaid kliente, kellele 7-aasta jooksul on lisasissetuleku eesmärgil teenust pakutud.

Ettevõtte tegevuskoha valik on tingitud eelnevate suvede kogemusest ja tekkinud püsiklientide vajadusest. Kuna tehnoloogia on kerge ning mahub sõiduautosse on võimalik olla teenuse pakkumise asukohas paindlik. Suurema huvi korral on ettevõttel suveks võtta abiline, kes vajaduse korral saab objektidel abistada, abistajal on olemas oma tehnika ja sõiduvahend. Ettevõttel on võimalik laieneda nii pakutavate teenuste näol, kui ka lisada personali võimekuse tõstmiseks. Tulevikus on plaanis laieneda kõrval maakondadesse ja võtta ettevõttesse tööle 5 töötajat.

Ettevõtte Trimmerimees OÜ asutaja on 27-aastane Renee Kiho, kes on lõpetanud Antsla Gümnaasiumi majanduskallakuga klassis ning omandab hetkel ärijuhtimise erialal kõrgharidust Tallinna Tehnikakõrgkoolis. Omanikul on töökogemus kliendihaldurina Ensto Ensekis, klienditeenindajana Circle K-s, kuid ka müügiesindajana Stora Ensos ja müügijuhina Iglucraft-is. Töökogemusena on eri raskusega aiahooldustöid ettevõtte omanik teinud 7 hooaega. Ettevõtte sooviks on aidata kliente, kellel pole jõudu või tehnoloogilist võimekust eelmainitud töid sooritada või soovivad lihtsalt aega säästa.

Tabel 1. Ettevõtte üldandmed

Ettevõtte ärinimi	Trimmerimees OÜ
Ettevõtte juriidiline vorm	Osaühing
Ettevõtte tegevusala	Maastiku hooldus ja korrashoid
Ettevõtte tegevuspiirkond	Võru- Valga ja Tartumaa
Ettevõtte kontaktandmed	Kummeli 8b, Tartu, Tartumaa
Telefon	+372 5674 8346
E-mail	reneekiho@gmail.com
Juhatuse liikmed	Renee Kiho
Osakapital	2500€
Osanikud, nende osa kapitalist	Renee Kiho, 2500€

Äriidee tekke taga on iga aastaga kasvav Lõuna-Eesti suvilaid ja maakodusid omavate inimeste arv. Eelnevate suvede jooksul on teostatud töid enim just isikutele, kes on soetanud Lõuna-Eestisse oma teise kodu ning külastavad seda vaid nädalavahetustel, seega aega aiahooldustöödeks napib. Lisaks on Lõuna-Eestis palju inimesi kellel pole enam jõudu, et rasket füüsilist tööd teha, seda on näidanud ühisettevõtmine sõbraga, kellega koos on mitteametlikult mitmel suvel sarnast teenust tuttavatele pakutud. Klientide tagasisidest tekkinud arusaam, et mõne teenuse pakkuja puhul on probleeme töö kvaliteediga ja hinnastamisest aru saamisega ning teisalt iga-aastane püsiklientide arvu kasv, on peamisteks põhjusteks ettevõtlusega alustamisel.

Ettevõtte *visiooniks* on olla kvaliteetseim ja tuntuim trimmerdamise- ja hekipügamisteenuse pakkuja Lõuna-Eestis. Ettevõtte *missiooniks* on pakkuda parimat aiahooldusteenust personaalse teeninduse ja tiptasemel tehnoloogiaga. Anda klientidele aega suve nautimiseks ning lähedastega aja veetmiseks. Eesmärgiks on luua ettevõtte, mis pakub personaalset lähenemist igale kliendile, samas on hinna ja kvaliteedi suhe paigas ja klient saab trimmerdamise asemel keskenduda elus olulisemale.

Teenustena on plaanis Trimmerimees OÜ-l esimestel tegevusaastatel pakkuda, eri raskusastmega trimmerdustöid aias, võsa trimmerdamist ja hekkide hooldamist ning lõikust. Ettevõtte müüb oma teenuseid internetilehe vahendusel ja kohalikes ajalehtedes, interneti vahendusel plaanitakse jõuda noorema ning maakonnavälise sihtgrupini, ajalehtede ja teadete tahvlite teel kohalike ja vanema rahvastikuni.

Trimmerimees OÜ eesmärgid on jagatud lühi- ja pikaajalisteks eesmärkideks.

Lühiajalised eesmärgid:

- 1) registreerida aiahooldusettevõtte Trimmerimees OÜ hiljemalt märtsiks 2024;
- 2) investeerida isiklikest vahenditest 999 eurot, võsalõikur FS 360 C-EM ja hekipügaja HS 45 hinnaga 299 eurot, soetamiseks mis lähevad ettevõtte põhivarasse;
- 3) kasutada sissemakset, et osta kettad, jõhvi, õlisid ja tööriistu trimmeri ja hekipügaja hooldamiseks ja tööshoiuks;
- 4) alustada veebruaris 2024. kodulehe ehitamisega maksumusega 250€;
- 5) alustada turundustegevust nii Facebook lehel kui ka kohalikes ajalehtedes Lõuna-Eesti Postimees, Võrumaa Teataja, Valga Teataja ja Tartu Postimees;
- 6) olla esimesel tegevusaastal kasumlik, et palka maksta ühele töötajale, tarvikute osta ja reklaamida.

Ettevõtte esimese kolme aasta eesmärgid:

- 1) ettevõttel on kindlad püsikliendid kes igal hooajal teenust kasutavad;
- 2) müüakse 50% töömahust kodulehe vahendusel;
- 3) võetakse osa Teeme Ära talgupäevast, et jõuda võimalikult paljude inimesteni;
- 4) ettevõtte on palganud juurde kolmanda aasta lõpuks 2 inimest.

Ettevõtte pikaajalised eesmärgid:

- 1) laienemine 2 lisanduvasse maakonda;
- 2) tehakse iga aasta heategevuseks 2-3 aiahooldust, et olla pildis;
- 3) tänu edukale reklaamile ja kvaliteetse teenuse pakkumisele on ettevõtte kasumlik ning on esimese aasta müüginahku viiekordistanud;
- 4) Trimmerimees OÜ on kasvanud viie töötajaga väikeettevõtteks üle- Eesti.

Seatud eesmärgid on alustava ettevõtja teejuhtiks. Kuna äritegevuse alustamisel on eesmärkide loomine ja nende täitmine kriitilise tähtsusega, on oluline aru saada, kus soovib olla ettevõtte esimese, kolmanda ja viienda aasta lõpuks. Kõik eesmärgid on omavahel seotud, kuna keskmiseid- ja pikaajalisi eesmärke saab täita vaid lühiajaliste eesmärkide täitmisel. Lühiajalised eesmärgid annavad ettevõtjale vaate käivitamisse ning suunised esmaseks toimetuseks. Pikema ajaga eesmärgid annavad arusaama sellest kuhu soovitakse jõuda, lisaks annab see motivatsiooni ja aluse tegevuse läbimõtlemiseks.

Kokkuvõtvalt on ettevõttel asutamiseks selged ideed ja eesmärgid. Läbi on mõeldud äriidee ning selle iseärasused ning loodud eesmärkide näol teejuht, mida jälgides on võimalik asutada edukas ja elujõuline ettevõtte.

3.2 Ärikeskkonna ja SWOT-analüüs

Ärikeskkonna analüüs on oluline edutegur ettevõtte alustamisel. Ärikeskkonna analüüsimisel on oluline käsitleda seadusandlikku-, poliitilist-, majanduslikku-, sotsiaalset ja tehnoloogilist keskkonda.

Seadusandliku keskkonna puhul on ettevõtete tegutsemiseks oluline järgida Eestis ja Euroopa Liidus kehtestatud seadusi. Olulisemad seadused ettevõtjale on: Äriseadustik, Võlaõigusseadus, Töölepinguseadus, Maksukorralduse seadus (Kui palju ettevõtja peab seadustest teadma?, 2022). Ettevõttele Trimmerimees OÜ on alustamisel olulisemad Äriseadustik, Võlaõigusseadus ja Maksukorralduse seadus, kuna neid tuleb jälgima hakata alates ettevõtte loomisest. Alates teisest aastast muutub oluliseks ka erinevad Töölepinguseadus, kuna sellest hetkest alates on plaanis võtta ettevõttesse esimene töötaja.

Eesti *poliitiline* keskkond on ettevõtlustegevusega alustamiseks ühest küljest soodne. Eestis on ettevõtlusega alustamiseks võimalik taotleda toetust näiteks Töötukassast, toetuse maksimummääraks on 6000€, lisaks on ettevõtte alustamine vähese bürokraatiaga ja lihtne protsess (Ettevõtlusega alustamine, 2023). Samal ajal on aga tulemas maksutõusud, mis teevad ettevõtte alustamise ja selle kasumliku juhtimise raskemaks kui kunagi varem, ennustatakse, et maksutõusud võivad suretada veerandi väikefirmadest. (Ettevõtjad: maksutõusud võivad suretada veerandi väikefirmadest, 2023). Trimmerimees OÜ, on plaanis asutada omaniku isiklikest vahenditest, seega toetused ja nende saamine, või mitte saamine ettevõtte alustamist ei mõjuta. Ettevõtte alustamisel eriti hinnakujundusel ja hilisemalt ka palkade maksmisel mõjutavad maksumuudatused tegevust enim.

Eesti *majanduskeskkond* on olnud aastal 2023 tormine, Eesti Pank prognoosib tänavuseks majanduslanguseks 2,2 protsenti ja 2024. aastal majanduskasvuks 1,4 protsenti. Inflatsiooniks prognoosib ministeerium tänavu 9,4 ja 2024. aastal 3,4 protsenti (PROGNOOS. Majandus on visa taastuma, 2023). Palgakasv on 2023. aastal Rahandusministeeriumi prognooside kohaselt 7,4% ja 2024. aastal 5%. Võlakoormus väheneb sel aastal 17,5 protsendini SKP-st. Samas on kasvus erinevate toodete ja teenuste hinnad, osaliselt kallineva kütuse tõttu, teisalt COVIDist ja sõdadest tingitud toomise, impordi ja ekspordi raskuste tõttu (Rahandusministeeriumi majandusprognoos, 2023). Valga maakonna tööhõivemäär oli 2022. aastal 53,8%, Võru maakonnas 63,3% ja Tartu maakonnas 71,5%. Keskmine brutokuutasu riigis oli 2023. aasta II. kvartalis 1873€, Võrumaal oli see 1468, Valgamaal 1390€ ja Tartumaal 1889€ (Palgad, 2023).

Majanduskeskkonnast võib järeldada, et ettevõtte alustamine ja käivitamine on 2024. aastal võimalik ja ratsionaalne, majanduskasvu taastumine 2024. aastal, stabiilne palgakasv ja inflatsiooni stabiliseerumine annavad sellele kinnitust. Inimeste majandusliku seisukorra paranemisel panevad inimesed rohkem rõhku iseendale ja vabale ajale, seega teenusepakkujana on vägagi õige aeg turule siseneda. Tööhõive ja keskmise palga järgi peaks ettevõtte keskenduma oma tegevuses ennekõike Võru- ja Tartumaale, kuid ettevõtte suurust arvestades ei ole ka Valgamaal töö tegemine välistatud. Tööhõive on seotud otseselt elanike ostujõuga mis on Valga- ja Võrumaal madalam kui Tartumaal. Seetõttu pole Võru- ja Valgamaa turuna niivõrd

lootusrikkad kui Tartumaa, kuid nagu ka eelnevalt välja toodud on igal pool selleks teenuseks maksujõulist klienti.

Sotsiaalses keskkonnas 2023. aasta seisuga on Võrumaa elanike arv 34 317 inimest, Valgamaal 28 114 ja Tartumaal 162 390 inimest. Võrumaal on sihtgrupis (25-74. eluaastat) kodanikke 21 974 inimest, Valgamaal 17 791 inimest ja Tartumaal 101 126 inimest. Rahvaarv on viimastel aastatel maakondades püsinud küllaltki stabiilne. Rahvastikupüramiidi jälgides näeb, et Võru-, ja Valgamaa puhul on tegu vananeva rahvastikuga maakondadega, Tartumaal on aga rahvastik noorem ja rahvaarvu kasv elujõuline (Statistika juhtimislaua, 2023).

Tegevuspiirkonnana näeb ettevõtja Võru-, Valga- ja Tartumaad, kus rahvaarv on äritegevuseks piisav arvestades loodava ettevõtte suurust. Võru- Valga ja Tartumaal on kogemuste baasil inimesi, kes on ettevõtjad või soetanud kinnisvara puhkamise eesmärgiks. Samas on Valga- ja Võrumaal rohkesti ka vananevat rahvastikku kellel endal kas jõud või töövahendid puuduvad tööde teostamiseks. Elanike vanuselisel, soolisel ja rahvuslikul koosseisul ei ole ettevõtte äritegevuses suurt tähtsust. Vananev rahvastik pole ettevõtjale hirmuks, kuna pensionieas inimesed on ka üheks ettevõtte sihtgrupiks.

Tänu *tehnoloogia* kiirele arengule on muutunud tehnika, mis on trimmerdamise ja hekilõikuse töödeks vajalik kaalult kergemaks, efektiivsemaks ja vastupidavaks. Suure jõudlusega trimmeri kaal vähenenud 3 korda. Kindlasti tuleb jälgida tehnoloogia arengut, et mitte konkurentsist maha jääda. Infotehnoloogia areng annab suure eelise, kuna aitab paremini ja suurema arvu klientideni jõuda. Veebilehe loomisega saab ära lahendada nii hinnapäringute küsimuse, kui ka turunduse osa. Lisaks on võimalik erinevate internetiallikate teel jõuda suurema hulga klientideni ja sihtida reklaame soovitud piirkonda ja liigitada reklaami saajaid ka vanuse ja soo järgi. Kokkuvõtteks võib tehnoloogia areng olla ettevõtjale nii kasuks kui ka kahjuks, tehnoloogia saab teha ettevõtja elu lihtsamaks, kuid samas suurema finantsvõimekusega konkurentide puhul, kes suudavad iga uue tehnoloogia soetada, on see ohuks.

Ettevõtte Trimmerimees OÜ peamiseks klientideks on eelkõige keskmisest jõukamad eramaja või maaomanikud või vanemad inimesed, kellel jõud või võimalused tööde teostamiseks puuduvad. Turg on lai ja potentsiaalseid kliente on palju, ning peamiseks väljakutseks saab üles

leida need inimesed kes just sellest teenusest puudust tunnevad. Kliendiks on maksejõuline linnas või maal elav inimene, kes hoolib enda ajast, personaalsest teenindusest ning heast hinnakvaliteedi suhtest. Kliendiks on ka välismaalased, kes omavad Eestis kinnisvara, kuid seda harva külastada jõuavad, seega et hoov näeks suveperioodil atraktiivne välja oleks tarvis, et keegi seda vahepeal hooldaks. Kindlasti saab suureks turundusallikaks ka soovitusel, seega tuleb iga tööd teha äärmise hoolikusega ja personaalne kliendisuhetus on siinkohal võtmeteguriks.

Ettevõtte tegevuspiirkonnas on üle kümne ettevõtte, mis pakuvad koos lisateenustega trimmerdamist. Tegevuspiirkonnas on ettevõtted nimega Niitmine Tartus, Tartu muru niitmine, P-way ja Hekiprofid, kes kõik pakuvad teenusena erinevaid muru ja võsaga seonduvaid tegevusi, trimmerdamine, niitmine, hekilõikus, kuid samas pakuvad ka mutitõrjet ja lumekoristust. Enamus neist ettevõtetest pakuvad väga laia teenusportfelli, kuid pole neist ühtegi kes oleks spetsialiseerunud vaid Trimmerimees OÜs välja toodud kahele teenusele. Eristumine teistest ettevõtetest on võtmeküsimus, nagu ka hea turundus ja reklaam. Kliendile on sageli eksitavaks infoks, kui ettevõtted pakuvad kõike ja igasugust teenust. Ettevõtte Trimmerimees OÜ, keskendub vaid trimmerdamisele ja hekilõikusele ja seega jätab see mulje kui rohkem professionaalsest ja pühendunud ettevõttest. Lähenedamine kliendile on personaalsem ja samas ka hind on mõistlikum. Seega saab pakkuda kliendile personaalsemat suhet, kuid ka kvaliteetsemat teenust. Kuigi pakkumine turul on olemas, siis inimesed eelistavad aina enam personaalset lähenemist, seega see on teiste ees Trimmerimehe eeliseks. Väikeettevõtjal on keeruline olla nii tihedas konkurentsisis, aga tema eelisteks on paindlikkus ja isiklikud ja kvaliteetsed ärisuhted. Arvestades praeguse sotsiaalse trendiga, mis rõhutab individuaalsust, siis on lootust saada endale oma turuosa. Edukus sõltub eristumisest. Kliendisuhete arendamisel on suur eduvõti, et pakkuda uusi, huvitavaid ja nutikaid lahendusi.

Ettevõtte Trimmerimees tegevuspiirkod on 60% ulatuses Tartumaa, 20% ulatuses Võrumaa ja 20% ulatuses Valgamaa. Peamine fookus Tartumaale on tingitud sihtturgude võrdluses jõukaimast turust ja suurimast rahvaarvust. Turuks on erineva suurusega majapidamised kus on tarvis teha nii suurema kui ka väiksema mahuga trimmerdustöid. 30% turust võib leida esialgu interneti teel oma kodulehe tegemisega, sest kodulehele saab üles panna tehtud töödest näidiseid

ja ka teenuse hinnakirja. Turg on avatud personaalsele trimmerdusteenusele, kuna kliendid otsivad teenuses aina enam personaalsust.

Ettevõtte olulisemaks tarnijaks on Profikeskus OÜ, kust soetatakse vajalik tehnika ja lisavahendid tööde teostamiseks ja hooldatakse soetatud tehnikat. Kütuse ja õlide osas saab ettevõtte tarnijaks Olerex AS, kuna tanklaketil on turul enim tanklaid ja vajaduse korral on võimalus kiirelt õli ja kütust ka kaugeimas sihtturu otsas saada. Trimmeri ketaste, jõhvide ja õlide osas on alternatiive turul palju, seega muret tarnijate puuduse osas ei ole.

Ettevõtte Trimmerimees OÜ käivitamine ja juriidiline asutamine on planeeritud märtsis 2024. Kuu jooksul toimub registreerimine omainvesteeringu abil seadmete ja tarvikute soetamine. Kahe kuu jooksul on vaja teha piisavalt nii Interneti, kui ka ajaleheturundust et jõuda hooaja alguseks sihtgrupini. Kui ettevõttel tekib müügitulu on võimalik, ka töötasu tasuda omanikule ja ainsale töötajale.

SWOT-analüüs on vajalik ettevõtte tegutsemissuundade nõrkuste mõju minimeerimiseks ning tugevuste maksimeerimiseks. SWOT on oluline tööriist enese positsioneerimiseks turul konkurentide seas, lisaks annab see hea ülevaate tulevikuvõimalustest ja millised võivad olla ohud millega tegevusel arvestama peab (SWOT analüüs ja põhimõtted selle koostamiseks, 2023). Järgnevas tabelis on Trimmerimees OÜ SWOT analüüs (Tabel 2).

Tabel 2. Trimmerimees OÜ SWOT analüüs

Sisemised tugevused täna:	Sisemised nõrkused täna:
• kogemus müügitöös; • kogemus mitmel hooajal trimmerdades ja hekipügamises; • kontaktid kellele on töid sooritatud; • hariduse omandamine ärijuhtimises; • personaalne teenus ja läbipaistvus hinnastamises;	• puudub kogemus ettevõtjana; • alternatiivi puudumine ainsa töötaja haigestumisel; • tehnilised rikked töövahenditel; • laiem tundmatus turul; • töömahu piiratus.

• ettevõtte on olemas pind, kus teha hooldusi ja hoiustada tehnikat, pole rendikulusid; • asukoht sihtturgude lähedal; • ettevõtte on olemas auto, millega tehnikat vedada ja sihtturgude vahel liikuda; • tarnijate rohkus turul.	
Ärikeskkonna soodsad arengud ehk võimalused tulevikus: • nõudluse kasv personaalse ja kvaliteetse teenuse järele; • taastuv majanduskasv ja inflatsiooni vähenemine; • stabiilne palgakasv; • laienemine uutele turgudele; • inimeste endale aja võtmise kõrgem väärtustamine.	Ärikeskkonna ebasoodsad arengud ehk ohud tulevikus: • ebastabiilne majanduskeskkond ja langenud majanduskasv; • konkurentsi kasv valdkonnas; • kütusehinna tõus; • seadmete vastupidavus; • tulu- ja käibemaksu tõus; • uued kallid tehnoloogiad konkurentidel; • hinnaralli konkurentidega; • vananev rahvastik.

Ettevõtte peamiseks tugevuseks on eelnevatel aastatel kogutud kontaktid, mis vähendavad alustamisel kliendipuudusest tekkivaid probleeme. Lisaks on ettevõtte oluliseks tugevuseks asutaja teadlikkus erinevatest äriprotsessidest ja laiem kogemus personaalses klienditeeninduses. Oluliseks tugevuseks on ka hoiustamise ja hoolduspinna olemasolu, mis vähendavad alustamisel kulusid.

Trimmerimees OÜ nõrkusteks on ettevõtte juhtimise ja personali vähesusega seotud probleemid. Kuna ettevõtte asutaja on küll teenust eelnevalt osutanud, kuid seda mitteametlikult, siis on keeruline alguses teha selgeks kõik maksude ja raamatupidamisega seonduv, abiks on siin tuttavad ja koolis omandatud haridus. Personaliga seonduvate nõrkuste puhul on suurimaks probleemiks töötaja haigestumine, kuna see peatab kogu ettevõtte töö koheselt. Lisaks on

ettevõtte nõrkusteks ka laiem tundmatus turul ja tehniliste rikete tekkimine, millest teise puhul võib peatuda ettevõtte töö mitmeks päevaks.

Peamisteks võimalusteks on ettevõtte jaoks personaalse ja kvaliteetse teenuse nõudluse kasv, mille teel inimesed enesele enam aega võtavad ja keskenduvad puhkamisele ja muudele olulistele tegevustele. Lisaks saab alustava ettevõtjana olla paindlik nii tööde teostamise ajas, kui ka hinnas. Eesti majandus näitab uuel aastal stabiliseerumismärke inflatsiooni vähenemine ja positiivse majanduskasvuga, millest mõlemad on positiivsed indikaatorid ettevõtjale. Oluliseks võimaluseks on ka personali kasvades või turul ebaõnnestudes naaberturgudele laienemine, seda võimaldab Eesti väike pindala.

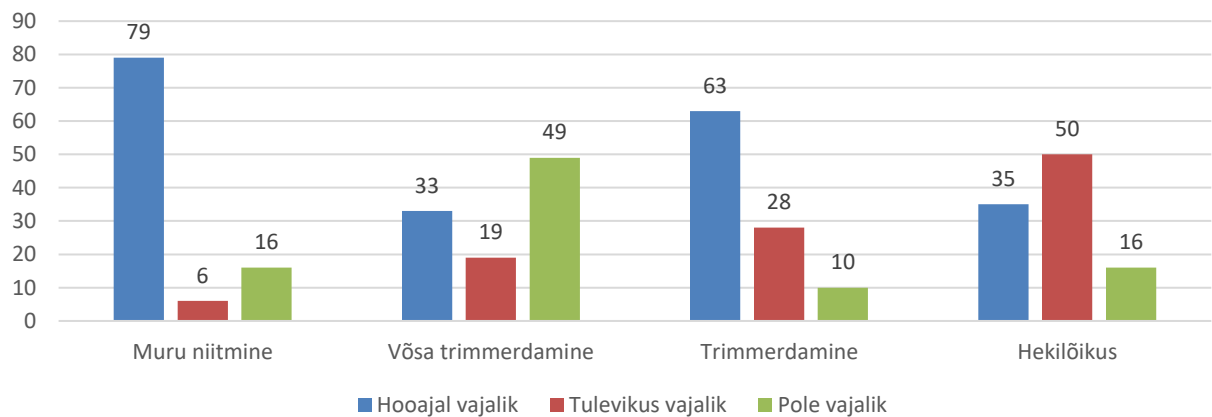
Kõik sisendhindade tõusuga kaasnev on ettevõtte suurimaks ohuks. Järgnevatel aastatel on plaanis maksutõusud, millega kaasnevad nii hooldusteenuse, kui ka kütuse ja vajalike lisatarvikute hinnatõusud, mis tähendavad ka Trimmerimehele teenuse hinnatõusu. Ohuks on klientide reageerimine hinnatõusule ja teenuse ostmise vähenemine. Konkurentidega seonduvalt on peamisteks ohtudeks konkurentide finantsiline võimekus olla paindlikum nii hinnas kui ka uute tehnoloogiate soetamisel.

Kokkuvõtteks on ettevõtte alustamiseks ärikeskkond ebastabiilsem, kui see on olnud eelnevatel aastatel, kuid isiklikust kogemusest, turutrende jälgides (enese aja väärtustamine) ning konkurente analüüsides võib olla kindel, et tööd turul ettevõttele jagub. Ärikeskkonna kõiki tegureid arvestades on võimalik äritegevusega 2024. aastal alustada. SWOT-analüüsis kujunenud nõrkuste ja ohtude maandamiseks saab suures osas miskit ette võtta, ettevõtja peab hoidma end kursis muutustega ning olema teadlik nõrkustest, seeläbi saab nõrkused keerata tugevusteks ja võimalusteks. SWOT- ja ärikeskkonna analüüsist ei ilmne midagi sellist, mis takistaks äritegevusega alustamist.

3.3 Turg ja konkurents, turu-uuringu tulemused

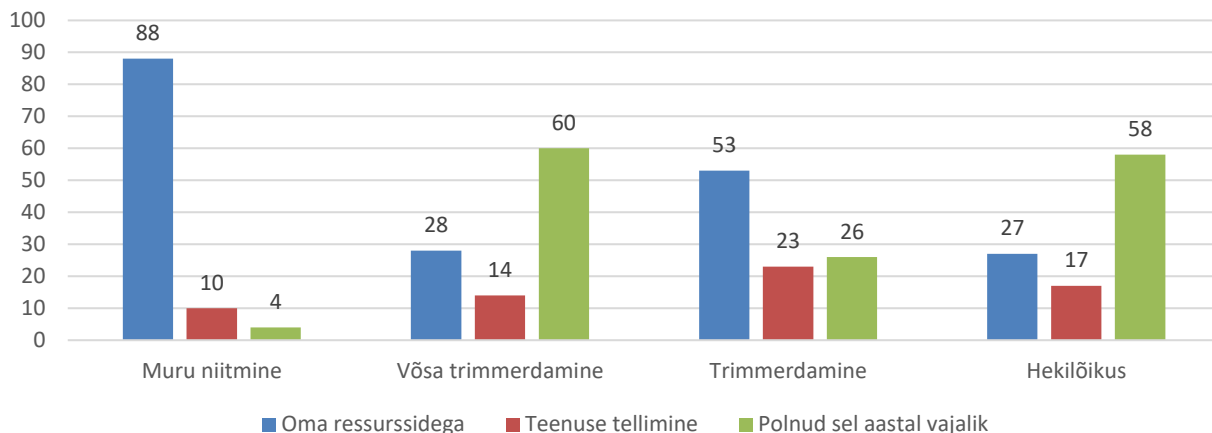
Nõudluse ja teenuste pakkumuse teada saamiseks turul korraldati turu-uuring. Sihtturgudel olevat olukorda kirjeldatakse turu-uuringu ja vaatluse põhjal. Peamiseks sihtgrupiks ettevõtte jaoks on maa/majaomanikud Võru-, Valga-, ja Tartumaal vanusevahemikus 25-74. eluaastat.

Turu-uuringus loodud ankeeti jagati erinevates aiandusega seotud gruppides *Facebook-is*, lisaks küsitleti pensionäre, kelle vastused kandis küsitaja sisse vastuste andmise hetkel *Google Docs* küsitlusvormi. Turu-uuringu käigus saadi kolme maakonna peale kokku 103 vastust. Võru maakonnast saadi kokku 30 vastust, Valga maakonnast 32 ja Tartu maakonnast 40, mis tähendab et üks vastanutest ei olnud eelmainitud maakondade kodanik ja nende jaoks peale esimest kahte välistavat küsimust küsimustik lõppes. Vastajate hulgas oli 68 naist ja 34 meest. Keskmine vastaja vanus Tartu maakonnas oli 44 eluaastat, Võru maakonnas 48 ja Valga maakonnas 50 eluaastat, mis oli tingitud intervjuudest pensionieas inimestega. Noorim vastaja oli 23-aastane ja vanim 82-aastane.



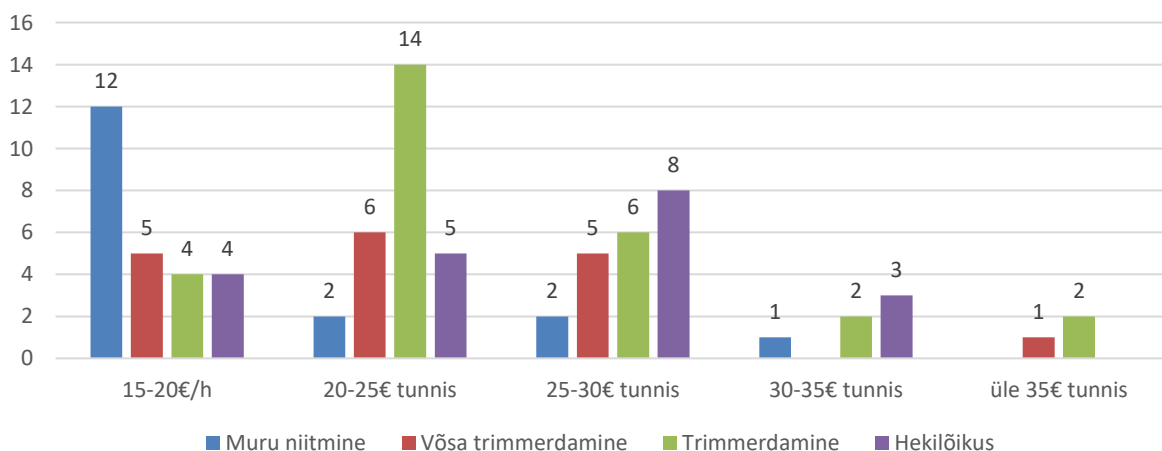
Joonis 1. Vastanute vajalikkus seonduvalt aiahooldustöödega

Küsitluses osalenutelt küsiti milliseid aiahooldustöid vajatakse. Tulemused olid ootuspärased, ehk enim puututakse kokku muru niitmisega, järgnevalt trimmerdamisega, võsa trimmerdamisega ja hekilõikusega, vastuse põhjal teenustele keskendumise osas järeldusi teha ei saa, kuna tegu oli üldistava küsimusega inimeste kokkupuutest aiahooldustöödega aru saamiseks. Siiski saab vastusest kätte sisendi inimeste üldistest vajadustest aiahooldustöödele.



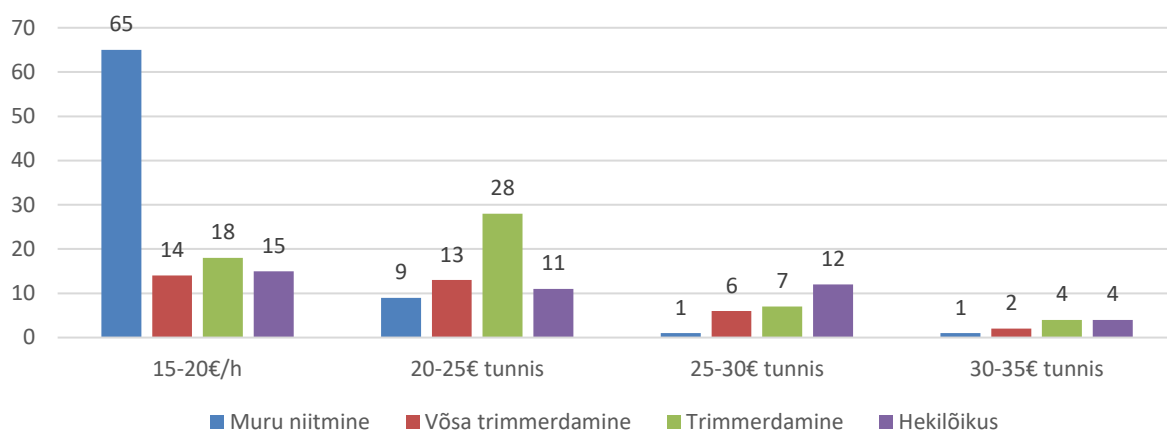
Joonis 2. Aiahooldustööde tegemise viis

Täpsustava sisendi saamiseks uuriti vastanutelt aiahooldustööde tegemise viiside kohta, kus inimesed said valida kolme valikuvariandi vahel, milleks olid oma ressursid, teenuse tellimine ja viimaseks variandiks oli vajaduse puudumine (vt Joonis 2. Aiahooldustööde tegemise viis). Antud tulemustest saab järeldada, et piirkonnas on palju inimesi, kes teostavad töid ise. Kuna algse investeeringu tegemiseks raha napib, on selle küsimuse järeltuleks, et pakkuda tuleks võsa trimmerdamist, trimmerdamist ja hekilõikust. Võsa trimmerdamiseks ja trimmerdamiseks saab kasutada ühte tööriista ja võsalõikuse algne investeering on samuti madalam, lisaks on vahendeid lihtsam transportida kui muruniitmisega seotud tööriistu.



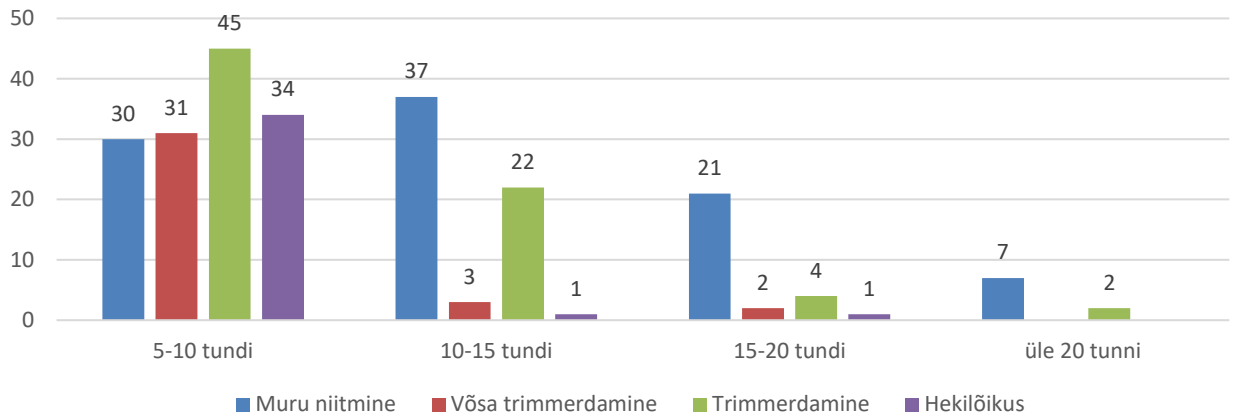
Joonis 3. Teenuste eest makstav hind

Hinnastamise jaoks elutähtis sisend on klientide hetkel makstav hind erinevate teenuste eest, kajastati vaid nende vastajate tulemused, kes on kokku puutunud teenuse tellimisega. Üldine trend on, et muruniitmise teenuse eest on inimesed nõus maksma vähem, trimmerdamise, võsa trimmerdamise ja hekilõikuse eest rohkem. Muru niitmine eest maksab keskmine vastaja hetkel 20€/h, võsa trimmerdamise eest 23€, trimmerdamise eest 25€/h ja hekilõikuse eest 25€/h. Teenuste pakkumuse osas annab see kinnituse eelmainitule, et tasub keskenduda kolmele teenusele ja jätta teenuste nimistust välja muruniitmise teenus.



Joonis 4. Maksimaalne teenuste eest makstav hind tulevikus

Selleks, et kinnistada hinnastuspoliitika tarbeks hinnad, uuriti järgnevalt, millist hinda oleksid kliendid valmis tulevikus erinevate aiahooldustööde eest maksma. Vastustest selgub, et suurem osa inimesi on valinud et muruniitmise eest ollakse valmis kõige vähem maksma. Oluline on seejuures ka tähelepanek, et hekilõikuse puhul on enim vastajaid, kes oleksid nõus teenuse eest maksa 25-30€ tunnis või 30-35€ tunnis. Vastajad on tulevikus nõus maksma muru niitmise teenuse eest keskmiselt 18,5€/h, võsa trimmerdamise eest 22€/h, trimmerdamise eest 23€/h ja hekilõikuse eest 23€/h. Saadud vastused kinnitavad eelmise tulemuse põhjal tehtud järeldust tuleviku teenuspakkumuse osas.



Joonis 5. Kuus kuluv aeg aiahooldustöödele

Kuna üksnes tööde populaarsusest tingituna, ei saa arusaama võimalikust tööde mahust, uuriti järgnevalt vastajatelt kuus kulutatavat aega aiahooldustöödele. Tulemusest selgus, et enim kulub inimestel aega kuus muru niitmisele keskmiselt 13 tundi. Teisel kohal on ajakulu poolest trimmerdamine (10h), kolmandaks on võsatriimmerdus (9h) ja vähim aega kulub inimestel hekilõikusele (8h). Vastuste järelduks on see, et enim tuleks keskenduda trimmerdamisteenustele ja kõrvalteenusena töömahu puudumisel saab pakkuda võsalõikust.

Lisaks valikvastustega küsimustele olid töös ka 2 avatud küsimust, millest esimeses küsiti inimestelt teenusepakkujate kohta ja teises, millistest aiahooldusteenustest oleksid inimesed veel huvitatud. Konkurentidena toodi välja Aiahooldus OÜ, Murumehed, H. Kaarno OÜ, Hekiprofid, Tartu Muru Niitmine OÜ ja Altram OÜ, lisaks oli 7 vastaja puhul üldistavaks vastuseks, et tööd tellitakse eraisikutelt. Toodi välja suur hulk lisanduvaid aiahooldustöid millest inimesed huvitatud oleks, näiteks, aiakujundus, aiamaa kaevamine, muru külvamine, õunapuude lõikamine, maastiku planeerimine, kartulivõtt, okste vedamine ja riisumine. Enamus vastuseid olid ühekordsed vastused, seega nende põhjal teenuspakkumist laiendada algselt ei ole tark.

Kokkuvõtvalt tuli vastustest välja, et Võru-, Valga- ja Tartumaa inimesed teostavad töid suures osas ise. Kuna vastuste hulk ei olnud piisav põhjanevate järelduste tegemiseks, saab oma kogemuse ja saadud vastuste põhjal suunised nii hinnakujunduseks kui ka teenuste pakkumiseks. Vastustest selgus, et hetkel makstavate hindade, töö mahu ja tulevikus potentsiaalselt makstavate hindade ristanalüüsi põhjal tuleks ennekõike keskenduda

trimmerdamistöödele. Vastuste seas selgus, et hekilõikusteenuse eest on inimesed valmis maksma enim, kuna hekilõikusteenuse pakkumiseks on alustamiskulud kolmest teenusest madalaimad, on mõistlik hekipügamisteenust kõrvalteenusena pakkuda. Teiste mainitud teenuste osas tuleks teha uus ja põhjalik turu-uuring, et aru saada nõudlusest ja makstavatest hindadest.

Ettevõtte tegevusvaldkonda ja tegevust arvestades on võimalik ettevõtte *konkurendid* jagada otsesteks- ja kaudseteks konkurentideks. Laiemalt kuuluvad ettevõtte otseste konkurentide alla kõik ettevõtted, kes pakuvad Trimmerimees OÜ-ga sama teenust määratletud turupiirkonnas, kaudseteks konkurentideks saab pidada ettevõtteid või eraisikuid, kes neist vähemalt ühte teenust osutavad.

Otsesteks konkurentideks on Trimmerimees OÜ-le tegevuspiirkonnas Tartu Muru Niitmine, kes pakub lisaks trimmerdamisele ja hekilõikusele ka muru niitmist, ohtlike puude lõikust ja kändude freesimist ning kolimist, ettevõttel on atraktiivne koduleht, kuid informatsioon avalikes allikas hinna kohta puudub. Lisaks on ettevõtte olnud turul 17 aastat. Teiseks otsesteks konkurendiks on ettevõttel Murumehed OÜ, kes pakub lisaks Trimmerimehe pakutavatele teenustele ka kinnisvarahooldust, muru niitmist, muru õhutamist, riisumist, haljastusjääkide äravedu, lume lükkamist ja libedatõrjet ning on turul olnud 4 aastat. Murumeeste hinnakirjast võib lugeda, et hekilõikuse eest küsivad nad alates 0,65€ ruutmeeter ning võsa- ja heinalõikuse eest alates 0,12€ ruutmeeter, ehk siis hinnastamisest on keerulisem aru saada kui tunnihinnast. Kolmandaks oluliseks konkurendiks Tartumaal on Tammeco OÜ, kes pakub kõiki loodava ettevõtte teenuseid ja lisaks veel muru niitmist, lehtede koristust, ka lumekoristust. Tammeco Trimmerdamise ja võsalõikuse hinnaks on 35€/h ja heki pügamisel 3,50€ jm. Turul oldud aeg 6 aastat. Trimmerimees peab eelnevalt mainitud kolme ettevõtet olulisemateks konkurentideks, kuna kõik on näinud vaeva kodulehe ehitamisega ja on olnud turul juba arvestatava aja. Eeliseks peab Trimmerimees eelmainitud konkurentide ees läbipaistvust ja selget hinnapoliitikat, mis on avalik kõigile huvilistele. Lisaks on Tammeco puhul ka Trimmerimehe pakutud hind soodsam, Tammeco põhiäriks on kasvuhoonete müük ja paigaldus, seega erineb Trimmerimees ka spetsialiseerumisega vaid eelnimetatud kolme teenuse pakkumisele.

Kaudseteks konkurentideks on Trimmerimees OÜ-le ettevõtted P-way (Tartu), OÜ Atram, MTÜ Maana (Võru) ja HK Puhastus OÜ (Tartu ja Võru). P-Way pakub muru niitmist ja trimmerdamist hinnaga 15-20€/h, kuna tegu on aga 2021. aasta blogipostitusega ettevõtte kodulehel, siis võivad need olla muutunud, lisaks pakub ettevõtte tööriistade remonti, ehitustöid, kaubavedu ja komplekteerimisteenuseid, turul on ettevõtte olnud 2 aastat. OÜ Altram tegevuspiirkonnaks on vaid Võrumaa, ettevõtte pakub fekaalivedu, muruniitmist ja trimmerdamist, ettevõtte on tegutsenud 11 aastat, hinnad on alates 15€ tunnis ja ei sisalda käibemaksu. MTÜ Maana eesmärk on teenuseid pakkuda sotsiaalselt nõrgemale inimgrupile, kes ise töödega toime ei tule. MTÜ Maana tööde nimistus on kõik majapidamistööd nt. pesu pesemine, triikimine ja heegeldamine. Siiski on MTÜ Maana pakkumuses kõik 3 Trimmerimehe pakutavad teenust hindadega Trimmerdamine ja muru niitmine 17€/h ja heki pügamine 2-4€ jm. Turul on olnud 10 aastat. HK puhastus pakub lisaks muru niitmise ja hekkide pügamise teenusele kõikvõimalikke puhastus- ja koristustöid, näiteks vaipade puhastus, suurte klaaspindade pesu, ehitusobjektide koristus jne. Hinnad on ettevõtte kodulehel kokkuleppel. Hekiprofid pakuvad vaid hekipügamisteenust, kodulehel on huvitav kalkulaator, kus saab oma heki mõõdud sisse panna ja selle alusel arvestatakse esmane hind, kuna ettevõtte on seotud jaekaubandusettevõttega, siis on keeruline öelda, kui kaua on pakutud hekipügamisteenust.

Tabel 3. Ettevõtte konkurendid

Konkurent	Pakutavad teenused	Konkurentide hinnad	Muu oluline
Tartu Muru Niitmine	Muru niitmine Trimmerdamine Heki pügamine Ohtlike puude lõikus Kändude freesimine Kolimine Kinnisvarahooldus	Hinnakiri pole avalik	4 töötajat Turul 17 aastat Käive 62 879€ - 2022
Murumehed	Muru Niitmine Muru õhutamine Hekilõikus Võsa- ja heinalõikus Riisumine Haljastusjääkide äravedu	Hekilõikus- alates 0,65€ m ² Võsa- ja heinalõikus – alates 0,12€ m ²	3 töötajat Turul 4 aastat Käive 65 945€- 2022

Konkurent	Pakutavad teenused	Konkurentide hinnad	Muu oluline
Tammeco	Muru niitmise terviklahendus – murutraktor, käsiniiduk ja trimmerdamine Trimmerdamine Võsalõikus Lehtede koristus + äravedu Heki pügamine	Trimmerdamine ja võsalõikus 35€/h Hekipügamine alates 3,50€/jm	1 töötaja Turul 6 aastat Käive 27 904€- 2022
P-Way	Muru niitmine ja trimmerdamine Tööriistade kokkuostmine Tööriistade remont Ehitustööd Kaubavedu Objekti komplekteerimine	15-20€/h olenevalt keerukusest	0 töötajat Turul 2 aastat Käive 16 855€- 2022
OÜ Atram	Fekaalivedu Muru niitmine Trimmerdamine	Alates 15€/h	0 töötajat Turul 11 aastat Käive 28 694€- 2022
MTÜ Maana	Pikk nimistu teenuseid mis on ettevõtte iseloomuga sotsiaalabiga seotud Trimmerdamine Hekilõikus	Hekid - 2-4€/jm Trimmerdamine- 17€/h	14 töötajat Turul 10 aastat Käive 3673€- 2022
HK Puhastus	Erinevad puhastus- ja koristustööd Muru niitmine Hekkide pügamine	Hinnad kokkuleppel	75 töötajat Turul 10 aastat Käive u. 870 tuhat €- 2022 peamiselt põhitegevusest
Hekiprofid	Hekkide pügamine	Alates 4€/jm	3 töötajat Turul 3 aastat Käive u. 165 tuhat €- 2022, peamiselt jaekaubandusärist

Konkurentide eeliseks on turul positsiooni ja kogemuse omamine. Tekkinud on püsikliendid, keda peab Trimmerimees kas proovima üle lüüa või keskenduma uute klientide otsimisele. Lisaks on konkurentide nii nõrkuseks kui ka tugevuseks suurel hulgal lisateenuste pakkumine.

Mitmed eelnimetatud ettevõtetest pakuvad trimmerdamise ja hekilõikuse teenust kõrvaläri raames, seega fookus sellele on madalam kui Trimmerimehe puhul. Konkurendid saavad pakkuda ka klientidele täislahendusi, see tähendab, et kui klientidel on vaja enam kui hekilõikuse ja trimmerdusteenust on nende aja säästmine mõttes mõistlikum tellida konkurent.

Kokkuvõtteks on turg suur, Valga- ja Võrumaal on avalikest allikatest leitavate konkurentide arv väike ja kui rahva- ning töötajate arvu ka Tartumaa ettevõtetes vaadata, siis turul Trimmerimehe jaoks ruumi on. Poolte konkurentide puhul oli ka hinnastuspoliitika ebaselge. Siinkohal saab eristuda nii kodulehtedele kliendiarvustuse võtmisega, avalike hinnakirjadega ning kogemuste baasil pakkuda professionaalset ja personaalset teenust ja klienditeenindust.

3.4 Turundustegevus ja riskianalüüs

Turunduse peamiseks eesmärgiks on jõuda õige sihtgrupini ja olla kättesaadav kliendile sobivaimal ajal. Ettevõtte Trimmerimees OÜ juhul on pereliige IT spetsialist, kelle kaudu saab teha kodulehe ja seda turu keskmisest soodsama hinnaga, see on turundustegevuse esmaseks prioriteediks. Internetiturundus mängib teenuse pakkumisel väga olulist rolli, inimesed loevad uudiseid ja leiavad tooteid ja teenuseid aina enam Interneti vahendusel, seega on plaanis teha postitusi tegevuse alustamisest kohalikesse Facebook gruppidesse Võrukad, Valgakad, Tartumaa elanikud, igas grupis on vähemalt 10 000 inimest. Lisaks eelmainitule on ettevõttel plaanis luua Facebook-leht. Korralik koduleht ja reklaam õiges kohas ja õigel ajal aitab äritegevuse alustamisel kliente leida. Turunduse peamise eesmärgi saavutamiseks on vajalik panna rõhku nii inimsuhetele objektidel käies, kohalikesse ajalehtedesse korraliku reklaami tegemisele, kuid ka kodulehe ja FB lehe väljaarendamisele.

Ettevõtte Trimmerimees OÜ reklaamib oma teenuseid erinevates kanalites, kindlasti tekib neid tegevuse käigus juurde. Esmasteks kanaliteks eelistatakse suurima lugejaskonnaga maakonna- ja piirkonna ajalehti. Lisaks peetakse oluliseks ka tasuta kasutatavaid Facebooki lehti, kus suur osa konkurentsist end samuti reklaamib. Esmased turunduskanalid (vt Tabel 4) milles plaanitakse reklaamitegevusega alustada on ka finantspoolest mõistlikuimad.

Tabel 4. Turunduskanalite kirjeldus

Allikas	Iseloom	Piirkond
Võrumaa Teataja	Maakonna ajaleht	Võrumaa
Tartu Postimees	Maakonna ajaleht	Tartumaa
Lõuna-Eesti postimees	Piirkonna ajaleht	Valga-, Võru-, Tartumaa
Võrukad	Facebook leht	Võrumaa
Valgakad	Facebook leht	Valgamaa
Tartumaa elanikud	Facebook leht	Tartumaa
Trimmerimees.ee	Ettevõtte koduleht	Võru-, Tartu-, Valgamaa
Trimmerimees Facebook	Facebook leht	Võru-, Tartu-, Valgamaa

Lisanduvalt sõidab ettevõtja läbi erinevad tegevuspiirkonna külad, kus paneb teadete tahvlitele välja kuulutused teenuse pakkumisest, samal ajal avab kodulehe, kus on informatsioon hindade ja teenuse pakkumise piirkonna kohta, kontakti esitamise vorm ja kontaktid, internetiturundus lisandub ka Google näol. Trimmerimees keskendub turunduses ka klientide tagasisidele, mis tähendab, et klientide tagasisidet ja pilte tehtud töödest lisatakse kodulehele.

Turundusmeetmetena kasutatakse ettevõtte käivitamiseks järgnevaid võimalusi:

- 1) Google ADWORDS, mis kuvab ettevõtte reklaami, kui otsingumootoritesse esitada järgmised sõnad: võsalõikus, trimmerdamine, hekilõikus. Aastane maksumus on u. 100€ (ise seatud eelarve aastaks);
- 2) domeeni trimmerimees.ee loomine ja haldus aastaks kokku 250€;
- 3) reklaam kohalikes ajalehtedes, mis ilmub kord kuus. Reklaam maksab Võrumaa Teatajas 22,99 eurot, Tartu Postimehes 100€ , Lõuna-Eesti Postimehes 83€;
- 4) flaietid- 100tk kahepoolse trükiga 26,40€.

Esimese aasta reklaamikulud jagunevad järgnevalt:

- 1) reklaam kohalikes ajalehtedes- hooaja jooksul 2x 100€-, 2x 22,99, 2x 83€;
- 2) koduleht ja haldus. 250€ aastas, edaspidi 25€ aastas;
- 3) Google ADWORDS 100.- aastas, aprill 2024;
- 4) flaietid 100tk – 26,40€.

Ettevõtte alustab *teenuste* pakkumisega kevad 2024. Valmidus tööriistade ja ettevalmistustööde näol on valmis teenuse edukaks pakkumiseks hilisemalt mai 2024. Ettevõtte teenusteks on trimmerdamine, võsalõikus ja hekilõikus. Teenuste osutamine loogikaks on, et klient teeb hinnapäringu endale sobival teel, mille järgselt kontakteerutakse kliendiga 24 tunni jooksul. Järgnevalt tehakse selgeks tööde maht ja eelarve, selleks, et tööde mahtu hinnata, saadab klient fotod või kutsub Trimmerimehe konsultatsiooniks kohapeale. Tasuta konsultatsioonile minnakse kohtadesse, mis on eelnimetatud maakondade keskustest vähem kui 50 km kaugusel või objektidele, kus tööd on kauemaks kui 8 tundi. Trimmerdamise puhul on tegu tavapärase aias trimmerdamisega raskesti ligipääsetavatest kohtadest. Üldjuhul tehakse lihtsamaid trimmerdamistöid jõhviga, kuid vajaduse korral on ka aiatrimmerdusketas olemas. Võsalõikus puhul on teenuseks peenikese võsa trimmerdamine, seda kas metsast või ära kasvanud kruntide puhul, kus kliendid pole kas kaua käinud või on alles koha soetanud ning soovivad abi esmasel korrastusel. Hekilõikuse alla kuuluvad igas moodsus hekid mis vajavad korrastamist. Trimmerdamist ja võsalõikust teostatakse sama töövahendiga ning võsalõikuse jaoks on eraldi võsalõikur.

Teenuseid pakutakse igapäevaselt, see tähendab, et ettevõttega saab ühendust 7 päeva nädalas ja sama käib ka tööde teostamise kohta. Eelnevast kogemusest ollakse teadlik klientide vajadusest vähemalt esimesel niitmisel/lõikusel kohal olla ja tihti pole see klientidel nädala sees võimalik. Nädalavahetusel eritariife ei rakendata. Tööde teostamist alustatakse esmalt üksi ja teenuste oletatavaks esmaseks kuumahuks on 180 tundi (koos sõitude ja klienditeenindusega). Esmalt plaanitakse pühendada 30 tundi kuus klienditeenindusele ja sõitmisele ning 150 tundi kuus tööde teostamisele.

Riskianalüüsi peamiseks eesmärgiks on hinnata ettevõtlustegevusega ja töötajate tervisega seonduvaid ohte ja riske. Töötervishoiu ja Tööohutuse seadused kohustavad ettevõtteid kus on vähemalt 1 töötaja koostama riskianalüüsi. Riskianalüüsis peab sisaldama tegevuskava, millest väljenduvad erinevate riskide maandamisega seotud tegevused (Riskianalüüs, 2023). Trimmerimees OÜ riskid jagunevad ärikeskkonnast tulenevateks riskideks ja töötajatest ja klientidest tulenevateks riskideks. Ärikeskkonnast tulenevate riskide aluseks on koostatud SWOT-analüüs, ärikeskkonnast tulenevad riskid jagunevad ettevõtte sisemisteks nõrkusteks ja

ärikeskkonnast tulevateks riskideks. Ärikeskkonnast tulenevad riskid ja nende maandamise meetodid on välja toodud allolevas tabelis (vt Tabel 5). Lisaks tabelis olevatele riskidele on ettevõtte ärikeskkonnast tulenevateks riskideks ka naftasaaduste hinnatõus, mis mõjutab nii objektide vahel liikumise kulusid, kuid ka otseselt töö osutamisega seonduvaid kulusid ja teenuse omahinda. Trimmerimees OÜ teostab füüsiliselt raskeid ja ohtlikke töid, seega on oluline analüüsida ka töökeskkonnast tulenevaid riske. Töötajate seisukohast lähtuva riskianalüüsi koostamise aluseks on Teabesalve kodulehel olev näidis riskianalüüsist

Maatriksiga saab hinnata erinevate riskide mõju, ulatust ja olemasolu töötajatele. Töökeskkonnast tulenevate riskide analüüsiks on koostatud tabel (vt Lisa 2. Trimmerimees OÜ töökeskkonna riskianalüüs). Ohuteguritena on välja toodud vaid tegurid mis mõjutavad otseselt või kaudselt töötajaid.

Tabel 5. Ärikeskkonna riskianalüüs

Risk	Mõju ulatus/tagajärg	Riski maandamise meetmed
Ettevõtluskogemuse puudumine	Suur mõju- ettevõtjal puudub kogemus ettevõtte juhtimisel ja äritegevusega alustamisel.	Ettevõtluskoolitused. Abi küsimine tuttavatelt.
Töötaja haigestumine	Suur mõju- paneb kogu töö seisma.	Tuttava ettevõttelt teenuse ostmine.
Töövahendite tehnilised rikked	Suur mõju- seiskab töö.	Heade partnersuhete loomine hooldajate ja parandajatega. Koolitused paranduse osas. Tööle alternatiivi leidmine, hekilõikuse asemel trimmerdamine.
Tundmatus turul	Keskmine mõju- algselt on keeruline leida kliente ja usaldust ettevõtte osas, klientide puudus.	Eelnevate aastate klientide läbihelistamine. Turundusse raha lisamine.
Majanduslangus	Suur mõju- kliendid üritavad leida soodsamaid lahendusi või teevad töid ise.	Hindade langetamine Turunduseelarve tõstmine et jõuda suurema hulga inimesteni

Risk	Mõju ulatus/tagajärg	Riski maandamise meetmed
Konkurents	Suur mõju- hinnarallid konkurentidega, konkurentide parem finants- ja tehniline võimekus, uued konkurendid.	Klientide tagasiside küsimine ja postitamine kodulehele. Personaalsem teenus ja läbipaistev hinnapoliitika. Püsiklientidele allahindluste tegemine. Uute töötajate värbamine.
Maksutõususud	Keskmine mõju- mõjutab nii teenuse hindu kui ka töötajate võtmisel palgafondi.	Hindade ülevaatamine ja vajadusel tõstmine. Omanikule ja ainsale töötajale vähesema palga maksmine esimesel tegevusaastal.

Kokkuvõttes on äritegevusest tulenevad riskid peamiselt seotud ettevõtlusega alustamisega. Ettevõtte eeliseks teiste alustavate ettevõtete puhul on eelnevate aastate püsiklientide olemasolu ja kogemus tööde teostamisel. Töövahendeid, nii autot kui ka hekilõikurit ja trimmerit on vaid üks, seega on nende rikked suurimaks ohuks ettevõttele. Olulisteks riskideks on ka ebastabiilne majanduskeskkond ja turul olev konkurents, mis mõlemad mõjutavad klientide valikuid, konkurents hindade või kogemusega ja majanduskeskkonna halvenemisel eelistavad kliendid töid teostada ise.

3.5 Finantsplaan ja -prognoosid

Trimmerimees OÜ finantsprognooside peamiseks eesmärgiks on ettevõtte tasuvuse hindamine. Finantsprognooside koostamisel on kasutatud EAS-i isegenereeruvate finantsprognoosid tabelit mis on loodud väikeettevõtjate jaoks (Juhendmaterjalid, näidised, 2023). Tabelisse algandmed sisestades saab kätte nii kassavood, kasumiaruande kui ka bilansi mis on kõik vajalikud aruanded ettevõtlustegevuse kasumlikkuse ja mõistlikkuse analüüsiks.

Prognooside koostamisel arvestatakse võsattrimmerdamisest, trimmerdamisest ja hekilõikusest tekkinud käibega. Ettevõtte plaanib alustada teenuste pakkumisega aprillis 2024. Ettevõtte ametlik asutamise kuupäev jääb 2024. aasta märtsi. Trimmerimees OÜ finantsprognooside koostiseks on kassavoogude prognoos (vt Lisa 3. Kassavoogude prognoos 2024-2026),

kasumiaruande prognoos (vt Lisa 4. Kasumiaruande prognoos aastateks 2024-2026) ja bilansi prognoos (vt Lisa 5. Bilansi prognoos aastateks 2024-2026).

Teenuste müügi kogused, hinnad ja jagumine baseeruvad ettevõtja püsiklientide olemasolevast mahust (umbes 50%) kogu tööhulgast, jagunemise ja hinnastamise puhul arvestati nii konkurentsianalüüsi, kui ka turu-uuringust saadud tulemusi. Teenus on hooajaline ja seetõttu peab ettevõtja teenusepakkumise põhihooajaks kuid maist-septembrini. Kuna alustav ettevõtte on turul tundmatu, arvestati, et esimestel kuudel, kui turunduse teel pole veel informatsioon potentsiaalsete klientideni jõudnud, on tööde maht vaid ennustatav püsiklientidelt tulev maht. Käivituskuude prognoosid on tagasihoidlikud, kuid peamiste hooajakuude prognoosid on arvestatud täisvõimsuse lähedal, kuna vastasel juhul kaob ära mõte ettevõtlusega alustada. Tagasilöökide puhul on omanikul võimalik enda palka vähendada või kiirelt otsida vähese esmase investeeringuga pakutavaid teenuseid, lisaks on ettevõtte jätnud pisut ruumi allahindlusteks, et võimalusel ümber lülituda teisele sihtgrupile (pensionärid).

Kassavoogude prognoos (vt Lisa 3. Kassavoogude prognoos 2024-2026) sisaldab loodava ettevõtte kulusid ja tulusid. Prognoosis välja toodud sissetulekud tulenevad ettevõtte müügitulust. Ettevõtte pakub kolme erinevat teenust, mille hinnad 5% ulatuses hooaja kuust sõltuvalt varieeruvad. Teenuste hinnakiri on loodud 3 faktori alusel, turu-uuringu küsimuse potentsiaalselt makstava hinna kohta teenuste eest (vt Joonis 4. Maksimaalne teenuste eest makstav hind tulevikus, konkurentide hinnakirjadele (vt Tabel 3) ja eelnevatel aastatel pakutud teenuste eest küsitavate hindade baasil. Trimmerdamise teenuse hinnavahemik on 25-29€ + KM, võsalõikuse hinnad on vahemikus 25-30€ + KM ja hekilõikused hinnad jäävad vahemikku 30-32€ + KM. Esmaste vahendite soetamiseks ja turundustegevuse alustamiseks, teeb ettevõtte omanik kapitali sissemakse summas 3000€.

Ettevõtte alustab tööde teostamisega 2024. aasta aprillis ning esimese aasta müügituluks on prognooside kohaselt 20 370€. Müügitulu koosneb murutrimmerdamise teenusest vahemikus mai-oktoober summas 12 520€ (keskmise tunnihind 26,60€), võsalõikusest summas 5000€ (keskmise tunnihind 25,25€) ja hekilõikusest summas 2850€ (keskmise tunnihind 30€). Esimese aasta suurimateks kuluallikateks on palgafond 10 209€, seadmete, tööriietuse ja abivahendite soetamine summas 1553,30€ ja turundustegevus summas 1304€ kokku mille

summa on 2857,30€. Lisaks on ettevõtte suurimateks kuluallikateks kütus, mille alla kuulub nii trimmerdamise kui auto tarbeks vajalik bensiin, esimese aasta kuluks on arvestatud 1605€. Muudeks kuluallikateks on turustamisega seotud autokütus, auto hooldus ja remondikulud, sõidukite kindlustus, GSM, pangakulu ja seadmete hooldus ja remont.

Esimese aasta lõpuks on ettevõtte rahajääk 5274€, mis arvestades suuri alustamiskulusid ja palgafondi, annab ka ruumi vähesema teenuse pakkumiseks ja allahindlusteks. Teise aasta lõpuks, kuna lisatakse tulenevalt kiiremateks kuudeks lisanduv töötaja lisamisele, on rahajääk 13 779€ ja kolmanda aasta lõpuks on rahajääk 28 047€, jäägid on sellised eeldusel, et aastatega Trimmerimehe tuntus tõuseb ja nõudlus teenusele kasvab. Teise aasta müügitulu prognoosiks on 33 675€ ja kolmanda aasta müügitulu prognoosiks 42 975€, müügitulu kasvule aitab kaasa mõlemal aastal maist oktoobrini lisatöötaja ja teenuste jätkusuutlik hinnatõus. Esimesel aastal on plaanis pakkuda teenuseid kokku mahus 763 tundi, teisel aastal 1180 tundi ja kolmandal 1335 tundi, võimekus on suurem ja prognoosid on pigem tagasihoidlikud, eelmainitu tõttu on ka palgafondi kasv 2024. aasta 10 209 eurolt, 15 461 euronil aastal 2025 ja 17 819 euronil aastal 2026, seda tingimustel, et brutokuutasu ei tõuse ja töötasuks tunnis on 10€ bruto. Toore ja materjali kulud on 2024. aastal 2049€, 2025. aastal 3568€ ja 2026. aastal 4178€ kulud on korrelatsioonis kasvava teenuse pakkumusega. Muude väiksemate kulude ülevaate saab ettevõtte kassavoogude prognoosist (vt Lisa 3. Kassavoogude prognoos 2024-2026).

Esmase 3000€ investeringu tegemine ettevõttesse on põhjendatud suurte käivituskuludega. Suurimateks investeringuteks on alustamisel võsattrimmeri ja hekilõikuri, tarvikute ja tööriiete soetamine. Lisanduvalt plaanib ettevõtte omanik enne alustamist teha investeringuid reklaami ja kodulehe ehitusse, esimese aasta turustuskulud kokku on 1544€. Esimesel tegevusaastal kulutatakse materiaalse põhivara soetamiseks 1553,30 eurot (vt Tabel 6). Soetatakse keskmisest kallimad tööriistad, kuna nende vastupidavus ja võimekus on paremad. Seadmed soetatakse ettevõttest Farron OÜ, kuna seadmete koos ostmisel on võimalik saada allahindlust trimmerilt. Lisanduvalt vähendab keskmisest kallimate tööriistade soetamine kuluvat tööaega objektil, mille tulemusena on võimalik teenida rohkem tulu ning teenindada suuremat hulka kliente.

Tabel 6. Trimmerimees OÜ investeeringud

Kulu liik	Kulu (€)
Põhivara	
Võsalõkur/trimmerdaja FS 360 C-EM	799,00
Hekipügaja HS 45	349,00
Metsatöökiiver Function Basic	46,00
Teritusraam, viil, hoidjaga	7,90
Kolmiknuga/võsa	26,90
Murutera 260-2	15,50
Turvariided	230,00
Saekaitsega kummikud	79,00
Kokku:	1553,30

Trimmerimees OÜ on kasumiaruande prognoosi kohaselt kõigil kolmel tegevusaastal kasumlik (vt Lisa 4. Kasumiaruande prognoos aastateks 2024-2026). Esimese tegevusaasta kasumiks on prognoosi kohaselt 3567€, teise aasta kasumiks 8536€ ja kolmanda tegevusaasta kasumiks kolme teenuse pakkumisest on 13 733€. Seadmete amortisatsiooninormiks on planeeritud 17% aastas, mis tähendab et seadmed tuleks asendada kuuenda tegevusaasta lõpus. Kasumiaruande prognoosist saab järeldada, et ettevõtte tegevus on kasumlik ja ettevõtlustegevusega tasub alustada. Lisaks annab kasumiaruanne ruumi ka eksimustele ja ootamatustele.

Ettevõtte bilansiprognosist (vt Lisa 5. Bilansi prognoos aastateks 2024-2026) tulenevad bilansimahud on aastal 2024 (6563) eurot, aastal 2025 (15 497 eurot) ja aastal 2026 (29 370€). Bilansimahu stabiilne kasv näitab ettevõtte elujõulist kasvutempot lisaks annab bilansimaht hea ülevaate ettevõtte varade ja kohustuste ja omakapitali jagunemisest.

Äriidee tasuvuse hindamiseks on tarvilik arvutada ettevõtte tasuvusnäitajad. Tasuvus- ehk rentaablusnäitajateks on ärikasumimarginaal, puhaskasumimarginaal, varade puhaskasumimarginaal (ROA) ja omakapitali puhaskasumimarginaal (ROE) (vt Tabel 7). Ärikasumimarginaal annab ülevaate ettevõtte kasumi teenimisest põhitegevusest ning tulemise saamiseks jagatakse ärikasum

netokäibega. Puhaskasumimarginaal näitab, kasumi teenimist ühe euro käibe kohta ja ühtlasi annab see ülevaate ettevõtte hinnapoliitika mõistlikkust ning kui hästi kontrollitakse kulusid. Arvutamiseks jagatakse puhaskasum netokäibega. ROA väärtus peegeldab ettevõtte varade kasutamise efektiivsust puhaskasumi teenimiseks, ehk millist summat teenib ettevõtte iga varasse investeeritud euro. Arvutamiseks jagatakse puhaskasum varadega. ROE on sarnane ROA-ga, kuid varade asemel, näitab see omakapitali kasutamise efektiivsust. ROE arvutamiseks jagatakse puhaskasum omakapitaliga (Tasuvuse suhtarvud, 2023).

Tabel 7. Trimmerimees OÜ rentaablusnäitajad

Näitaja	2024	2025	2026
Ärikasumimarginaal	18%	25%	32%
Puhaskasumimarginaal	18%	25%	32%
ROA	54%	55%	47%
ROE	54%	57%	48%

Äri- ja puhaskasumimarginaalist saab järeldada, et ettevõtte on tegevuses alates esimesest aastast kasumis, lisaks järgneb 2025. ja 2026. näitajate stabiilne kasv. Ettevõtte ärikasum ja puhaskasum on prognooside kohaselt võrdsed, seetõttu ei eristu ka näitajad. Varade puhaskasum ehk ROA näitab, et esimesel tegevusaastal teenib ettevõtte iga varadesse investeeritud euro pealt 0,54€, teisel tegevusaastal 0,55€ ja kolmandal tegevusaastal 0,47€. Kõrge ROA näitab, et ettevõtte varasid kasutatakse efektiivselt ja ettevõtte äritegevus on tasuv. Siiski tuleks tähele panna, et ROA kasv aeglustub kolmandal tegevusaastal, mis tähendab, et ettevõtte ei tööta nii efektiivselt kui esimesel kahel aastal, efektiivsust saab tõsta lisanduva töömahu või hinnatõusuga, töömahu tõstmiseks 2 töötaja näol on ettevõttel ressursid olemas. ROA tugev näitaja on tingitud madalatest muutuvkuludest ja palgafondi vähesest muutusest. ROE vähenemine kolmandal aastal on tingitud amortisatsioonist ja madalamatest kasvunumbritest kui eelnevatel aastatel. ROE kohaselt teenib ettevõtte iga omakapitali investeeritud eurolt esimesel aastal 0,54€, teisel aastal 0,57€ ja kolmandal 0,48€. See tähendab, et omakapitali kasutamise efektiivsus on eelneva aastaga võrreldes langenud. Näitajat saab tõsta käibe tõstmisega mida saab teha kas uute investeeringutega töövahenditesse ja lisatööjõu

värbamiseks, et töömahtu tõsta, või olemasolevate vahenditega töömahu tõstmisega. Algsest investeeringust suurusega 3000€ ettevõtte tegevuseks piisab ja ettevõttel ei ole plaanis esimesel kolmel aastal lisainvesteeringuid teha. Kolmanda aasta lõpus või neljanda alguses võiks ettevõtja mõelda ka järjepidevaks kasvuks investeeringutele kas teenusportfelli laiendamiseks või olemasolevate teenuste mahu tõstmiseks lisanduvate töövahendite ja inimeste näol. Kolmanda aasta lõpus on ettevõttes piisavalt raha selleks, et omanik saaks välja võtta dividende ja ka töötajate palgatõusuks.

Kokkuvõtteks on omaniku esmane investeering kiireks äritegevuseks oluline. Vaadeldes erinevaid prognoose ja rentaablusnäitajaid, võib pidada Trimmerimees OÜ asutamist mõistlikuks ja tasuvaks ideeks. Esimese tegevusaasta töömahtude prognoos on optimistlik, kuid erinevaid näitajaid arvestades, suudaks ettevõtte ka toime tulla vähesema töömahuga. Teisel ja kolmandal aastal on ettevõttes vaba töömahtu piisavalt ja prognoosid on pigem tagasihoidlikud võrreldes esimese aasta prognoosidega. Arvestades ettevõtte majandusnäitajaid, on alates esimesest aastast ka võimalik maksta töötajale kõrgemat töötasu. Töötasu saab omanik alates teisest tegevusaastast tasuda endale ka kontoritöö eest, esimesel tegevusaastal on planeeritud töötasu maksmine vaid töötatud tundide eest.

KOKKUVÕTE

Äriplaani koostamine on oluline alustala iga ettevõtte loomisel. Koostamise eelselt on oluline luua arusaam milline on äriplaani üldisem olemus ja millist tüüpi äriplaane nii alustavad kuid ka arenevad ettevõtte kirjutavad. Struktureeritud ja eesmärgistatud äriplaani kirjutamine aitab alustaval ettevõtjal luua selge vaate äriideest ja selle tasuvusest äriga alustamisel, kuid omab tähtsust ka ajal mil ettevõtlustegevusega on alustatud, kuna äriplaaniga luuakse pikaajalised plaanid. Kasumliku ja eduka äritegevusega alustamiseks on oluline vältida äriplaanide koostamisel tehtavaid tüüpvigusid, mis hiljem ettevõtjale rahastuse saamisel või üldisemalt äritegevuses võivad olla kriitilise mõjuga.

Lõputöö raames koostati äriplaani ettevõttele Trimmerimees OÜ, mille raames viidi läbi empiiriline turu-uuring Võru-, Valga- ja Tartumaa piirkonnas aiahooldusteenuste vajalikkuse väljaselgitamiseks. Lisaks koguti andmeid ka vaatluse teel, ehk uuringu läbiviimisel kasutati kombineeritud meetodikat. Turu-uuringus kogutud andmeid analüüsiti kvantitatiivselt ja vaatluse ehk ettevõtluskeskkonna uuringu käigus koguti andmeid kvalitatiivselt. Turu-uuringu küsimustiku koostamiseks ja läbi viimiseks kasutati *Google Docs* keskkonda.

Trimmerimees OÜ äriideeks on asutada aiahooldustööde ettevõtte, mis pakub trimmerdamise, võsa trimmerdamise ja hekilõikuse teenust Valga-, Võru- ja Tartu maakonnas. Ettevõtte peamiseks sihtgrupiks on maa- ja majaanikud vanuses 25-74 eluaastat. Idee on soetada tarvilikud vahendid tööde alustamiseks ja alustada teenuse pakkumist eelnevate aastate jooksul tekkinud klientidele samal ajal turundustegevusele keskendudes uute klientide leidmiseks. Tegutsemise piirkonnaks on esialgu Valga-, Võru- ja Tartumaa. Üldine turg on suunatud inimestele, kellel on vajadus ettevõtte kolme pakutava teenuse järgi.

Ettevõtte visiooniks on olla kvaliteetseim ja tuntuim trimmerdamise- ja hekipügamisteenuse pakkuja Lõuna-Eestis. Ettevõtte missiooniks on pakkuda parimat aiahooldusteenust personaalse teeninduse ja tipptasemel tehnoloogiaga. Anda klientidele aega suve nautimiseks ning lähedastega aja veetmiseks. Äriplaani eluviimist toetab läbi viidud turu-uuring, mis näitab et turul on teenuste ostmise vastu huvi olemas, lisaks on vaatluse tulemusena selgunud, et Valga

maakonnas avalikest allikatest leitavad konkurendid puuduvad ja Võru- ning Tartumaa rahvaarvu arvestades on konkurentide hulk turul väike.

Ettevõtte peamised ärikeskkonnast tulenevad riskid on seotud klientide leidmisega plaanitava teenusmahu täitmiseks ja ebastabiilse majanduskeskkonnaga. Trimmerimehe pakutavatest teenustest tingituna on olulised ka töötaja tervise seisukohast tulenevad riskid. Ärikeskkonnast tulevate riskide maandamiseks on ettevõtjal eelnevate aastate kontaktid, kellele teenust on juba pakutud, lisaks on võimalik muuta hinnastuspoliitikat ja lisada raha reklaamitegevusse. Tervise seisukohalt tulenevate riskide maandamiseks on oluline tähelepanelikkus objektidel ja tiptasemel turvariietus/varustus.

Finantsproгноosidest ja -analüüsist tulenevalt on ettevõtte alates esimesest tegevusaastast kasumlik. Prognoosimisel oldi esimese aasta prognooside tegemisel optimistlikud, kuid ratsionaalsed ja teise ning kolmanda aasta prognoosides pigem tagasihoidlikud. Ettevõtte rentaablusnäitajad ja kasuminumbrid toetavad äriidee teostamist, äri- ja puhaskasumimarginaal kasvavad stabiilses tempos esimese aasta 18 protsendilt 32 protsendipunkti kolmanda aasta lõpuks, varade- ja omakapitali puhasrentaablus püsib stabiilselt 50 protsenti ümbruses. Kasumiproгноosi kohaselt on esimese tegevusaasta kasumiks 3567€, teise aasta kasumiks 8536€ ja kolmanda tegevusaasta kasumiks majandustegevusest 13 733€. Eelnevast saab järeldada, et äriidee on kasumlik ja ettevõtlustegevusega võib alustada.

Kokkuvõtteks on lõputöö eesmärk koostada äriplaani ettevõttele Trimmerimees OÜ ja hinnata äriidee tasuvust täidetud. Ettevõtte rentaablusnäitajad ning stabiilne kasumi kasv kolme tegevusaasta jooksul näitavad äriidee potentsiaalset toimivust. Kasumlikkus on tingitud ettevõtte turu keskmisest kõrgematest hindadest ning tööjõukulude maksimisest vaid tehtavate töötundide eest. Äriplaani käivitamise eelduseks on madalhooajal muu sissetuleku omamine. Äriplaanis koostatud finantsanalüüs ja -prognoosid annavad ruumi ka eksimuste tegemiseks ja esimesel aastal tekkivate raskuste ületamiseks.

SUMMARY

The present dissertation, constituting the *Business Plan of Trimmerimees OÜ*, encompasses a total of 78 pages, inclusive of 12 illustrations and annexes. The scholarly endeavor draws upon 53 distinct sources, of which 29 are sourced from international literature. The objective of the thesis is to create a business plan for the company Trimmerimees OÜ and determine the profitability of a business idea in the projected period of 2024-2026

To realize the aforementioned objective, a delineation of tasks has been established, including:

- 1) clarify the business idea, provide general information about the envisioned company, and define goals, vision, and mission;
- 2) analyze the business environment, risks, and compile a SWOT analysis;
- 3) analyze the market and competition, and determine the need for garden maintenance work in Võru, Valga, and Tartu County through market research;
- 4) develop marketing, financial plans, and forecasts, and ascertain the profitability of the business idea from 2024 to 2026.

The structural composition of the dissertation comprises three chapters. The initial chapter furnishes an overview of the nature and typology of business plans, drawing from theoretical foundations. Subsequently, it elucidates the diverse objectives underpinning the creation of business plans and offers an insight into the structural components of such plans. The theoretical exposition culminates in an examination of common errors encountered in the crafting of business plans. The subsequent chapter explicates the empirical methodology, encompassing sampling methodologies, data collection modalities, and the research tasks undertaken. The methodology employed integrates qualitative elements in the theoretical facet and observational aspects, juxtaposed against the quantitative dimensions of market research and financial projections. The final chapter delineates the practical business plan, executing forecasts and analyses grounded in empirical data.

The crux of the business proposition involves the establishment of a garden maintenance enterprise specializing in bush and grass trimming services. The primary demographic target comprises residents of Võru, Valga, and Tartu counties, within the age bracket of 25-74 years,

who possess land or private residences. The broader market extends to all individuals expressing an interest in the aforementioned services.

The envisioned corporate vision is to emerge as the preeminent provider of trimming and hedge trimming services in South Estonia, distinguished by its commitment to superior quality. The company's mission centers on the delivery of unparalleled garden care services, characterized by personalized attention and cutting-edge technology. The strategic approach involves crafting a service package characterized by personalization, high quality, and a transparent pricing structure, addressing extant market deficiencies. This business concept finds validation in a conducted market survey and antecedent experiential insights, affirming a discernible demand for the specified services within the identified target markets.

Financial projections and analyses affirm the enterprise's profitability from its inaugural year of operation. While initial forecasts exhibit optimism tempered with pragmatism for the first year, subsequent years adopt a more conservative outlook. Profitability indicators and profit margins underscore the robustness of the business idea, with net profit margins increasing steadily from 18 percent in the inaugural year to 32 percentage points by the conclusion of the third year. Net return on assets and equity remains steadfast at approximately 50 percent. According to profit forecasts, the first-year operational profit stands at €3,567, escalating to €8,536 in the second year, and culminating in €13,733 by the conclusion of the third operational year. These figures collectively signify the economic viability of the business idea and provide a compelling basis for the initiation of business operations.

In summation, the articulated objective of this thesis, encapsulated in the formulation of the business plan for Trimmerimees OÜ, has been successfully realized. The comprehensive assessment has conclusively demonstrated the profitability of the envisaged business endeavor, thereby affirming its feasibility and warranting earnest consideration for operational commencement.

VIIDATUD ALLIKAD

- 10 Common Business Plan Mistakes.* (2023). Kasutamise kuupäev: 22.04.2023, allikas SBBC: <https://smallbusinessbc.ca/article/10-common-business-plan-mistakes/>
- 10 Common Small Business Mistakes and How to Avoid Them.* (2023). Kasutamise kuupäev: 03.11.2023, allikas The Hartford: <https://www.thehartford.com/business-insurance/strategy/small-business-mistakes/common-mistakes>
- 10 Most Common Business Plan Presentation Mistakes to Avoid.* (08. 09 2023. a.). Kasutamise kuupäev: 31.10.2023, allikas GradGuard: <https://gradguard.com/blog/10-most-common-business-plan-presentation-mistakes-to-avoid/>
- 41 Business Goals Examples to Set in 2024 and Beyond.* (2023). Kasutamise kuupäev: 05.12.2023, allikas Weekdone: <https://blog.weekdone.com/business-goals/>
- Antalainen, L. (2023). *Ettevõtte äriprotsessid ja -planeerimine.* Kasutamise kuupäev: 22.04.2023, allikas Digiwise: <https://digiwise.ee/ettevotte-ariprotsessid-ja-planeerimine/>
- Äriplaani juhend.* (2019). Kasutamise kuupäev: 21.05.2023, allikas Töötukassa.
- Äriplaani koostamisest.* (2023). Kasutamise kuupäev: 10.12.2023, allikas Majanduspartner: <https://www.majanduspartner.ee/ariplaani-koostamine-2/>
- Äriplaani tüüpilised vead ja puudujäägid ning soovitused nende likvideerimiseks.* (2023). Kasutamise kuupäev: 27.04.2023, allikas HEAK: https://www.heak.ee/wp-content/uploads/%C3%84RIPLAANI_T%C3%9C%C3%9CPVEAD.pdf
- Bakht, U. (2023). *Five Types of Business Plans.* Kasutamise kuupäev: 05.12.2023, allikas Sentient Solutions: <https://sentientso.com/five-types-of-business-plans/>

- Beltis, A. (2023). *What is a Business Plan? Definition, Tips, and Templates*. Kasutamise kuupäev: 14.04.2023, allikas Hubspot: <https://blog.hubspot.com/marketing/what-is-business-plan>
- Bishop, C. (23. 11 2020. a.). *How to write a business plan in seven simple steps*. Kasutamise kuupäev: 27.10.2023, allikas WeWork: <https://www.wework.com/ideas/professional-development/business-solutions/how-to-write-a-business-plan>
- Business Plan Roadmap: Building Your Path to Business Success*. (06. 09 2023. a.). Kasutamise kuupäev: 24.10.2023, allikas Digital Leadership: <https://digitalleadership.com/blog/what-is-business-plan/>
- Business plan: Tips*. (23. 03 2023. a.). Kasutamise kuupäev: 20.11.2023, allikas SME Portal: <https://www.kmu.admin.ch/kmu/en/home/concrete-know-how/setting-up-sme/starting-business/first-step/well-planned-start-up/business-plan.html>
- Business Planning*. (2023). Kasutamise kuupäev: 15.04.2023, allikas Studysmarter: <https://www.studysmarter.co.uk/explanations/business-studies/introduction-to-business/business-planning/>
- Business Planning: It's Importance, Types and Key Elements*. (2023). Kasutamise kuupäev: 17.04.2023, allikas Simplilearn: <https://www.simplilearn.com/business-planning-article>
- Common Mistakes to Avoid in Your Business Plan*. (2023). Kasutamise kuupäev: 01.11.2023, allikas Professional Business Plan: <https://www.professionalbusinessplan.org/common-mistakes-to-avoid-in-your-business-plan/>
- Dilks, M. (07. 03 2023. a.). *5 ways to set clear goals and objectives in your business plan*. Kasutamise kuupäev: 30.11.2023, allikas LinkedIn: <https://www.linkedin.com/pulse/5-ways-set-clear-goals-objectives-your-business-plan-mark-dilks/>

- Dixon, A. (16. 11 2022. a.). *Top 10 Components of a Business Plan*. Kasutamise kuupäev: 21.10.2023, allikas Smartasset: <https://smartasset.com/small-business/top-components-of-a-business-plan>
- Ettevõtete majandusnäitajad*. (2023). Kasutamise kuupäev: 15.03.2023, allikas Statistikaamet: <https://www.stat.ee/et/avasta-statistikat/valdkonnad/majandus/ettevotete-majandusnaitajad>
- Ettevõtjad: maksutõusud võivad suretada veerandi väikefirmadest. (03. 05 2023. a.). BNS. Kasutamise kuupäev: 05.11.2023, allikas <https://majandus.postimees.ee/7766475/ettevotjad-maksutousud-voivad-suretada-veerandi-vaikefirmadest>
- Ettevõtlusega alustamine*. (2023). Kasutamise kuupäev: 21.10.2023, allikas Töötukassa: <https://www.tootukassa.ee/et/teenused/ettevotlusega-alustamine>
- Fabregas, K. (30. 11 2023. a.). *Simple Business Plan Template (2024)*. Kasutamise kuupäev: 05.12.2023, allikas Forbes: <https://www.forbes.com/advisor/business/simple-business-plan-template/>
- Hayes, A. (2023). *Business Plan: What It Is, What's Included, and How To Write One*. Kasutamise kuupäev: 25.04.2023, allikas Investopedia: <https://www.investopedia.com/terms/b/business-plan.asp>
- Juhend alustavale ettevõtjale*. (2023). Kasutamise kuupäev: 19.10.2023, allikas Saare Arenduskeskus: <https://www.sasak.ee/est/ettevotjale/juhend-alustavale-ettevotjale>
- Juhendmaterjalid, näidised*. (2023). Kasutamise kuupäev: 15.10.2023, allikas HEAK: <https://www.heak.ee/ettevotjale/alustavale-ettevotjale/juhendmaterjalid-naidised/>
- Kimbarovsky, R. (5. 11 2023. a.). *10 Game-Changing Tips for Crafting an Unbeatable Business Plan*. Kasutamise kuupäev: 29.10.2023, allikas Crowdspring: <https://www.crowdspring.com/blog/business-plan-tips/>

- Kui palju ettevõtja peab seadustest teadma?* (27. 10 2022. a.). Kasutamise kuupäev: 06.11.2023, allikas Pilvebüroo: <https://pilvebyroo.ee/kui-palju-ettevotja-peab-seadustest-teadma/>
- Lavinsky, D. (2023). *The Business Planning Process: 6 Steps To Creating a New Plan*. Kasutamise kuupäev: 03.04.2023, allikas Growththink: <https://www.growththink.com/businessplan/help-center/business-planning-process-5-steps-creating-new-plan>
- Le Brouster, G. (2023). *69 mistakes to avoid in your business plan*. Kasutamise kuupäev: 02.11.2023, allikas The Business Plan Shop: <https://www.thebusinessplanshop.com/en/business-plan/guides/mistakes-to-avoid>
- Lorenz, B. (2023). *Uurimuse metoodikat ja statistikat, andmete analüüsi puudutavad küsimused*. Kasutamise kuupäev: 03.11.2023, allikas Tallinna Ülikool: <https://www.tlu.ee/~kairio/failid/Birgy.pdf>
- Lynn, K. (22. 09 2023. a.). *Developing a Business Plan*. Kasutamise kuupäev: 12.11.2023, allikas PennState Extension: <https://extension.psu.edu/developing-a-business-plan>
- Murray, J. (07. 01 2019. a.). *Common Business Plan Mistakes*. Kasutamise kuupäev: 30.10.2023, allikas The Balance Money: <https://www.thebalancemoney.com/dont-make-these-7-common-business-plan-mistakes-3974592>
- Otsing "Aiahooldusettevõtted Lõuna-Eestis"*. (2023). Kasutamise kuupäev: 27.12.2023, allikas Hange: <https://www.hange.ee/ehitusfirmad/aiahooldus/>
- Paige, A. (2019). *6 Types of Business Plans*. Kasutamise kuupäev: 18.10.2023, allikas CHRON: <https://smallbusiness.chron.com/6-types-business-plans-2591.html>
- Palgad*. (2023). Kasutamise kuupäev: 06.11.2023, allikas Statistikaamet: <https://palgad.stat.ee/>
- Pankrotid Eestis*. (2022). Kasutamise kuupäev: 16.03.2023, allikas Creditinfo: https://web.creditinfo.ee/Pankrotid_Eestis_2021.pdf

- Parts of a Business Plan: 7 Essential Sections.* (2009). Kasutamise kuupäev: 19.04.2023, allikas NFIB: <https://www.nfib.com/content/resources/start-a-business/7-essential-sections-of-a-business-plan-49946/>
- Põldma, K. (2023). *Äriplaan*. Kasutamise kuupäev: 09.10.2023, allikas Loov Eesti: <https://www.looveesti.ee/alusta-ettevotlusega/ariplaan/>
- Practical example of a business plan outline.* (2023). Kasutamise kuupäev: 26.10.2023, allikas The Business Plan Sop: https://www.thebusinessplanshop.com/blog/en/entry/business_plan_outline
- PROGNOOS. Majandus on visa taastuma.* (26. 09 2023. a.). Kasutamise kuupäev: 05.11.2023, allikas Eesti Pank: <https://www.eestipank.ee/press/prognoos-majandus-visa-taastuma-26092023>
- Rahandusministeeriumi majandusprognoos.* (24. 08 2023. a.). Allikas: Rahandusministeerium: <https://www.fin.ee/riigi-rahandus-ja-maksud/fiskaalpoliitika-ja-majandus/rahandusministeeriumi-majandusprognoos>
- Riskianalüüs.* (2023). Kasutamise kuupäev: 11.11.2023, allikas Teabesalv: <https://teabesalv.pikk.ee/maaettevotlus/tootervishoid-ja-ohutus/riskianaluus/>
- Rohelaan, K. (04. 11 2023. a.). *Maksuvõlglaste arv kasvab hoogsamalt kui varem.* Kasutamise kuupäev: 07.11.2023, allikas Äripäev: <https://www.aripaev.ee/uudised/2023/11/04/maksuvõlglaste-arv-kasvab-hoogsamalt-kui-varem>
- Sagedasemad vead äriplaani koostamisel.* (2023). Kasutamise kuupäev: 31.10.2023, allikas Aktiva: <https://aktiva.ee/sagedasemad-vead-ariplaani-koostamisel/>
- Seale, D. (08. 11 2023. a.). *Common Mistakes in Writing Business Plans: Costly Pitfalls to Avoid for Success.* Kasutamise kuupäev: 25.11.2023, allikas Inglewood Today:

<https://inglewoodtoday.com/featured/common-mistakes-in-writing-business-plans-costly-pitfalls-to-avoid-for-success/>

Seven Common Business Plan Mistakes. (2023). Kasutamise kuupäev: 24.04.2023, allikas The University of Rhode Island: <https://web.uri.edu/risbdc/seven-common-business-plan-mistakes/>

Starditoetus - Äriplaani koostamise juhend. (2022). Kasutamise kuupäev: 23.10.2023, allikas Riigi Tugiteenuste Keskus: <https://www.rtk.ee/meede-alustava-ettevotja-starditoetus>

Statistika juhtimislauud. (2023). Kasutamise kuupäev: 07.11.2023, allikas Statistikaamet: <https://juhtimislauud.stat.ee/et/piirkondlik-statistika-3/kogu-eesti-1>

SWOT analüüs ja põhimõtted selle koostamiseks. (2023). Kasutamise kuupäev: 09.11.2023, allikas Leanway: <https://leanway.ee/swot-analuus/>

Tasuvuse suhtarvud. (2023). Kasutamise kuupäev: 10.12.2023, allikas Rahandus: <https://www.rahandus.ee/et/tasuvuse-suhtarvud>

Truu, E. (2023). *EDUKA ÄRIPLAANI KOOSTAMINE*. Kasutamise kuupäev: 17.04.2023, allikas Maakondlike Arenduskeskuste Võrgustik: <https://www.arenduskeskused.ee/finantseerimine/eduka-ariplaani-koostamine/>

Vaikjärv, M. (2023). *Enamlevinud Vead Äriplaanides*. Kasutamise kuupäev: 25.04.2023, allikas Darestex: <http://darestex.ee/enamlevinud-vead-ariplaanides/>

What's Your Small Business Plan B? (2023). Kasutamise kuupäev: 27.10.2023, allikas TD: <https://www.td.com/ca/en/business-banking/small-business/managing-your-business/creating-business-back-up-plan>

Writing a Business Plan. (2023). Kasutamise kuupäev: 15.11.2023, allikas SBDC: <https://www.va.gov/osdbu/docs/vepbusinessplanoutline.pdf>

LISAD

Lisa 1. Lõputöö küsimustik

Lisa 2. Trimmerimees OÜ töökeskkonna riskianalüüs

Lisa 3. Kassavoogude prognoos aastateks 2024-2026

Lisa 4. Kasumiaruande prognoos aastateks 2024-2026

Lisa 5. Bilansi prognoos aastateks 2024-2026

Lisa 1. Lõputöö küsimustik

Aiahooldusteenuste vajadus Võru-, Valga- ja Tartumaal

Olen Tallinna Tehnikakõrgkooli ärijuhtimise eriala IV. kursuse tudeng ja viin lõputöö raames läbi uuringut, mille eesmärk on välja selgitada aiahooldusteenuste vajalikkus Võru- Valga- ja Tartumaal. Küsimustikule vastamine võtab aega 5-10 minutit. Küsimustik on anonüümne ning saadud tulemusi kasutatakse analüüsiks lõputöös ja loodavas äriplaanis..

Elukoht (1 valikuvariant):

- Võru-, Valga-, Tartumaa
- Muu

Kas omate oma maja või maatükki (1 valikuvariant)?

- Jah
- Ei

Esimesed 2 küsimust on defineerimaks kas uuring lõpeb või jätkub.

1. Vanus (lühike vastuse tekst)

2. Sugu (1 valikuvariant)

- Mees
- Naine

3. Millised Lõuna-Eesti maakonnas elate? (1 valikuvariant)

- Võru maakond
- Valga maakond
- Tartu maakond

4. Valige loetelust milliseid aiahooldustöid Teie vajate. (mitme valikuga ruudustik)

Teenus	Pole üldse vajalik	Hooajal vajalik	Pole seni vajanud, tulevikus küll
Trimmerdamine (muru)			
Trimmerdamine (võsa)			
Hekipügamine			
Muru niitmine			

5. Kuidas valitud töid hetkel sooritate? (mitme valikuga ruudustik)

Teenus	Oma ressurssidega	Teenuse tellimine	Sel aastal polnud vajalik
Trimmerdamine (muru)			
Trimmerdamine (võsa)			
Hekipügamine			
Muru niitmine			

6. Kui hetkel ostate teenust, siis millist hinda teenuse eest maksate? (mitme valikuga ruudustik)

Hinnavahe	15-20€/h	20-25€/h	25-30€/h	30-35€/h	Rohkem kui 35€/h	Teenus pole vajalik
Trimmerdamine (muru)						
Trimmerdamine (võsa)						
Hekipügamine						
Muru niitmine						

7. Kui palju kulub Teil keskmiselt kuus aega allolevatele töödele? (mitme valikuga ruudustik)

Teenus	5-10 tundi	10-15 tundi	15-20 tundi	Üle 20 tunni	Ajakulu puudub
Trimmerdamine (muru)					
Trimmerdamine (võsa)					
Hekipügamine					
Muru niitmine					

8. Kui palju olete nõus (tulevikus) kulutama 1h eest järgnevatele teenustele? (mitme valikuga ruudustik)

Teenus	15-20€/h	20-25€/h	25-30€/h	30-35€/h	Teenus pole vajalik
Trimmerdamine (muru)					
Trimmerdamine (võsa)					
Hekipügamine					
Muru niitmine					

9. Milliseid ettevõtteid olete kasutanud teenuste tellimiseks? (vaba väli)

10. Milliseid aiahooldusteenuseid veel vajate? (vaba väli)

Lisa 2. Trimmerimees OÜ töökeskkonna riskianalüüs

Ohutegur	Ohu iseloom, mõju tervisele	Riskitase	Ohu vähendamise viis
Füüsilised ohutegurid			
Müra	Valjud masinad, kuulmiskahjustuse oht	III	Kõrvaklappide kandmine tööde teostamisel
Töötamine kõrgustes	Hekipügamisel redelil, kraanal olemine ohtlike tööriistadega, oht suur	III	Ettevaatusabinõude jälgimine, kraanal olles enese kinnitamine, turvavarustus ja riietus
Vibratsioon	Masinad vibreerivad, oht haigustele	II	Pausid tegemine, korralike töövahendite ja tööriietuse soetamine mis vähendavad vibratsiooni
Õhutemperatuur ja niiskus	Tervisekahustuste oht külmetuse näol, kukkumisoht	III	Ettevaatlikus tööde teostamisel, soojalt riietumine, korralikud tööjalanõud
Kukkumisoht	Komistamine, libastumine	II	Tähelepanu pööramine liikumispiirkonnale, korralikud tööjalanõud
Masinate ja seadmete liiguvad ja teravad osad	Teradega vigastamine	III	Tootekooolitused, kinnaste kandmine hooldusel, korralikud turvajalanõud
Keemilised ohutegurid			
Naftasaadused, õlid	Toodete allaneelamine, kergesti süttivad ained, mürgid	III	Kinnaste kandmine, märgistatud konteinerites hoidmine, masina seiskamine tankimise ajaks
Tolm	Tolmu sissehingamine	II	Maski kandmine
Taimekaitsevahendid	Niitmisel sissehingamine ja riie määrdumine	II	Teadlikus kasutatavatest vahenditest, riie pesu
Bioloogilised ohutegurid			
Viirused	Klientidega kokkupuutel haigestumine	I	Ohutu distantssi hoidmine klientidest

Putukad, maod, loomad	Maamesilased, herilased, rästikud ja muud loomad kellega kokkupuutel võib saada tervisekahjustusi	III	Pikk tööriietus ja turvajalanõud Pidev ümbritseva keskkonna jälgimine
Füsioloogilised ohutegurid			
Füüsilise töö raskus	Teostatavad tööd on füüsiliselt rasked	III	Puhkepauside võtmine Vee joomine 2 puhkepäeva nädalas
Sama tüüpi liigutuste kordamine	Trimmerdamisel ja hekilõikusel korduvad tegevused, mõju seljale ja kätele	III	Venitamine Puhkepausid ja puhkeaeg
Psühhosotsiaalsed ohutegurid			
Monotoonne töö	Töö üksluine ja liigutused sarnased	II	Klientidega suhtlemine, erinevate tööde jagamine erinevatele päevadele (võimalusel)
Pikaajaline töötamine üksinda	Töö toimub masinaga ja üksinda	II	Erinevate klientidega suhtlemine, töövälisel ajal tegevused

Lisa 3. Kassavoogude prognoos 2024-2026

	03/24	04/24	05/24	06/24	07/24	08/24	09/24	10/24	11/24	12/24	01/25	02/25	1. a.	2.a.	3.a.
Raha jääk perioodi algul	0,00	250,32	1016,44	2200,96	3583,08	4631,10	5879,22	6131,34	5637,42	5377,02	5298,22	5283,22	0,00	5274,00	13779,00
Toodetud teenuseid perioodil	0.00	1800,00	2575,00	3945,00	3925,00	4225,00	2750,00	850,00	300,00	0,00	0,00	0,00	20370,00	33675,00	42975,00
Ühikuid (tundi)	0,00	70,00	100,00	145,00	150,00	150,00	108,00	30,00	10,00	0,00	0,00	0,00	763,00	1180,00	1335,00
Ühe ühiku keskmine müügihind	0,00	26,00	26,00	27,00	26,00	28,00	25,00	28,00	30,00	0,00	0,00	0,00	27,00	29,00	32,00
Raha sissetulek															
Laekumine müügist arvestades krediiti müüki	0,00	1800,00	2575,00	3945,00	3925,00	4225,00	2750,00	850,00	300,00	0,00	0,00	0,00	20370,00	33675,00	42975,00
sellest 22% määraga maksustavat müügitulu	0,00	1800,00	2575,00	3945,00	3925,00	4225,00	2750,00	850,00	300,00	0,00	0,00	0,00	20370,00	33675,00	42975,00
Käibemaks	0,00	360,00	515,00	789,00	785,00	845,00	550,00	170,00	60,00	0,00	0,00	0,00	4074,00	6735,00	8595,00
Kapitali sissemaksed	3000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	3000,00	0,00	0,00
Laekumine kokku	3000,00	2160,00	3090,00	4734,00	4710,00	5070,00	3300,00	1020,00	360,00	0,00	0,00	0,00	27444,00	40410,00	51570,00

Raha väljaminek															
Materiaalse põhivara soetus															
Masinad, seadmed ja muu põhivara (soetusmaksumus)	1553,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1553,00	799,00	0,00
Majandustegevuse käigus tekkivad kulud															
Otseselt põhitegevuse eesmärgil soetused															
Toore ja materjal	0,00	201,00	268,00	471,00	350,00	467,00	264,00	34,00	-6,00	0,00	0,00	0,00	2049,00	3598,00	4183,00
Turustuskulud															
Reklaamikulud	355,00	135,50	135,50	135,50	135,50	135,50	135,50	135,50	0,00	0,00	0,00	0,00	1304,00	1500,00	2000,00
Turustamisega seotud autokütus	35,00	30,00	35,00	40,00	30,00	32,00	22,00	16,00	0,00	0,00	0,00	0,00	240,00	200,00	345,00
Transpordikulud															
Autokütus	30,00	155,00	200,00	290,00	330,00	310,00	190,00	110,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1615,00	2300,00	2700,00
Autohooldus ja remondikulud	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	80,00	160,00	190,00
Sõidukite kindlustus	2,38	2,38	2,38	2,38	2,38	2,38	2,38	2,38	0,00	0,00	0,00	0,00	19,00	45,00	45,00
IT ja sidekulud															
GSM	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	120,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	144,00	200,00	200,00

Muud kulud															
Pangakulu	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	12,00	12,00	12,00
Muud kulud	35,00	32,00	45,00	30,00	30,00	39,00	44,00	42,00	11,00	19,00	0,00	0,00	327,00	543,00	754,00
Personalikulu															
Brutopalk (makstakse välja samal kuul)	0,00	700,00	1000,00	1450,00	1500,00	1500,00	1080,00	300,00	100,00	0,00	0,00	0,00	7630,00	11800,00	13350,00
Sotsiaalmaks (tasutakse jrgm. kuul)		0,00	231,00	330,00	478,50	495,00	495,00	356,40	99,00	33,00	0,00	0,00	2518,00	3570,00	4363,00
Töötuskindlustusmaks (tasutakse jrgm kuul)		0,00	5,60	8,00	11,60	12,00	12,00	8,64	2,40	0,80	0,00	0,00	61,00	92,00	106,00
Koolituskulud	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	100,00	250,00	100,00
Maksud															
Muud maksud (riigilõivud jms)	265,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	265,00	0,00	0,00
Käibemaks	426,00	115,00	141,00	198,00	180,00	201,00	136,00	72,00	53,00	6,00	2,00	2,00	1532,00	2010,00	2194,00
Finantseerimistegevusest															
Käibemaksu korrigeerimised	0,00	0,00	-181,00	374,00	591,00	605,00	644,00	414,00	98,00	7,00	0,00	-6,00	2546,00	4327,00	6261,00
Kasutamine kokku	2,749,68	1,393,88	1905,48	3351,88	3661,98	3821,88	3047,88	1513,92	620,40	78,80	15,00	9,00	22170,00	31905,00	37303,00
Raha jääk perioodi lõpus	250,32	1,016,44	2200,96	3583,08	4631,10	5879,22	6131,34	5637,42	5377,02	5298,22	5283,22	5274,22	5274,00	13779,00	28047,00

Lisa 4. Kasumiaruande prognoos aastateks 2024-2026

KASUMIARUANDE PROGNOOS	1. aasta	2.aasta	3.aasta
Tulud majandustegevusest			
Müügitulu	20 370	33 675	42 975
ühikuid (tundi, tk)	763	1180	1335
ühe ühiku keskmine müügihind	27	29	32
Müügitulud kokku	20 370	33 675	42 975
Tulud kokku	20 370	33 675	42 975
Majandustegevuse käigus tekkivad kulud			
Otseselt põhitegevuse eesmärgil soetused			
Toore ja materjal	2049	3568	4178
Turustuskulud			
Reklaamikulud	1304	1500	2000
Turustamisega seotud autokütus	240	200	345
Kokku	1544	1700	2345
Üldhalduskulud			
Transpordikulud			
Autokütus	1615	2300	2700
Autohooldus ja remondikulud	80	160	190
Sõidukite kindlustus	19	45	45
IT ja sidekulud			
GSM	144	200	200
Muud kulud			
Pangakulu	12	12	12
Seadmete hooldus ja remont	250	500	500
Muud kulud	327	543	754
Personalikulu			
Brutopalk (makstakse välja samal kuul)	7630	11 800	13 350
Sotsiaalmaks (tasutakse järgmisel kuul)	2518	3570	4363
KASUMIARUANDE PROGNOOS	1. aasta	2.aasta	3.aasta
Töötuskindlustusmaks (tasutakse jrgm kuul)	61	92	106
Kokku töötasukulud	10 209	15 461	17 819
Koolituskulud	100	250	100
Maksud			
Muud maksud (riigilõivud jms)	265	0	0
Amortisatsioon			
Seadmete ja muu põhivara amort	264	400	400
	264	400	400
Kulud kokku	16 803	25 139	29 242
sh muud halduskulud (amordita)	2737	4010	4501
Ärikasum	3567	8536	13 733
Kasum majandustegevusest	3567	8536	13 733

Lisa 5. Bilansi prognoos aastateks 2024-2026

BILANSI PROGNOOS	1. aasta	2.aasta	3.aasta
AKTIVA			
Raha ja pangakontod	5274	13 779	28 047
Tooraine varu	0	30	35
Käibevara kokku	5274	13 809	28 081
Materiaalne põhivara (seadmed ja muud)	1553	2352	2352
Akumuleeritud kulum (miinusmärgiga)	-264	-664	-1064
Põhivara kokku	1289	1688	1288
AKTIVA KOKKU	6563	15 497	29 370
PASSIVA (KOHUSTUSED JA OMAKAPITAL)			
Maksuvõlad	-4	394	533
Lühiajalised kohutused kokku	-4	394	533
Osakapital nimiväärtuses	3000	3000	3000
Kohustuslik reservkapital	0	300	300
Eelmiste perioodide jaotamata kasum	0	3267	11 803
Aruandeaasta kasum	3567	8536	13733
Omakapital kokku	6567	15 103	28 836
PASSIVA KOKKU	6563	15 497	29 370