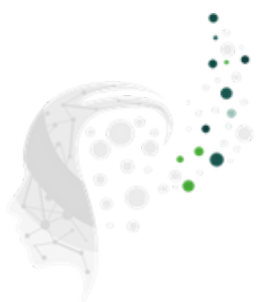


3 min
lugemine

Tabula Rasa

FILOSOOFILISEMAS MÕTTES KANNAB
SEE SÕNAPAAR ENDAS IDEED, MILLE
KOHASELT ALUSTAVAD KÕIK INIMESED
NULLIST, EHITADES OMA OLEMUSE ÜLES
LÄBI TAJUDE JA KOGEMUSTE – EHK
VÕRDSED VÕIMALUSED KUJUNDAMAKS
ISE OMA ELU JA TULEVIKKU

siiri.sann@gmail.com



Kuidas kirjutada head äriplaani

Alusta mõtestamisest

Mida Sa tahad?

Mille poole püüdlad?

Äriplaani ilma mõtestamata on vormitaitmine millel pole loogilist seost ning on keeruline lugeda!

Samm nr 1

FILTRID MAHA!

See on uus valge leht ja Sa alustad nullist. Eeldused pole lubatud.

Vaata asju neutraalselt ilma hinnanguteta, olulised on FAKTID

Samm 2

Küsi MIKS?

...ma seda ettevõtet teen? ... ma hoian seal raha?

... see mulle oluline on? ja

Kellele see korda peab minema?

Samm 3

Püstita hüpoteese ja testi neid KOHE!

Enne kui äriplaani kirjutad, tee turu-uuring SUHTLE potentsiaalsete klientidega! Perekond ja südamesõbrannad ei lähe arvesse, nad pole erapooletud!

Küsi avatuid küsimusi ja kuula, tegelikult ka KUULA klientide mõtteid ja vajadusi. Kriitika on parim sisend äriidee testimisel! See ei ole isiklik, see on ÄRI!

Üks probleem korraga

Pane ennast kliendi "kingadesse"



Millist äriplaani vormi valida?



Siin küsi milleks Sa seda teed? Kui kuhugi esitamiseks siis uuri kas on etteantud vormid või juhendid. Kui ei siis on isiklik vabadus valida millist tahad.

Tahad kirjutada romaan, tahad teha slaidiesitlust. Oluline on, et see kõik idee etapid on kajastatud ja lugejale üheselt mõistetav.

Klassikaline

- Kokkuvõte
- Ettevõtte kirjeldus
 - Äriidee, missioon, visioon ja eesmärgid
- Keskkond
- Tooted ja teenused
- Klient, turg ja konkurent
- Tegevusplaan
 - sh turundusplaan
- Riskianalüüs
- Finantsplaan ja finantsprognosid

*Teostus!
Protessid!*

- Äriidee max 3 lauset
- Kes ma olen ja mida ma teinud olen
- Minu klient
- Toode ja /või teenus
- Konkurents
- Turundus ja müük
- Tegevuskava
- Tootmine, teenuse osutamine
- Personal ja partnerid
- Hinnastamine
- Arveldamine
- Plaan B

Töötukassa

Tähtsad on seosed

Mis on oluline

- Inimesed ei ole selgeltnägijad, nad ei näe Sinu pähe! Jutusta lugu.
- Sõnal ja sõnal on vahe. Mõisted „hea“ ja „soodne“ on suhtelised ning pole üheselt mõistetavad
- Kindel kõneviis
- Info peab eri osades klappima.

NB! Koht, kus toodet positsioneeritakse, asub potentsiaalse kliendi peas!



Turundus

Turundus on INVESTEERING

See vajab testimist ja mõõtmist nagu iga teine investeering.

Turunduse põhimõtted baseeruvad

- Aususele
- Väärtuse loomisele
- Respekteerimisele
- Siirale soovile olla toeks ja luua kindlustunnet

See on pikaajalise suhte ehitamine!

Turundus on vestlus kliendi peas

Kuidas seda saavutada ?

Saad vastusele lähemale kui vastad alljärgnevatele küsimustele

Mis probleemi Sa kliendi jaoks lahendad?

Millega Sina eristud?

Milline on Sinu ideaalne klient?

Vasta kirjalikult ning võta iga küsimuse jaoks 40-60 minutit aega.

See on ajas muutuv protsess seega tasub see aegajalt uuesti ette võtta. Algas aastatel pigem tihedamini kui harvem. Kui tead vastuseid on oluliselt lihtsam leida ühiseid puute punkte ning hoiad turunduskulud kontrolli all.

*Klient tahab lahendust oma probleemile
või vajaduse rahuldamist!*

Kasuta turunduses erinevaid võimalusi nagu FB, Google Ads, SEO, E-kiri jne ehk hajuta riske!

Peameeles, et sotsiaalmeedia leht ei kuulu sulle ja tegelikult Sul puudub kontroll andmete üle. Sellepärast on oluline omada veebileht ja e-posti loendit et olla 1:1 suhtes kliendiga Ükskõik millistes kanalites hoiad oma ettevõtmise teavet, jälgi, et see oleks ajakohane!



Kõik küsimused saada siri.sann@gmail.com

www.siri.eu