

# E-kirjavahetus: koolitusel osaleja saadetud kodutöö/äriplaan ja minu tagasiside talle.

Henri Keskküla <henrikeskkyla123@gmail.com>

saajale mina ▾

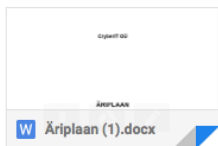
11. veebr 2020 14:22



Tere,

Saadan teile äriplaani, see on veel üpris poolik ja vajab täiendamist. Vabandan, et hilinesin äriplaani õigeaegse esitamisega.

Parimat,  
Henri



ege <ege.jaanso@gmail.com>

saajale Henri ▾

21. veebr 2020 18:28



Tere, Henri!

Aitäh saadetud äriplaani eest.

Sinu öeldud "üpris poolik" on pisut liiga kriitiline. Oled oma äriplaaniga teinud tubli töö.

Ärikeskkonna ja turuanalüüs siiski ootavad veidi lopsakamaks kujundamist. Näiteks sellistest allikatest võiks ehk abi olla: <https://www.stat.ee/68773>, <https://kasvustrategia.mkm.ee/> jms.

Soovitan kirjutada turuanalüüsis ka sellest, milline on sinu klient - ettevõtte ilmselt, väike-suur, millise käibe, millise tegevusvaldkonna, milliste ootustega jne

Teenuse osutamise osas oleks hea välja tuua ka teenuse tellimise ja valmimisega seotud protsess: kuidas klient tellimuse esitada saab ja kus, kuidas ja millisel kujul sõlmitakse koostööks kokkulepe, kui kiiresti valmib töö, kas vahepeal saab klient selle ka üle vaadata ja oma kinnitused anda, millises etapis ja kuidas toimub tasumine jms

Konkurents - kui palju selles valdkonnas ettevõtteid on, millised on turul peamised probleemid ja nõrgad kohad, kuidas sinu ettevõtte need leevendab, 2-4 kõige samasemat klienti ja nende ning nende pakitavate teenuste analüüs.

Riskianalüüsis maanda ehk leevenda ära ka SWOTis nimetatud nõrkused ja ohud.

Finantsprognoside eel tutvustavas lõigus on kirjas, et kuuesajast potentsiaalsest kliendist 30 tellivad teenuseid. Samas eespool on öeldud, et jõuad teha kaks veebilehte kuus. Vaata see üle ja selgita paremini