

Praktiline äriplaani koostamise koolitus



Turg

Tehnoloogiline
keskkond

Looduslik
keskkond

Kliendid

Konkurendid

Poliitiline
keskkond

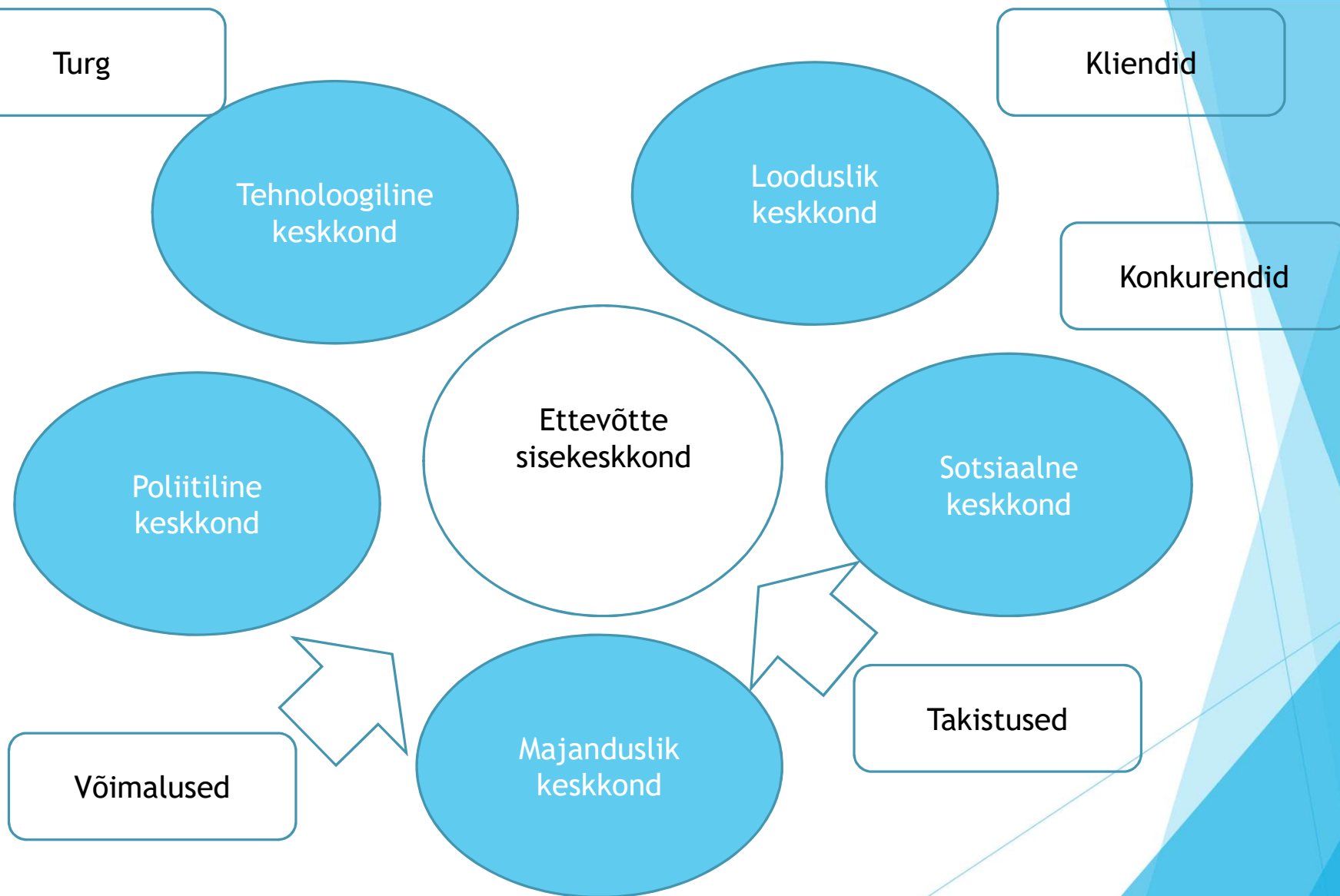
Ettevõtte
sisekeskkond

Sotsiaalne
keskkond

Võimalused

Majanduslik
keskkond

Takistused



Konkurentsianalüüs

Konkurentsianalüüs hõlmab eelkõige tasandit, kus ettevõtte tegutseb ja konkureerib.

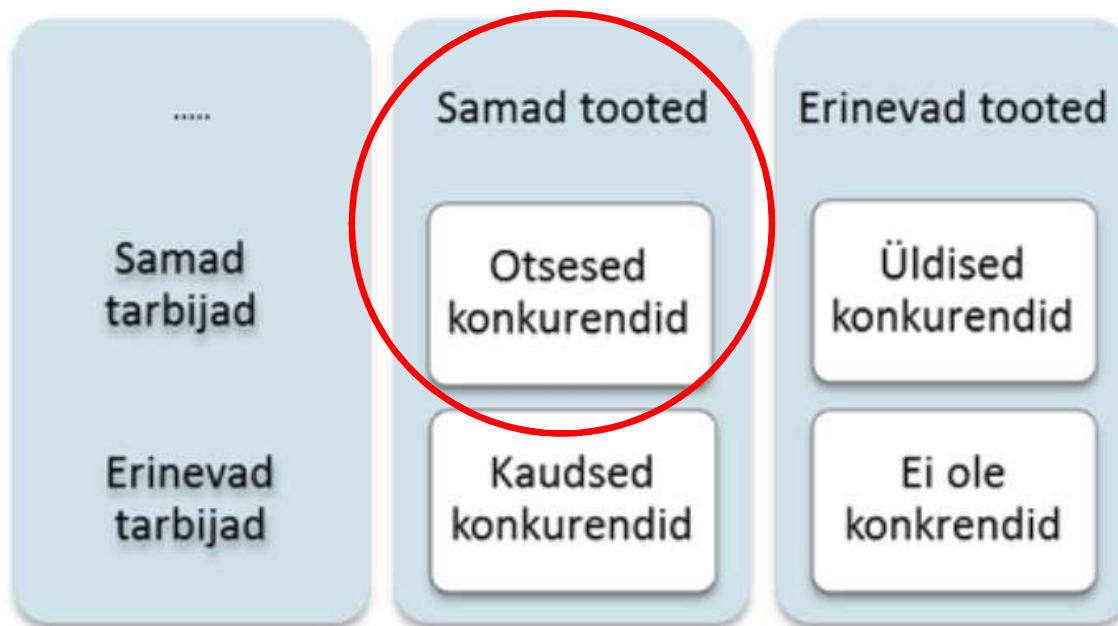


Konkurendid (1)

- ▶ Äriplaanis kirjeldatakse otseseid (kaudseid ja potentsiaalseid) konkurente.
- ▶ Konkurent on iga ettevõtte/isik:
 - ▶ kes toodab sarnast toodet, mida saab müüa samal turul (**üldjuhul geograafiliselt sama**);
 - ▶ kes toodab tooteid, mida on võimalik kasutada ettevõtte toote asendajana.

Konkurendid (2)

Üldjuhul analüüsitakse juriidilisi isikuid (ettevõtteid).



Allikas: Kuusik jt 2010

Otseised ja kaudsed konkurendid

- ▶ **Otsesteks konkurentideks** peetakse neid ettevõtteid, kes tegutsevad samas geograafilises piirkonnas, kelle tarbijad kattuvad otseselt ning kelle tooted/teenused on otseselt võrreldavad.
- ▶ **Kaudseteks konkurentideks** peetakse ettevõtteid, kel on teatud osa tegevusharu turuosast, kuid kes tegutsevad teises geograafilises piirkonnas, nende tarbijad kattuvad kaudselt ning nende tooted või teenused on omavahel võrreldavad.

Allikas: Katrin Kreegimäe, Konkurentsianalüüs

Konkurentsianalüüs (2)

- ▶ Missugune on konkurentsiolukord turul?
- ▶ Kui esineb sisenemisbarjääre, on oluline neid välja tuua (kas ettevõtluskeskkonna või konkurentsianalüüsis).

Konkurentsianalüüs (3)

Mis alustel on valitud konkurendid konkurentsianalüüsi (turumaht, tegevusajalugu, tegevuspiirkond vmt) - **miks on konkurentsianalüüsi valitud just need konkurendid?**

Konkurentsistrateegia

Missugune on ettevõtte konkurentsistrateegia - hinnaeelis, kvaliteedieelis, asukohaeelis, ressursside kasutamise eelis vmt?

Konkurendid (3)

- ▶ Kõige levinumad konkurentsieelised on **PAINDLIKKUS JA MADALAD KULUD**

MEIE E-POES KEHTIB



Allikas: www.justsee.ee



Allikas: www.archive.is

Konkurendid (4)

- ▶ Nimeta peamised konkurendid (maksim. 5-7), too välja konkurendi toote/ teenuse kirjeldus.
- ▶ Too välja konkurendi tugevused ja nõrkused.
- ▶ Võrdle konkurentide hinda oma toote/ teenuse hinnaga.
- ▶ Missuguseid turunduskanaleid konkurent kasutab?
- ▶ Kindlasti too välja oma eelised, eripära, tugevused - konkurentsieelised.

Konkurendid (5)

- ▶ Lisaks võimalused: hinnapäringu tegemine, (konkurendi külastamine ja) testostu sooritamine, personaliga suhtlemine, koostöövalmiduse testimine.
- ▶ Kliendi tagasiside foorumites, Facebooki gruppides jm.

Konkurendid (6)

- ▶ Mida teevad konkurendid hästi?
- ▶ Mida peavad konkurendid oma tugevuseks (nt veebilehel; müügisõnumites)?
- ▶ Milline on konkurendi tootmis- või teenindusprotsess?
- ▶ Kus konkurendid turundavad?
- ▶ Mida teevad konkurendid halvasti? Mida mina saan teisiti/paremini teha?

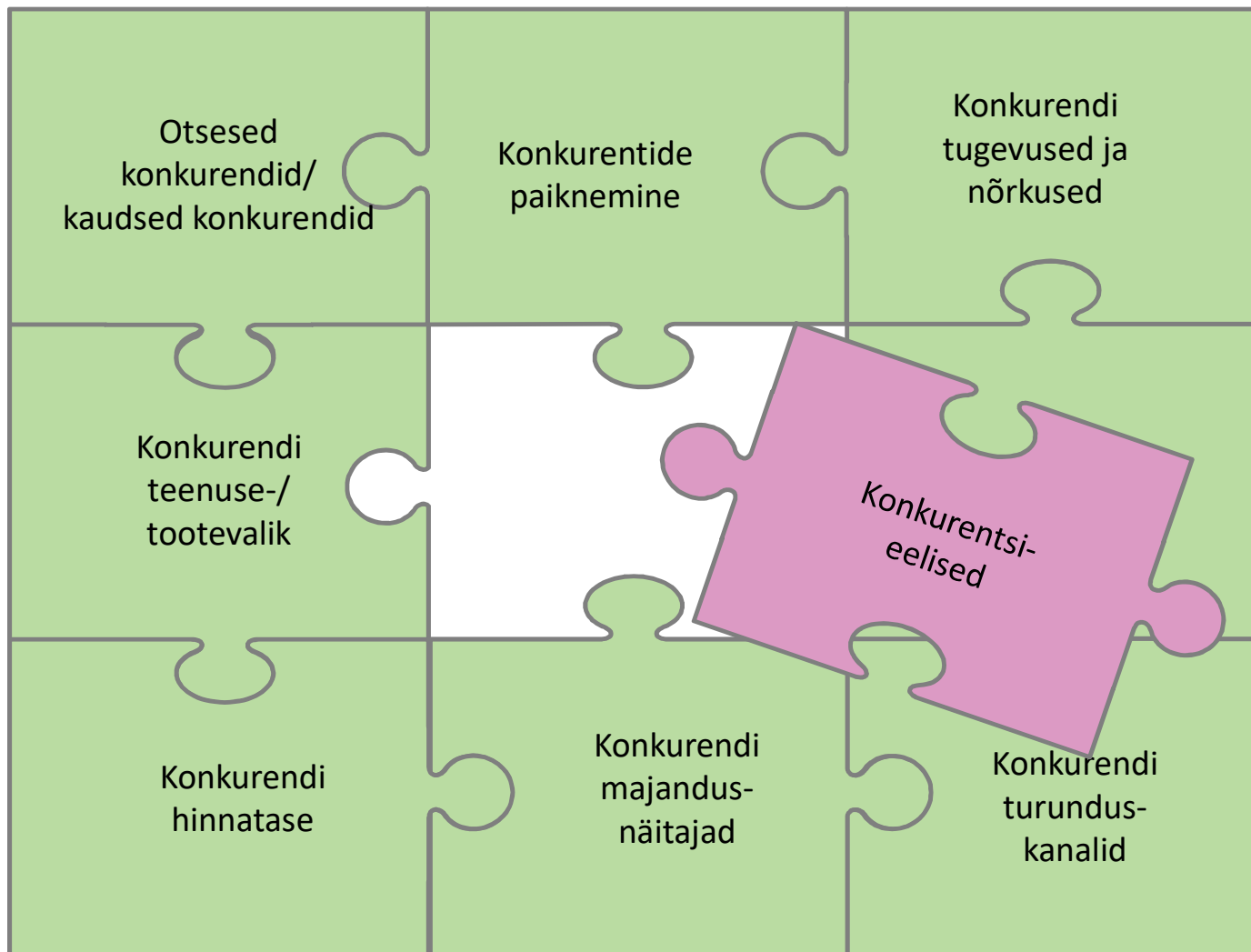
Eesmärgiks ei ole ainult enda toote/teenuse esiletoomine



Allikas: www.osta.ee



Allikas: www.elf.ee



Konkurentsianalüüs äriplaanis

Peamised konkurendid

Ettevõtte nimetus ja tegevuspiirkond	Tegevus alates...	Põhiteenused/ tooted ja nende hinnad	Konkurendi tugevused/ nõrkused Sinu konkurentsi-eelised
<p>KORREKTNE JURIIDILINE NIMI</p> <p>Mis piirkonnas ettevõtte tegutseb</p> <p>Lisada kodulehekülje aadress</p>	<p>Äriregistris registreerimise aasta (näitab tegevus- ajalugu)</p>	<p>Toote/ teenuse lühikirjeldus (kõik tooted/teenused, mitte ainult konkureeriv)</p> <p>Too välja toote/teenuse hind/ orienteeruv hind</p>	<p>Pakutava toote/teenuse lühikirjeldus</p> <p>Too kindlasti välja enda tugevused eelised võrreldes konkurendiga (nt vastupidavus, garantii, keskendumine ühele tootele, uuenduslik lahendus, looduslähedus, kliendikeskus jm)</p>

Projekti tulemus

Projekt peab tõstma ettevõtte
konkurentsivõimet -
mis on projekti
majanduslik mõte?

Konkurentsianalüüs äriplaanis

Allikad:

- Konkurentide koduleheküljed, sotsiaalmeediakanalid
- Riiklikud registrid: MTR, Keskkonnaamet, Veterinaar- ja Toiduamet jmt
- Teatmik: www.teatmik.ee
- Krediidiinfo: www.krediidiinfo.ee
- Krediidiraportid: www.krediidiraportid.ee
- EMTA, tasutud maksud:
<http://www.emta.ee/et/kontaktid-ja-ametist/maksulaekumine-statistika/tasutud-maksud>

Võimalused ja ohud

The background features abstract geometric shapes in various shades of blue, including light blue, medium blue, and dark blue. These shapes are layered and overlap, creating a modern, dynamic feel. The shapes are primarily located on the right side of the slide, with some extending towards the center.

Edutegurite analüüs

- ▶ Millised on võimalused ja millised on ohud?
- ▶ Mis toetavad ettevõtte arengut ja mis on takistavad asjaolud? Kuidas need kriitilised probleemid lahendada?
- ▶ Milles ma olen tugev? Mida saab veel arendada?
- ▶ Kuidas kasutada ära turuvõimalusi?

SWOT

- ▶ SWOT-analüüs on mudel, millega kaardistatakse organisatsiooni tugevused, nõrkused, võimalused ja ohud
- ▶ Iga osa kohta too välja 3-10 tegurit
- ▶ Tegureid nimeta lühidalt, vajadusel lisa paarilauseline selgitus

	POSITIIVSED TEGURID	NEGATIIVSED TEGURID
SISEMISED TEGURID	TUGEVUSED	NÕRKUSED
VÄLISED TEGURID	VÕIMALUSED	OHUD

Sagedasemad vead

Tuuakse välja rohkem nõrkusi kui tugevusi

Tuuakse välja ebaolulisi nõrkusi/ tugevusi

Kõiki ohte ei panda kirja

Maatriks küll koostatakse, kuid rakendusanalüüs jäetakse tegemata

Analüüs

- ▶ Kas oma tugevusi kasutades ollakse valmis avanevaid võimalusi ära kasutama?
- ▶ Kas sisemised tugevused aitavad vältida väliseid ohte?
- ▶ Kas sisemised nõrkused takistavad võimaluste kasutamist?
- ▶ Kas tugevused on piisavad pikaajaliseks konkurentsieelise ära kasutamiseks?
- ▶ Kas nõrkusest võiks kujuneda võimaluste avanedes hoopis tugevus?

Ettevõtlusriskid (1)

- ▶ Peamised riskid tegevuse elluviimisel (sh ohud, mis võivad tekkida tulevikus).
- ▶ Tegevusest või tegevusetusest tulenevad riskid ja ohud.
- ▶ **Igal ettevõtmisel on riskid olemas.**

Ettevõtlusriskid (2)

- ▶ **Tegevusriskid** (kvaliteedirisk, juhtimisrisk, personalirisk, seadmete purunemine, hooajalisus jm tegevusalaga seotud riskid).
- ▶ **Tururiskid** (konkurentsiolukorra muutus, sisendite hinnatõus jm).
- ▶ **Finantsrisk** (krediitingimuste muutumine, intressimäära muutumine, finantsprobleemid projekti realiseerimisel jm).

Riskianalüüs (1)

- ▶ Esita olulisemad riskid ning too nende ennetamise või maandamise viisid.
- ▶ Riskianalüüs on parem, kui esitatud on ka riskide esinemise tõenäosused (T) ning riski avaldumisel selle mõju (M).
- ▶ Riski suurus = $T \times M$.

Riskianalüüs (2)

Näide:

Esitatud on SWOT-analüüs, kuid riskianalüüs on täielikult esitamata. Olulisi riske ei ole analüüsitud, riskide maandamine ei ole läbi mõeldud. Riskide mõju suurust ja esinemise tõenäosust ei ole hinnatud (*väljavõtte hindamisprotokollist*).

Küsimused ja vastused

- ▶ MIDA sa pakud?
- ▶ KUIDAS toode valmib? KUIDAS teenust osutatakse?
- ▶ KELLELE sa toodet/teenust pakud?
- ▶ KUS ja KUIDAS sa pakud?
- ▶ MIS kulud kaasnevad?
- ▶ KES on konkurendid?
- ▶ MISSUGUSED on riskid?
- ▶ **MIS on probleem? MIKS on konkreetset projekti vaja?**



Inga Kalvist

Terrabi OÜ

info@terrabi.eu

Tel +372 55 575 515