

Äriplaani tüüpilised vead ja puudujäägid ning soovitused nende likvideerimiseks

1. Äriplaani koostamisel kasutatakse palju vananenud ja ühekülgselt ning vahel ka sisuliselt kokkusobimatut lähteinformatsiooni, mis võib põhjustada valede järelduste tegemist. Näiteks viidatakse algallikate asemel nendest juba võetud tsitaadi osale teistes allikates, milles võidakse rõhutada muud konteksti. Seetõttu kasutage võimalikult palju ja värsket teavet. See on eriti oluline innovaatiliste äriideede puhul.
2. Äriidee on esialgselt formuleeritud liiga kitsalt ja üldsõnaliselt. See ei võimalda ärikontseptsiooni vajalikul määral eelhindata ning võib põhjustada hiljem ärikontseptsiooni väljatöötamisel eriarvamusi ning täiendavat ajakulu või isegi äriidee sobimatuks osutumist.
3. Tihti ei järgita nõuet, et äriplaani finantsosa ja finantsprognooside, koostamisel ei saa kasutada ühtki arvu, mida pole eelnevalt käsitletud või põhjendatud eelnenud sõnaliselt osas. Sõnalise osa väljundid on numbrilise osa sisendid.
4. Ettevõtte konkurentsieelis tuleb sageli *SWOT*-analüüsi komponentide reastamise käigus formaalselt, ilma konkurentsieeliseid hindamata, võrdlemata ja analüüsivõimata. Selliselt leitud konkurentsieelis ja ka mõned edutegurid võivad praktikas osutuda ebausaldusväärseteks.
5. Turuanalüüs, reaalse nõudluse väljaselgitamine ning turundusstrateegia kujundamine on enamasti pinnapealne, piirdudes pelgalt oletustega ning sihtrühma reaalselt ostujõudu ja vajadusi analüütiliselt hindamata. Turundusmeetmed on nõrgalt seotud sihtgrupiga ja finantskulutustega, tagasiside on ebaregulaarne. Samas just see valdkond vajab süvendatud loominguks käsitlust.
6. Toote/teenuse hinnakujundamine on valdavalt passiivne, aluseks võetakse konkurentide või Internetist saadud hinnakiri või järgitakse vaid turuliidrit, jättes oma hinnastrateegia võimalused sisuliselt kasutamata.
7. Konkurentsi selgitamisel piirduakse valdavalt üksnes konkurentide loetlemisega ja peamiste konkurentide esiletoomisega, harvem lisatakse mõne konkurentsieelise võrdlev käsitlus.
8. Väga vähe kasutatakse finantsreservide planeerimist ja moodustamist, kuid see on ettevõtte stardiperioodil eriti vajalik.
9. Eesmärgid tuleb seada ka ajaliselt. Näiteks lühiajalised eesmärgid tuleb sõnastada kvartali täpsusega (nt 2011. a. IV kvartaliks) ja pikaajalised aastase täpsusega (aastaks 2015). Vale on kirjutada lihtsalt “minu eesmärgiks on...”.

10. Toote/teenuse kirjeldus. Vale on kirjutada „Minu pakutav toode või teenus X on odavama hinna, kuid parema kvaliteediga kui konkurentidel“.

11. Äriplaani juhend koos küsimustega jäetakse alles ja äriplaani kirjutaja vastab nendele küsimustele vaid mõne üksiku sõnaga täislauseid kasutamata. Nii ei teki terviklikku teksti.

12. Äriplaani ei ole kirjand. Vähem kirjeldust, rohkem analüüsi.

13. Äriplaani kirjutatakse iseendale, mitte toetuse saamiseks. Toetus on preemia äriplaani hea kvaliteedi ning rakenduslikkuse eest.

Tüüpvead on kogunud HEAK-i ja Eesti Ettevõtluskõrgkooli Mainor alustava ettevõtte baaskoolituse koolitajad.