

TASUTA JUHEND

# Äriplaani koostamine

## Samm-sammuline juhend 2026

Praktiline töövihik alustavale ettevõtjale, toetuste taotlejale ja investori kaasamiseks.

Sisaldab: 7-osa struktuur · täidetavad tabelid · 20+ kontrollpunkti · rahastusallikate ülevaade

**7**

peatükki

**20+**kontroll-  
punkti**4**finants-  
tabelit**3**rahastus-  
allikat

# Sisukord

---

1. Mis on äriplaani ja miks see on vajalik? .....	3
2. Äriplaani 7-osa struktuur .....	4
2.1 Kokkuvõte (Executive Summary) .....	4
2.2 Ettevõtte ja äriidee .....	5
2.3 Turu- ja konkurentsianalüüs .....	6
2.4 Toode või teenus .....	7
2.5 Turundus- ja müügistrateegia .....	8
2.6 Meeskond .....	9
2.7 Finantsprognos .....	10
3. Rahastusallikad Eestis .....	12
4. Kogu äriplaani kontrollnimekiri .....	13
5. Stardieelarve ja investeeringute töötabel .....	14
6. Äriportaal.ee – järgmised sammud .....	15

# 1. Mis on äriplaan ja miks see on vajalik?

Äriplaan on ettevõtte strateegiline kirjalik dokument, mis kirjeldab ettevõtte eesmärgi, tegevusplaani ja finantsprognoosi – tavaliselt 3–5 aasta vaates. See on üheaegselt planeerimistööriist, kommunikatsioonivahend ja elujõulisuse test.

■ *Hea äriplaan vastab kolmele põhiküsimusele: mida ettevõtte müüb, kellele see on suunatud ning kuidas ettevõtte kasumit teenib.*

## Peamised kasutusolukorrad:

- **Eneseanalüüs** – kas mu äriidee on elujõuline enne, kui investeerin aega ja raha?
- **Pangalaen / EIS stardilaen** – ilma plaanita stardilaenu (kuni 30 000 €) ei saa.
- **Töötukassa toetus** – kuni 4 474 € ettevõtluse alustamiseks, nõuab äriplaani.
- **PRIA toetused** – maapiirkondade ettevõtjatele, mahukam plaan kuni 40 lk.
- **Investor / äriingel** – kasvupotentsiaal ja väljumisstrateegia on fookuses.
- **Ettevõtte ost/müük** – ostja hindab elujõulisust, müüja põhjendab hinda.

## 2. Äriplaani 7-osa struktuur

Klassikaline äriplaani struktuur koosneb seitsmest osast. Iga osa juurde on lisatud töötabel – kirjuta vastused otse siia dokumenti või kasuta seda mustandina oma lõplikule äriplaanile.

### 2.1 Kokkuvõte (Executive Summary)

Kokkuvõte on sageli kõige olulisem osa kogu äriplaanist ning paljudel juhtudel ka ainus osa, mida loetakse täielikult. Kuigi kokkuvõte kirjutatakse tavaliselt viimasena, paigutatakse see äriplaani algusesse. Maht: 1–2 lehekülge.

■ Kokkuvõtte peab toimima iseseisvalt – lugeja peab saama kogu pildi ilma, et ta plaani lõpuni loeks.

#### Kokkuvõte – töötabel

Teema	Sinu vastus / andmed
Ettevõtte nimi ja õiguslik vorm	
Mida ettevõtte teeb (1 lause)	
Kes on sihtklient	
Peamine konkurentsieelis	
Finantseeringuvajadus (€)	
Prognoositud käive 3. aastal (€)	
Millal saabub tasuvuspunkt	

### 2.2 Ettevõtte ja äriidee

Kirjelda, mis probleemi sa lahendad ja kuidas. Väldi üldiseid fraase. Näiteks: "Meie tarkvara vähendab raamatupidajate aruannete koostamise aega 4 tunnilt 40 minutile."

#### Ettevõtte kirjelduse töötabel

Teema	Sinu vastus / andmed
Asutamise aasta / plaan	
Tegevuskoht / piirkond	
Omanike struktuur	

Mis probleem lahendatakse?	
Lahendus / äriidee kirjeldus	
Miks just sina suudad seda teha?	

## 2.3 Turuanalüüs ja konkurentsianalüüs

Esita konkreetsete numbrid. Pelgalt väitest "turg on suur" ei piisa. Konkurentide analüüsimisel kasuta vähemalt 3–5 tegijat.

■ *Kasulikud allikad: Statistikaamet (stat.ee), Äriregister (rik.ee), Eurostat, valdkonna liitude raportid, Google Trends.*

### Turu töötabel

Teema	Sinu vastus / andmed
Turu suurus Eestis (€/aastas)	
Turu kasvutempo (% aastas)	
Potentsiaalsete klientide arv	
Sinu sihtturg (segment)	

### Konkurentsianalüüs

Konkurent	Tugevused	Nõrkused	Sinu eelis
Konkurent 1			
Konkurent 2			
Konkurent 3			
Konkurent 4			

## 2.4 Toode või teenus

Kirjelda täpselt mida pakud, kuidas see töötab ja mis on hind. Lisa arenguetapid koos kuupäevadega, kui toode pole veel valmis.

### Toode/teenuse töötabel

Teema	Sinu vastus / andmed
Toote / teenuse nimi	
Lühikirjeldus (mida see teeb)	
Hind kliendile (€)	
Omahind / kulu ühiku kohta (€)	
Marginaal (%)	
IP kaitse (patent, kaubamärk)	
Järgmise 12 kuu arendusetapid	

## 2.5 Turundus- ja müügistrateegia

Investori jaoks on võtmenäitajad **LTV** (kliendi eluaegne väärtus) ja **CAC** (kliendi hankimise kulu). LTV/CAC suhe peaks olema üle 3.

### Turunduse töötabel

Teema	Sinu vastus / andmed
Peamised turunduskanalid	
Eelarve turundusele kuus (€)	
Kliendi hankimise kulu – CAC (€)	
Kliendi eluaegne väärtus – LTV (€)	
LTV / CAC suhe	
Müügiprotsess (sammud)	
Partnerlusvõrgustikud	

## 2.6 Meeskond

Investorite seas kasutatakse sageli põhimõtet: *"Investeeritakse inimestesse, mitte ainult ideedesse."* Näita, et meeskonnal on vajalikud kogemused. Tunnista avatult lüngad ja selgita, kuidas need täidetakse.

Nimi	Roll	Asjakohane kogemus	Osalus (%)
	Vajame veel: ...		

## 2.7 Finantsprognosis

Finantsprognosis on äriplaani selgroog. See koosneb kolmest dokumendist: **kasumi-kahjumi prognosis**, **rahavoogude prognosis** ja **bilansiprognosis** – kõik 3 aasta lõikes.

■ ■ *Kõige levinum viga: tuluprognosis pole põhjendatud. Näita alati arvutusloogikat. Näide: 100 klienti x 50 €/kuus x 12 kuud = 60 000 €/aastas.*

### Kasumiaruande prognosis (kasumi-kahjumi prognosis, €)

Näitaja	Aasta 1	Aasta 2	Aasta 3
Müügitulu			
Muutuvad kulud			
<b>Brutokasum</b>			
Palgakulu			
Üüri- ja ruumikulud			
Turunduskulud			
Muud püsikulud			
<b>EBITDA</b>			
Amortisatsioon			
<b>EBIT (ärikasum)</b>			
Intressikulud			
Maksueelne kasum			
Tulumaks			
<b>Puhaskasum</b>			

### Rahavoogude prognoos – 1. aasta kuud (€)

Näitaja	Jaan	Veebr	Märts	Apr	Mai	Juuni	Juuli	Aug	Sept	Okt	Nov	Dets
Laekumised												
Väljaminekud												
Netorahavoog												
Jääk perioodi lõpus												

### Tasuvuspunkti arvutus

Teema	Sinu vastus / andmed
Kogutulud tasuvuspunktis (€/kuus)	
Püsikulud kokku (€/kuus)	
Muutuvkulude määr (%)	
Tasuvuspunkt (kuus)	
Millal see saabub	

### 3. Ettevõtte rahastusallikad Eestis

Rahastaja	Toetus / laen	Äriplaani fookus	Kontakt
EIS stardilaen	kuni 30 000 €	Rahavoog, tagasimaks, 3a finantsprognosis	eis.ee
Töötukassa	kuni 4 474 €	12 kuu tegevusplaan, motivatsioon, eelarve	tootukassa.ee
PRIA	100 000+ €	Turuanalüüs, investeeringuplaan, mõju piirkonnale	pria.ee
Startup Estonia	Programmid	Skaleeritavus, rahvusvahelistumine, meeskond	startupestonia.ee
Äriingel / VC	Omakapital	Kasvupotentsiaal, LTV/CAC, väljumisstrateegia	EstBAN
Kommertspank	Investeeringulaen	3a finantsprognosis, tagatis, ärimudel	SEB, Swedbank, LHV

## 4. Kogu äriplaani kontrollnimekiri

---

Märgi kõik punktid enne äriplaani esitamist.

### Kokkuvõte

- Kokkuvõte mahub 1–2 lehele
- Kirjeldab selgelt mida, kellele ja kuidas
- Sisaldab finantseeringuvajadust ja 3a käibeproгноos
- On kirjutatud pärast kogu plaani valmimist

### Ettevõtte ja äriidee

- Õiguslik vorm, asukoht ja omanike struktuur on kirjas
- Lahendatav probleem on konkreetsetel sõnastatud
- Konkurentsieelis on selgelt välja toodud
- Põhjendus, miks just sina suudad seda teha

### Turg ja konkurents

- Turu suurus on esitatud eurodes ja allikaga
- Sihtrühm on täpselt defineeritud
- Vähemalt 3 konkurenti on analüüsitud
- SWOT-analüüs on koostatud

### Toode / teenus

- Toode/teenus on selgelt kirjeldatud
- Hinnakujundus ja marginaalid on läbi arvatud
- Arenguetapid on kuupäevadega
- IP kaitse (kui asjakohane) on mainitud

### Turundus ja müük

- Turunduskanalid on loetletud koos eelarvega
- CAC on hinnatud
- LTV on arvestatud
- Müügiprotsess on sammhaaval kirjeldatud

### Meeskond

- Meeskonnaliikmete kogemused on esitatud
- Võtmerollid on täidetud või lüngad on selgitatud
- Osaluste struktuur on kirjas

### Finantsprognosis

- Kasumi-kahjumi prognoos on 3 aastaks
- Rahavoogude prognoos on 1. aastaks kuude kaupa
- Bilansiprognosis on lisatud
- Tasuvuspunkt on arvatud
- Finantseeldused on selgitatud
- Finantseeringuvajadus ja kasutus on täpsustatud

### Üldine kvaliteet

- Plaan on üle loetud keele- ja arvuvigade suhtes
- Riskid ja leevendusmeetmed on nimetatud
- Kõik numbrid on kooskõlalised
- Lisad (CVd, lepingud, load jms) on manustatud

## 5. Stardieelarve ja investeeringute töötabel

Kasuta seda tabelit esimese 12 kuu kulude planeerimiseks. Konkreetsed arvud muudavad äriplaani palju usutavamaks.

### Ühekordne stardiinvesteering

Kulu liik	Kogus	Ühiku hind (€)	Kokku (€)	Rahastusallikas
Seadmed / inventar				
Büroo sisustus				
IT, tarkvara				
Registreerimiskulud				
Esimese kuu üür + deposiit				
Turundus / branding				
Muud				
<b>KOKKU</b>				

### Kuised püsikulud

Kulu liik	Kulu kuus (€)	Märkused
Palgakulu (bruto)		
Üür		
Kommunaalid		
Internet, telefon		
Turundus		
Raamatupidamine		
Laenu tagasimaks		
Muud püsikulud		

**KOKKU PÜSIKULUD**

## Kui äriplaan on valmis, on järgmine samm leida õige partner.

Äriportaal.ee on keskkond, kus Eesti ettevõtjad ostavad, müüvad ja leiavad üksteist. Platvormilt leiab erinevates valdkondades tegutsevaid ettevõtteid – teenindusest ja e-kaubandusest kuni tootmise ja investeerimisprojektideni.

- **Müü oma ettevõtte** – jõua tuhandete potentsiaalsete ostjateni üle Eesti
- **Osta tegutsev äri** – väldi nullist alustamise riske ja esialgset kapitalikulutust
- **Leia investor või strateegiline partner** ettevõtte järgmise kasvufaasi jaoks
- **Kuulutus on tasuta** – ilma kuludeta, kiire ja lihtne

**Alusta tasuta** → [www.ariportaal.ee](http://www.ariportaal.ee)

---

Selle juhendi koostas Äriportaal.ee meeskond 2026. aastal. Juhend on mõeldud informatiivsel eesmärgil.