**EESTI TÖÖTUKASSA**

**Ettevõtte Nimi OÜ
ÄRIPLAAN**

2017

# Sisukord

[1. Äriplaani kokkuvõte 3](#_Toc500173265)

[2. Loodava ettevõtte üldandmed 5](#_Toc500173266)

[3. Visioon, Missioon ja Eesmärgid 6](#_Toc500173267)

[4. Ärikeskkond 7](#_Toc500173268)

[4.1 Makrokeskkonna analüüs 7](#_Toc500173269)

[4.2 Mikrokeskkonna analüüs 10](#_Toc500173270)

[5. SWOT analüüs 12](#_Toc500173271)

[6. teenus, teenuse osutamise põhiprotsessid, OMAHIND 13](#_Toc500173272)

[6.1 Teenuse kirjeldus 13](#_Toc500173273)

[6.2 Teenindamise põhiprotsessid 16](#_Toc500173274)

[6.3 Teenindusvõimsus, hinnakujundus ja omahinna kalkulatsioon 18](#_Toc500173275)

[7. Turg ja kliendid 21](#_Toc500173276)

[7.1 Turg 21](#_Toc500173277)

[7.2 Sihtgrupi kirjeldus 22](#_Toc500173278)

[8. Konkurents 23](#_Toc500173279)

[9. Turundustegevus 25](#_Toc500173280)

[10. Personal ja juhtimine 28](#_Toc500173281)

[10.1 Juhtimine 28](#_Toc500173282)

[10.2 Personal 28](#_Toc500173283)

[11. Riskianalüüs 30](#_Toc500173284)

[12. Ettevõtte käivitamise tegevuskava 32](#_Toc500173285)

[13. Finantsplaneerimine 33](#_Toc500173286)

[13.1 Investeeringud ja rahastamine 33](#_Toc500173287)

[13.2 Finantsprognoosid 34](#_Toc500173288)

[14. Lisad 35](#_Toc500173289)

# 1. Äriplaani kokkuvõte

Äriidee ja pakutavad teenused

Ettevõtte Nimi OÜ peamiseks tegevusalaks on Linnas aadressil Tänav nr ja laiemalt piirkonnas massaažiteenuse osutamine era- ja äriklientidele.

Ettevõtte Nimi OÜ poolt pakutavad teenused on: klassikaline üldmassaaž, osaline massaaž, vana-Eesti massaaž e. soonetasumine, paarimassaaž e. duaalmassaaž ja *on-site* e. tooli e. ka töökohamassaaž.

Teenuste hinnad jäävad vahemiku 15-26 eurot. **Maksimaalne ettevõtte teenindusvõimsus kuus on 168 klienti. Tasuvuspunkti saavutamiseks piisab 35% teenindusvõimsuse realiseerimisest.**

**Meeskond ja juhtimine**

Ettevõtte Nimi OÜ omanik ja juhatuseliige on Eesnimi Perenimi, kes tegeleb äriplaanis kirjeldatud ettevõttes sisulise massaažiteenuse osutamisega, klientidega suhtlemisega, turundustegevuste läbiviimise, materjalide ja vahendite hankimisega ning üldiste juhtimisega seotud ülesannete täitmisega.

Aastatel 2014-2016 läbis Perenimi Õppeasutuse Nimi, klassikalise massaaži baaskoolituse mahus 985 tundi.

Äritegevuse käivitamisel on Eesnimi Perenimi asendajaks Asendaja Nimi. Raamatupidamine ostetakse sisse teenusena.

Turg ja sihtgrupp

Ettevõtte Nimi OÜ turu moodustavad keskmise Maakonna 1, Maakonna 2 ja Maakonna 3 ettevõtted ning Maakonnas 2 ja Maakonnas 3 elavad eraisikud. Massaažiteenuse osutamise teenindamisvõimsust silmas pidades suudab äriplaanis kirjeldatud ettevõte teenust osutada 2-3 ärikliendile kahel päeval nädalas. Kolmel päeval nädalas võetakse erakliente vastu Linnas asuvas massaažisalongis.

Turu moodustavad Maakonnas 2 ja Maakonnas 3 eraisikud ning ettevõtted. Eraisikute osakaal müügitulust on prognoosituna 70%, ettevõtete oma 30%. Ärikliente soovitakse leida 4-5. Kirjalik ja allkirjastatud eelleping on sõlmitud Eellepingu Partneri Nimi ning teenust osutatakse elanikele ja töötajatele. Lisaks on pooleli läbirääkimised Eellepingu Partneri Nimi ja Eellepingu Partneri Nimi töötajatele teenuse osutamiseks.

Võttes eraklientide turu kogumahuks Maakonnas 2 ja Maakonnas 3 elavad 19-65 aastased inimesed on kogu turu maht 25 015 inimest. Finantsprognoosides väljatoodud müügitulu saavutamiseks on vajalik kuus leida keskmiselt 30 erinevat klienti, kellega viiakse läbi 84 seanssi.

Eesmärk

Äriplaan on koostatud Töötukassale alustava ettevõtja starditoetuse taotlemiseks. Kogu projekti eelarve on 4 476,58 eurot, millest Töötukassa toetus moodustab 4 474 eurot.

# 2. Loodava ettevõtte üldandmed

|  |  |
| --- | --- |
| Loodava ettevõtte nimi | Ettevõtte Nimi OÜ |
| Loodava ettevõtte juriidiline vorm | Osaühing |
| Juhatuse liikmed | Eesnimi Perenimi |
| Osakapital | 2500 EUR |
| Osanikud ja nende osa suurus kapitalist | Eesnimi Perenimi 100% |
| Kontaktisik, -telefon | Eesnimi Perenimi +372 0000 0000 |
| Loodava ettevõtte tegevusala, EMTAK kood | 96041- Saunade, solaariumite ja massaažisalongide tegevus jm. füüsilise heaoluga seotud teenindus 86909- mujal liigitamata tervishoiualad |

# 3. Visioon, Missioon ja Eesmärgid

**Visioon**

Ettevõtte Nimi OÜ visiooniks on pakkuda nii era- kui ärikliendile hinnatud ja usaldusväärset massaažiteenust Piirkonna salongis või kliendi töökohal.

**Missioon**

Ettevõtte Nimi OÜ missiooniks on maandada sihtgruppi kuuluvate inimeste vaimset ja füüsilist stressi ning pingeid läbi erinevate massaažitehnikate.

Lühiajalised eesmärgid (kuni 12 kuud)

* Töötukassa starditoetuse taotlemine, töövahendite soetamine, äritegevuse käivitamine, turundusplaani tegevuste läbiviimine, ettevõtte jätkusuutlikuse tagamine;
* vähemalt 3 ärikliendi leidmine;
* massaažisalongile 60% täituvuse saavutamine läbi turundustegevuse ja püsiklientuuri;
* 2018. aasta prognoositud müügitulu on 15 410 eurot.

Keskpikad eesmärgid (2-3 aastat)

* Massöör tase 5 kutseeksam ja/või massaažiterapeut tase 6 kutseeksami edukas sooritamine;
* 5 ärikliendi leidmine, *on-site* ehk töökohamassaaži osakaal on 30% ettevõtte müügitulust;
* massaažisalongile 75% täituvuse saavutamine läbi turundustegevuste ja püsiklientuuri. Salongi klientide osakaal müügitulust on 70%;
* 2019. aasta prognoositud müügitulu on 16 430 eurot;
* 2020. aasta prognoositud müügitulu on 20 700 eurot.

Pikaajalised eesmärgid (kuni 5 aastat)

* Saavutada aastaks 2023 kindel püsiklientuur, stabiilne müügitulu ja töökoht.
* Jätkata uute tehnikate omandamist ja oskuste täiendamist.

4. Ärikeskkond

## 4.1 Makrokeskkonna analüüs

Ettevõtte Nimi OÜ makromajandusliku ärikeskkonda mõjutavad kõige rohkem majanduslik-, seadusandlik- ja sotsiaalne ärikeskkond. Poliitiline-, ökoloogiline- ja tehnoloogiline ärikeskkond äriplaanis kirjeldatud ettevõtet olulisel määral ei mõjuta. Viimast on sellegipoolest põgusalt analüüsitud ja valdkondlikud trendid välja toodud.

Majanduslik keskkond

Peamine seos äriplaanis kirjeldatud pubi tegevuse edukuse ja majandusliku ärikeskkonna vahel seisneb selles, et mida suuremad on inimeste sissetulekud seda rohkem on sihtgrupil võimalusi enda vaimsele ja füüsilisele heaolule panustada. Sama kehtib ka äriklientide puhul – mida soodsam majanduslik ärikeskkond, seda suuremad on ettevõtte võimalused töötajatesse panustada. Samal ajal on selleks ka suurem vajadus, kuna töötajad on valmis kergekäelisemalt töökohti vahetama, kuna nõudlus töötajate järele on suurem.

Majanduslik keskkond on äritegevuse alustamiseks ja arendamiseks soodne. Eesti sisemajanduse koguprodukt (SKP) suurenes 2017. aasta II kvartalis võrreldes eelmise aasta II kvartaliga 5,7%, teatab Statistikaamet.

SKP kasvu panustas enim ehitus, mis oli teist kvartalit järjest üks kiiremini kasvav tegevusala. Oluliselt toetasid SKP suurenemist ka teised varasemalt tugevat kasvu näidanud tegevusalad nagu kutse-, teadus- ja tehnikaalane tegevus, veondus ja laondus, info ja side ning II kvartalis taas kasvule pöördunud energeetika. Majanduskasvule aitas samuti kaasa majanduse ühe suurima tegevusala hulgi- ja jaekaubanduse lisandväärtuse stabiilne kasv.

Hinnamõjusid arvesse võttes kasvas kaupade ja teenuste eksport II kvartalis 1,3%. Sarnaselt ekspordile aeglustus ka kaupade ja teenuste impordi kasv, mis oli 2,2%. Eksporti mõjutas positiivselt peamiselt mujal klassifitseerimata masinate ja seadmete ning puidu ja puittoodete väljavedu. Impordi kasvule aitas enim kaasa mitmesuguste transpordivahendite sissevedu. Väliskaubanduse suurimaks negatiivseks mõjutajaks oli arvutid, elektroonika- ja optikaseadmed.

Netoeksport ulatus II kvartalis ligikaudu 200 miljoni euroni, mis moodustab 3,4% SKP-st.

Kuna hõivatute ja töötatud tundide arv II kvartalis oluliselt ei muutunud, kasvas reaalne tootlikkus nii hõivatu kui ka töötatud tunni kohta lähedases tempos SKP-le. Tööjõukulude kasv kiirenes 9%-ni. Kuigi nominaalse tööjõu ühikukulu kasv jäi SKP-le alla, jõudis see 3,7%-ni.

Sisemajanduse nõudlus kasvas kõigi komponentide tugevnemise najal 3,1%. Sisenõudluse kasvu eestvedaja oli kapitali kogumahutus põhivarasse, mis kasvas II kvartalis reaalväärtuses 18,2%. Enim mõjutasid kasvu mittefinantsettevõtete ja valitsemissektori investeeringud transpordivahenditesse ning hoonetesse ja rajatistesse.

Kodumajapidamiste lõpptarbimiskulutused kasvasid 2,0%. Olulist positiivset mõju avaldasid kulutused transpordile, toidule ja mittealkohoolsetele jookidele ning majutusele. Peamine negatiivne mõjutaja olid kulutuste vähenemine alkoholile ja tubakale.

Kirjeldatud statistika kinnitab Eesti majanduskeskkonna aktiivsust ja kasvu viimastel aastatel. Suuri muutusi majanduslikus ärikeskkonnas lähiaastatel ei prognoosita. Pankade majanduskasvu prognoosid järgnevateks aastateks jäävad mõneprotsendise kasvu piiridesse. Maapiirkondades nagu Maakond 1 ja Maakond 2 on positiivne mõju tajutav, kuid väiksem võrreldes suuremate keskustega. Kokkuvõtvalt on majanduslik ärikeskkond, milles ettevõtte tegutsema hakkab stabiilne ning äritegevuse arendamiseks soodne.

Seadusandlik ärikeskkond

Ettevõtte juhi ülesanne ja kohustus on olla kursis ettevõtlus reguleeriva seadusandlusega. Lisaks on olulised valdkonnaspetsiifilised seadused.

2017. aasta tõi ettevõtjatele mitmeid olulisi seadusandluse muudatusi.

* 1. jaanuarist on lubatud mikro- ja väikeettevõtjatel koostada eelmise aasta majandusaasta aruannet lihtsustatud korras. Mikroettevõtjatel on kohustus koostada vaid kaks põhiaruannet: lühike bilanss ning kasumiaruanne.
* 2017. aastal pidi vähenema sotsiaalmaks 33 protsendilt 32,5 protsendini. Selle tulemusena oleksid tööandjad aastas kokku hoidnud ca 42 miljonit eurot. Riigikogu võttis detsembri keskpaigas vastu maksumuudatuste kobareelnõu, millega jäetakse ära kavandatud sotsiaalmaksu vähendamine. Seega kehtib endiselt sotsiaalmaksumäär 33%.
* Miinimumpalk tõusis 2017. aasta jaanuarist 470 euroni. Miinimumpalk täistööajaga töötamise korral tõusis 430 eurolt 470 euroni kuus. Tunnitasu alammäär on 2,78 eurot (varasemalt 2,54 eurot). Tulumaksuvaba miinimum suurenes 170 eurolt 180 euroni kuus (2160 eurot aastas). Maksuvaba tulu piirmäär tõstetakse 6000 euroni aastas ehk 500 euroni kuus alates 2018. aastast. Sotsiaalmaksu minimaalne kohustus tõusis 430 euroni (2016.aastal 390 eurot), mis teeb minimaalseks sotsiaalmaksu kohustuseks 141,90 eurot ühes kuus.
* Endiselt on olulisteks punktideks iga uue ettevõtte töötaja registreerimine alates tööle võtmise esimesest päevast Maksuametis töötajate registris. Töötaja registreerimata jätmise eest on ette määratud sunniraha 1300 eurot. Töötuskindlustusmakse määrad ei muutunud ning on endiselt töötajale 1,6% (peetakse palgast kinni) ning tööandjale 0,8%. Tulumaksumäär on samuti endiselt sama – 20% (dividendide netoväljamakselt on see 20/80 ehk 25%).

Valdkonda reguleerivateks seadusteks on õigusaktid tervisekaitse-, andmekaitse-, tarbijakaitse- ja tööõigusseadusest. Lisaks on olulised töökeskkonda reguleerivad seadused ja määrused nagu tööohutus, töötervishoid, tööhügieen, jäätmekäitlus ja esmaabi. Ettevõtte juht on eriala õpingute käigus tutvunud ja läbi töötanud kogu valdkonda reguleeriva seadusandluse. Oluline on olla pidevalt kursis muutustega seadusandlikus ärikeskkonnas.

Näiteks on seadusest tulenev kohustus, et massaažiteenuse osutamiseks kasutatav ruum, peab olema vähemalt 12 ruutmeetrit või mitme kohalises raviruumis vähemalt 8 ruutmeetrit.

Valdkonnas on levinud tööprotsessi osaks kliendi anamnees, mis kaitseb lisaks kliendile ka teenuse osutajat. Massaažiteenuse eesmärk on keha füüsilist ja vaimset seisundit parandada. Kui kliendil esineb teenuse osutamiseks vastunäidustusi tuleb massööril teenuse osutamisest keelduda. Kui klient annab massöörile valeinformatsiooni, kaitseb kliendi anamnees massööri hilisemate võimalike vaidluste tekkimisel.

Tehnoloogiline keskkond

Viimastel aastatel on kasvanud erinevate mehhaaniliste massaažitoolide ning vahendite populaarsus. Kaubanduskeskustes on inimestel võimalik kasutada massaažitoole, mis mehaaniliselt stimuleerivad toolil istuja keha. Massaaži funktsioon on lisandunud ka luksus klassi autode varustusse. Kirjeldatud tehnoloogilised seadmed ei asenda aga massööri ning ei mõjuta otseselt äriplaanis kirjeldatud ettevõtte käekäiku. Lisaks võib tehnoloogilise ärikeskkonna arenguteks lugeda erinvad abivahendid, mis aitavad massööri tööd lihtsustada nagu näiteks elektriline massaažilaud ja *on-site* massaaži tool.

Sotsiaalne ärikeskkond

Massaažiteenuse populaarsuse kasvu taga on üheltpoolt järjest suurem istuva töö osakaal ühiskonnas. Kuigi tegemist on juba pikema trendiga, siis probleemist endast on olulisemaks populaarsuse kasvu põhjuseks sihtgrupi teadlikkuse kasv. Inimesed otsivad füüsilise ja vaimse pinge leevendamiseks võimalusi ning massaaž on üheks võimalikuks lahenduseks. Sihtgruppi kuuluvad inimesed oskavad ja julgevad massöörilt abi otsida. Sotsiaalne ärikeskkond on äritegevuse käivitamiseks soodne.

## 4.2 Mikrokeskkonna analüüs

Olulisemad edutegurid tegevusalal

Massaažisalongi valdkonnas tegutsemisel on kõige olulisemaks eduteguriks piirkonnas maine ja tugeva püsiklientuuri kasvatamine. Väga oluline on saada kliendi vajadusest ja probleemist aru ning pakkuda teenust, mis saavutab soovitud tulemuse. Kui klient jääb seansiga rahule, tuleb ta tagasi ja soovitab massööri ka tuttavatele. Klientuur jaguneb suures plaanis kaheks – ühed soovivad lihashooldus ja lihasvaegustest vabaks, teised soovivad hoolitsust ja lõõgastust. Massööri ülesanne on aru saada, mida klient soovib ning valida omandatud tehnikate hulgast sobiv lahendus või erinevaid tehnikaid kombineerida.

Viimaste aegade trendid tegevusalal

Ühe trendina, mida ettevõtte juht on valdkonnas märganud, võib välja tuua vaimsete tehnikate ja vaimsele heaolule suunatud teenuste lisandumine. Massöörid omandavad järjest rohkem uusi (näiteks idamaiseid) tehnikaid ning segavad erinevaid tehnikaid omavahel. See aitab teenustevaliku põneva hoida ning pakkuda ka püsiklientidele uusi ja põnevaid seansse. Lisaks on sihtgrupp erinevatele põnevatele tehnikatele rohkem avatud kui varasemalt.

Turule sisenemise barjäär ja konkurents

Piirkonnas on konkurentsisituatsioon madal ning samuti ei ole selget turule sisenemise barjääri näiteks seoses suure investeeringute vajadusega. Oluline on leida tee sihtgrupini ning kasvata tugev püsiklientuur. Massaažiteenuse puhul kasutatakse ühte massööri, kellega ollakse harjunud ning keda usaldatakse ja soovitatakse. Seetõttu on kõige olulisem mõista klientide vajadusi ning pakkuda kvaliteetset massaažiteenust.

Hinna ja omahinna võimalikud arengud

Suures plaanis on mugavusteenuste hinnad sõltuvad üldisest majanduslikust ärikeskkonnast ja sihtgrupi sissetulekutest. Olulisi arenguid müügi- või omahinnas järgnevatel aastatel näha ei ole. Hind kasvab pikema perioodi jooksul sarnaselt iluteenustele ja näiteks juuksuri teenusele.

# 5. SWOT analüüs

|  |  |
| --- | --- |
| **Tugevused*** Ettevõtte juhi valdkondlik haridus ja praktikad Õppeasutuse Nimi;
* Salongi avamiseks sobiliku ruumi olemasolu;
* Ettevõtte juht on läbinud Töötukassa alustava ettevõtja baaskursuse;
* Madal investeeringute vajadus;
* Eesti, vene, inglise ja saksa keele oskus klientidega suhtlemiseks vajalikul tasemel.
 | **Nõrkused*** Alustava ettevõtte vähene tuntus;
* Piiratud teenindamisvõimsus;
* Haigestumisega seotud riskid;
* Äritegevuse käivitamiseks vajalike investeeringute tegemiseks puuduvad rahalised vahendid.
 |
| **Võimalused*** Uute massaažitehnikate omandamine ja teenuste hulka lisamine;
* Sihtgrupi teadlikkuse kasv;
* Ärikeskkonna soodsad arengud.
 | **Ohud*** Haigestumis- ja ületöötamisrisk;
* Uute konkurentide teke;
* Ärikeskkonna halvenemine;
* Negatiivsed seadusliku ärikeskkonna muutused.
 |

# 6. teenus, teenuse osutamise põhiprotsessid, OMAHIND

## 6.1 Teenuse kirjeldus

Ettevõtte Nimi OÜ peamiseks tegevusalaks on Linnas ja Piirkonnas massaažiteenuse osutamine era- ja äriklientidele. Lisaks Linnas asuvale massaažisalongile osutab ettevõte teenust äriklientidele töökohal *on-site* tehnikate abil või erakliendi juures kodus. Olenevalt tehnikast ja seansi kestvusest on massaažiteenuse hind kliendile vahemikus 15-26 eurot.

Teenuste osutamise aeg

Salong töötab viiel päeval nädal teisipäevast laupäevani. **Pühapäeval ja esmaspäeval ettevõtte juht ja ainus töötaja Eesnimi Perenimi puhkab. Sisulist massaažiteenust osutab ettevõtte juht kuni 6 tundi päevas. Ülejäänud kahel tunnil tööpäevast tegeleb Perenimi ettevõtte juhtimise, klientidega suhtlemise, turundustegevuste ning enese täiendamisega. Äriklientide teenindamine on planeeritud kahel päeval nädalas kolmapäeval ja reedel. Erakliente võetakse massaažitoas vastu teisipäev, neljapäev ja laupäev. Selliselt on ka eraklientidel võimalik massaažiteenust tarbida ka päevasel ajal.**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Kliendigrupp** | **Nädalapäev** | **massaažiteenuse osutamise aeg** |
| **Äriklient** | **K,R** | **10:00-16:00** |
| **Eraklient** | **T, N, L** | **08:00-17:00** |

**Massaažisalongi tööruumid ja asukoht**

Salong asub Linnas, Aadressil, Tänaval, Asutusega ja Asutusega samas hoones, nende viidete järgi lihtsalt leitav. Ligipääsetavus hea, parkimisvõimalus maja ees.

Renditava ruumi üldpind on 23m2. Ruum on renoveeritud ja heas seisukorras. Vesi ja WC asuvad hoone koridoris.

Salongis pakutavad massaažiteenused:

* Klassikaline üldmassaaž -kõige levinum massaažiliik, kujutab endast erinevate liigutuste ja võtete kompleksi. Teostatakse manuaalselt lahti riietatud kehal, mõjutades erinevaid lihaseid ja lihasgruppe ja parema toime ning libisemise saavutamiseks kasutatakse massaažiõli. Vastavalt kliendi soovile või vajadustele toimub kas kogu keha massaaž või keskendutakse ainult problemaatilistele piirkondadele. Klassikalise massaaži toimel paraneb vere- ja lümfiringe ning ainevahetus, tugevneb immuunsussüsteem, väheneb lihaspinge ja stress. Massaaž mõjub lõõgastavalt vaimsete ja füüsiliste ülepingete korral ning sel on organismile nii otsene kui reflektoorne mõju nahas leiduvate närviretseptorite kaudu, mis on tihedalt seotud kesknärvisüsteemiga. Hakatuseks soovitav uutele klientidele, et saada hea ülevaade probleemidest ja annab inimesele võimaluse oma kehaga uuesti tutvuda. Massaaži kestvus sõltuvalt kliendi vajadusest ja soovist 60-90min.
* Osaline massaaž- klassikalise osalise massaažiga keskendutakse mingile konkreetsele probleemsele piirkonnale/piirkondadele, et sealsed lihas- või liigeseprobleeme leevendada. Tavapäraselt tehakse osalist massaaži selja, õlavöötme ja kaelapiirkonnal. Teostatakse erinevaid optimaalseid massaaživõtteid vastavalt probleemile ja kliendi ootustele, vajadustele. Aitab vabaneda pingetest selja, kaela, õlavöötme piirkonnas, mis on omane arvutiga töötavatele ja tööl sundasendis viibivatele inimestele. Väsinud või pinges jalalihaste korral tehakse osalist massaaži jalgadele. Osaline massaaž aitab taastada organismi sisemist tasakaalu, stimuleerib vereringlust ja lümfisüsteemi, vähendab liigesevalusid. Kestvus 30-60min
* Vana-Eesti massaaž e. soonetasumine- teostatakse läbi mugavate väheste õmblustega riiete, klient on matil pikali ja massöör kasutab palju loksutavaid, sõtkuvaid, venitavaid võtteid, võtab sisse erinevaid kehaasendeid, kasutades nõnda tõhusaid võtteid, milles on ühendatud esivanemate tarkused ja tänapäevased teadmised. Massöör kasutab nii oma sõrmi, labakäsi, randmeid, küünarnukke, küünarvarsi, põlvi kui ka jalalabasid. Sisaldab kohati kliendi enda aktiivsust ja liikumist. Sobib kõigile, kes armastavad pehmet kuid tugevat ja sügavatoimelist käsitlust. Vana-Eesti massaaž aitab vähendada lihaspinget, lihaste jäikust ja kangust, kiirendab jääkainete äraviimist kudedest, kiirendab ainevahetust, parandab lümfiringet ja liigesliikuvust, stimuleerib siseorganite tööd, tõstab naha toonust ja elastsust, aitab kaasa normaalse lihaspikkuse, -toonuse ja verevarustuse taastumisele, aitab korrastada inimese energeetikat/väge. Massaaži pikkus vastavalt kliendi soovile ja vajadusele 60-120 min.
* Paarimassaaž e. duaalmassaaž e. sünkroonmassaaž- massaaž toimub ühes ruumis, samal ajal ja koos kahe erineva massööriga, masseeritavad lamavad kõrvuti asuvatel massaažilaudadel, masseeritakse õliga. Klient lamab kahe lina vahel ning paljastatud on vaid see kehaosa, mida töödeldakse. Sobib kõikidele olenemata vanusest ja soost. Paarismassaaž on hea võimalus tulla oma alaealise lapsega ja saada ka ise samal ajal massaaži ning samas olla turvaisikuna kohal. Sobib hästi ka siis, kui inimene tuleb esimest korda massaaži ning võtab kellegi "julgustuseks" kaasa. Paarismassaaž on suurepärane viis erinevate tähtpäevade tähistamiseks (emadepäev, pulma aastapäev, sünnipäev, sõbrapäev jne) ja veeta kvaliteetaega endale olulise inimesega. Massaaži pikkus vastavalt soovile 60-90 min. Teenust osutatakse koostöös massöör Eesnimi Perenimi, kes töötab samades ruumides.

Ärikliendi teenused kliendi ruumides:

* *On-site* e. tooli e. ka töökohamassaaž- põhineb klassikalisel massaaži või idamaistel ravimassaažide võtetel, kus töötatakse läbi selja, turja, õlgade, kaela ja pea piirkond. Lõõgastab lihaspingeid, parandab verevarustust ja taastab keskendumisvõimet. Teostatakse läbi riiete, massaaži läbiviimiseks kasutatakse spetsiaalset massaažitooli. *On-site* massaaži jaoks pole vaja eraldi ruumi. Teenust saab pakkuda tööruumides, kontoris või konverentsiruumis. Väga populaarne firmaüritustel, näiteks talve- ja suvepäevadel, kliendipäevadel, tiimi-koolitustel ja täitsa tavalisel töönädalal meeskonna ergutamiseks. Massaaži kestus 20-30 min.

Ettevõtte Nimi OÜ hinnakiri

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Teenus | Kestvus 60 min | Kestvus 30 min |
| Klassikaline üldmassaaž | 20€ | - |
| Osaline massaaž (selg, jalad, õlavööde) | - | 15€ |
| Vana-Eesti massaaž e. soonetasumine | 20€ | - |
| Paarismassaaž e. duaalmassaaž | 20€ | - |
| *On-site* e. töökohamassaaž | 26€ | 16€ |

## 6.2 Teenindamise põhiprotsessid

Salongis pakutav massaažiteenus.

Teenuse sisu kirjeldus:

* Klient võtab ettevõttega ühendust ja soovib broneerida massaažiseansile aja. Info teenuse kohta on kliendini jõudnud läbi reklaamikanalite või soovituse. Esmase telefonivestluse või kohtumise käigus selgitatakse välja kliendi vajadus, vajadusel antakse täpsemad juhised salongi leidmiseks ning lepitakse kokku massaažiaeg.
* Tööks ettevalmistumine:
	+ Massöör riietub massaaži läbiviimiseks korrektselt ja mugavalt, veendub, et küüned oleksid lõigatud lühikeseks, juuksed kinni, välimus korrektne, käed pestud. Ajakulu 10min.
* Töökoha ja töövahendite ettevalmistamine:
	+ Massöör sätib massaažilaua tööks vajalikule kõrgusele, paneb massaažilauale puhta lina, jalapadja, kliendile peale panemiseks teki, rätiku, paneb valmis õli ja paberrätikud, süütab küünlad, paneb valmis kliendile kannu veega, vajadusel panen valmis anamneesilehe. Ajakulu 10min.
	+ Massöör keskendub ja seab end psühholoogiliselt valmis eesootavale tööle kliendiga. Ajakulu 5min.
* Kliendi vastuvõtmine
	+ Klient siseneb massaažisalongi.
	+ Massöör tervitab klienti käteldes, naeratades, tutvustades ennast ja eesootavat teenust. Ajakulu 5min.
	+ Kliendi esmavisiidil palub massöör täita anamneesi e. kliendi tervislikku seisundit kirjeldava küsitluslehe, et selgitada välja massaaži näidustused ja vastunäidustused. Ajakulu 5-10min.
	+ Massöör näitab kliendile koha, kus end lahti riietuda. Ajakulu 5min.
	+ Massöör selgitab, kuidas ja mispidi klient massaažilauale asetub, katab kliendi keha teki või suure saunalinaga. Ajakulu 2min.
* Massaaži teostamine
	+ Massaaži kestus vastavalt kliendi soovile ja vajadusele 30-90 minutit.
	+ Massöör peseb käed, klient riietub. Ajakulu 3min.
	+ Massöör küsib kliendilt tagasiside. Ajakulu 5-10min.
	+ Teenuse hinna teatavaks tegemine ja arveldamine kliendiga. Ajakulu 2min.
	+ Soovi ja vajaduse korral uue massaažiaja broneerimine. Ajakulu 1min.
* Töökoha korrastamine 10min.

*On-site* teenus ärikliendile

Teenus viiakse läbi kliendi ruumides, kasutades *On-site* tehnikat ja spetsiaalset massaažitooli, kus klient istub istuvas asendis. Ühe inimese seansi aeg on 30-45 minutit. Protsess koosneb sarnastest etappidest, kuid peamiseks erinevuseks on massööri asumine ärikliendi ruumides. See tähendab, et vajalik inventar ja vahendid tuleb salongist kaasa võtta ning leida kliendi ruumides sobiv koht teenuse läbiviimiseks. Üheltpoolt teeb see tööprotsessi ebamugavamaks, kuna keskkond on võõras ja teistsugune. Samal ajal on tegemist ka meeldiva vahelduse ning mugavustsoonist välja minemisega.

Hankijad

Ettevõtted, kust Ettevõtte Nimi OÜ soetab vajalikud massaaživahendid ja teised tarvikud. Varustamisega tegeleb ettevõtte ainus töötaja ja tegevjuht Eesnimi Perenimi. Vajalike tarvikuid tellitakse korra kuus või vajaduse põhiselt.

|  |  |
| --- | --- |
| Hankija | Tooted/Ressurss |
| Hankija OÜ | Massaaživahendid |
| Hankija OÜ | Massaažitooted |
| Hankija OÜ | Massaažitarbed ja salongimööbel |
| Hankija OÜ | Massaaži- ja tervisetooted |

Transport

Äriklientideni jõudmiseks kasutab ettevõtte omanik perele kuuluvat sõiduautot.

## ****6.3 Teenindusvõimsus, hinnakujundus ja omahinna kalkulatsioon****

**Teenuste eest tasumine**

**Üldjuhul osutatakse äriklientidele *on-site* tehnikaga massaaži. Vajaliku ruumi olemasolul on võimalik osutada ka klassikalist massaaži. Eesnimi Perenimi on soetanud omafinantseeringuga kokkupandava massaažilaua, mille abil teenust osutada. Maksetähtaeg lepitakse kokku enne teenuse osutamist ning uue kliendi puhul on see kuni 7 päeva. Pikaajaliste klientide puhul ning suurema töömahu juures on ettevõttel võimalik leppida kokku ka 14-21 päevane maksetähtaeg.**

**Eraklientide puhul, keda teenindatakse massaažitoas on teenuste valik laiem ning sellest tulenevalt on kujundatud ka ettevõtte hinnakiri. Hinnakujunduse aluseks on omahind (erinevate tehnikate materjalivajadus on erinev) ja konkurentsisituatsioon piirkonnas. Massaažitoas on võimalik teenuse eest maksta üksnes sularahas.**

**Teenindusvõimsus**

**Äriklientide puhul on maksimaalne teenindusmaht päevas 8 klienti (ühele kliendile osutatakse teenust 30-45 minutit), nädalas 24 klienti (ärikliente teenindatakse nädalas 2 päeva) ja kuus 96 (4 nädalat). Aastane maksimaalne äriklientide teenindusvõimsus on 1056 klienti (96x11 kuud). Finantsprognoosides on 2018. aastal prognoositud 245 äriklienti, mis on 23% maksimaalsest teenindusvõimsust.**

**Eraklientide puhul on maksimaalne teenindusmaht päevas 6 klienti (ühele kliendile osutatakse teenust keskmiselt 45 minutit, nädalas seega 18 klienti (erakliente teenindatakse 3 päeval nädalas) ja kuus 72 klienti (4 nädalat). Aastane maksimaalne eraklientide teenindusvõimsus on seega 792 klienti. Finantsprognoosides on 2018. aastal prognoositud 455 eraklienti, mis on 57% maksimaalsest teenindusvõimsust.**

**Omahinna kalkulatsioon/tasuvuspunkt**

|  |  |
| --- | --- |
| **Kulu liik** | **Arvestuslik kulu summa ühe kliendi kohta** |
| **Muutuvkulud** |
| **-Massaažiõli** | **0,13€** |
| **-Teeküünlad** | **0,5€** |
| **-Paberrätikud** | **0,1€** |
| **Püsikulud** |
| **-ruumi rent** | **69€** |
| **-kommunaalkulud (elekter, vesi, küte)** | **18,5€** |
| **-transport** | **90€** |
| **-Töötasu** | **802,8€** |
| **-seadmete amort** | **1,2€** |
| **-linade rätikute pesu** | **10€** |
| **-telefon** | **20€** |
| **-raamatupidamine** | **30€** |
| **Muutuvkulud inimese kohta kokku:** | **0,73€** |
| **Püsikulud kokku:** | **1031,5€** |

**Muutuvkulud on samad olenemata teenuse kestvusest. Teenuse hind on sõltuvalt seansi kestvusest 15-20 eurot. Prognoosituna on populaarsem teenus 60minutiline seanss ning arvestuslik keskmine tulu ühelt seansilt on 18,5 eurot. Kui sellest lahutada maha muutuvkulude osa, teenib ettevõte ühelt kliendilt tulu keskmiselt 17,77 eurot. See tähendab, et tasuvuspunkti saavutamiseks tuleb teenust osutada kuus vähemalt 58 inimesele kuus. Sellest punktist edasi teenib ettevõte kasumist. Maksimaalne ettevõtte teenindusvõimsus on 168 klienti. Tasuvuspunkti saavutamiseks piisab 35% teenindusvõimsuse realiseerimisest.**

**Kui ettevõte suudab teenust pakkuda 50% teenindusvõimsust ehk 84 kliendile on keskmine omahind kliendi kohta 13 eurot. Mida suurem on klientide arv kuus, seda madalam on omahind.**

# 7. Turg ja kliendid

## 7.1 Turg

Ettevõtte Nimi OÜ turu moodustavad keskmise suurusega Maakonna 1, Maakonna 2 ja Maakonna 3 ettevõtted ning Maakonnas 1 ja Maakonnas 2 elavad eraisikud. Massaažiteenuse osutamise teenindamisvõimsust silmas pidades suudab äriplaanis kirjeldatud ettevõte teenust osutada 2-3 ärikliendile kahel päeval nädalas. Kolmel päeval nädalas võetakse erakliente vastu Linnas asuvas massaažisalongis.

Erakliendid

Kõige suurema osa sihtgrupist moodustavad Linnas 1 elanikud, seejärel Maakonnas 1 elavad inimesed. Turu mahu hindamisel kaasatakse ka Linna 2 ja Maakonna 2 elanikud.

Linnas 1 elab 2017. aasta andmetel 9 548 inimest. Neist 5 856 on vanuses 19-64 ja kuuluvad peamisesse vanusegruppi, mis massaažiteenuseid kasutata võiks ning on samal ajal ka ostujõulised. Maakonnas 1 elab 28 507 inimest ning nendest on vanusevahemikus 19-64 eluaastat 17 689 inimest. Linnas 2 elab 12 367 inimest ja maakonnas 2 33 505 inimest. Kuna vajadus massaažiteenuse järele on individuaalne ja raskesti prognoositav, siis lihtsam on analüüsida, kui suure osani turust tuleb ettevõttel jõuda, et müügieesmärgid saavutada. Võttes turu kogumahuks Maakonnas 1 ja Maakonnas 2 elavad 19-65 aastased inimesed on kogu turu maht 25 015 inimest. Esimesel tegevusaastal prognoosib Eesnimi Perenimi, et viib 50% teenindusvõimsuse juures kuus läbi keskmiselt 84 seanssi. Konservatiivselt hinnates tähendab see kuni 30 erinevat klienti. Arvestades, et kogu turu maht on 62 012 inimest ning neist on vaja läbi turundustegevuste üles leida 30, peab ettevõtte juht finantsprognoose realistlikuks. Seda toetab ka turundusplaanis väljatoodud tegevuste mitmekesisus.

Ärikliendid

Kõige tõenäolisemalt on *On-site* massaažist huvitatud keskmised ja keskmisest suuremad ettevõtted. Maakonnas 1 ja Maakonnas 2 on rohkem kui 10 töötajaga ettevõtteid võrdlemisi vähe, Maakonnas 3 oluliselt rohkem. Maakonnas 1 oli Statistikaameti kõige värskemate andmete järgi 77 ettevõtet, kus töötas üles 10 töötaja ning Maakonnas 2 124 ettevõtet. Maakonnas 3 on rohkem kui 10 töötajaga ettevõtteid 802 ehk neli korda rohkem kui Maakonnas 1 ja Maakonnas 2 kokku. Sellest tulenevalt on üheks võimalikus ettevõtte arengusuunaks leida ärikliendid Maakonnas 4. Oluline on aru saada, et ärikliendid moodustavad 30% ettevõtte müügitulust, mis tähendab regulaarselt 4-5 äriklienti kuus. Potentsiaalsete klientidega kontakteerumist alustatakse Maakonnas 1. Kinnitus koostöö osas on saadud Asutuse Nimi juhatajalt (lisatud äriplaanile). Läbirääkimised käivad Asutuse Nimi ja Asutuse Nimi. Kui juhtub, et soovitud arvu kliente ei leita, jätkatakse aktiivmüügi tehnikaid kasutades Maakonnas 3, edasi Maarkonnas 4.

## 7.2 Sihtgrupi kirjeldus

Ettevõtte Ettevõtte Nimi OÜ tüüpiline klient, kellele teenust esmajärjekorras pakutakse.

Eraisikust klient

* 60% naised, 40% mehed
* 30-60aastane
* kesk-eriharidus
* Linna ja/või Maakonna elanik
* igas valdkonnas töötavad inimesed, kontori- ja ka liinitöötajad
* kliendi arvatav palk 700-1200 €

Ettevõtete puhul

* 60% naised, 40% mehed
* 30-65aastane
* kesk-eri ja kõrgharidus
* Linnas 1, Linnas 2, Linnas 3
* kontoritöötajad, raamatupidajad, müügijuhid, müüjad-kassapidajad
* 700-1500 €

Ettevõtted-asutused näiteks Linnas ja Maakonnas, kellele plaanis oma teenust pakkuda:

* Ettevõte 1
* Ettevõte 2
* Ettevõte 3
* Ettevõte 4

8. Konkurents

Konkurentsiolukord massaažiteenuse valdkonnas Linnas ja Maakonnas on killustunud ja ebaühtlane. Konkurentideks saab pidada ja nende tegevust analüüsida ametlikult tegutsevate massööride ja massaažisalongide puhul. Teadaolevalt on teenusepakkujaid rohkem kui internetist leida võib ning teenuseid pakutakse nö mustalt. Sellised väikesed teenusepakkujad ei panusta ka turundustegevustele ning info levib läbi suust-suhu reklaami. *On-site* massaažiteenust piirkonnas ei pakuta ning pigem on kirjeldatud teenus populaarne Piirkonnas. Seetõttu on ka Linn 3 üheks potentsiaalseks turuks just äriklientidele teenuse pakkumisel (sealne konkurents madal). Linnas 1 on konkurente vähem, Linnas 2 rohkem. Järgnevalt on väljatoodud konkurendid, nende poolt pakutavad teenused ning tugevused ja nõrkused võrreldes Ettevõtte Nimi OÜga.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Konkurent | Teenused ja hinnad | Tugevused ja nõrkused | Maj. andmed |
| Otsesed konkurendid Piirkonnas |
| Konkureeriv ettevõte OÜ Registrikood 10030000AadressMaakond, Asukoht, Tänav, PostiindeksVeebilehtwww.konkurent.ee | Vana-Eesti massaaž ehk soonetasumine60minutit/20€ | Tugevuseks pärimusmeditsiini süvendatud teadmised, kaaniravi oskus, esivanemate taimetarkused. Eristub stiili poolest.Eesnimi Perenimi eelised - pakun rohkem teenuseid, valdan Vana-Eesti massaaži. Pakun äriklientidele *On-site* teenust | Majandusandmed puuduvad, massöörile ei kuulu ühtegi ettevõtet. |
| Konkureeriv ettevõte OÜ Registrikood 10030000AadressMaakond, Asukoht, Tänav, PostiindeksVeebilehtwww.konkurent.ee | Klassikaline massaaž 60min/20€Osaline massaaž 30min/10€ | Tugevuseks pikk massööri praktika, väljakujunenud kindel kliendibaas ja hea maine.Minu eelis - Vana-Eesti massaaž, *On-site* teenus ka Põlvast väljapoole | Tegutseb FIEna, kuid aruanded esitamata. |
| Konkureeriv ettevõte OÜ Registrikood 10030000AadressMaakond, Asukoht, Tänav, PostiindeksVeebilehtwww.konkurent.ee | Info hinnakirja ja teenuste kohta jääb facebooki lehel selgusetusk. Lisaks tegeleb iluteenuste pakkumisega | Ettevõtte Nimi OÜ eeliseks on professionaalsus, teenuste sisu ja hinna läbipaistvus ning kvaliteetne massaažiteenus | Info puudub |
| Kaudsed konkurendid Piirkonnas |
| Konkureeriv ettevõte OÜ Registrikood 10030000AadressMaakond, Asukoht, Tänav, PostiindeksVeebilehtwww.konkurent.ee | Massaaž, üks kord 7,5€ | Ravimassaaž, mis keskendub lihashooldusele. Teenuse sisu ja eesmärk erineb massaažisalongi omale, kuid ühele osale sihtgrupist täidab sarnast eesmärki |  |
| Konkureeriv ettevõte OÜ Registrikood 10030000AadressMaakond, Asukoht, Tänav, PostiindeksVeebilehtwww.konkurent.ee | Erinevad füsioteraapia teenused, sh massaaž 55min/33€ või 75min/45€ | Kaudne konkurent, mis keskendub füsioteraapiale | Käive (2016) 312 709 €Bilansimaht (2016) 56 726 € |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

# 9. Turundustegevus

Ettevõtte Nimi OÜ turundustegevusi planeerib ja viib ellu ettevõtte juht ja ainus töötaja Eesnimi Perenimi. Turundustegevuste eesmärgiks on informeerida potentsiaalset sihtgruppi, tekitada sihtgrupis usaldust ning suurendada alustava ettevõtte tuntust. Turundusstrateegia on jagatud kaheks, millest esimene keskendub äriklientideni jõudmisele ning teine Linnas aadressil Tänav nr asuva massaažisalongi tuntuse tõstmisele. Prognoosituna jaguneb ettevõtte müügitulu era- ja äriklientide vahel vastavalt 70-30.

Eraklientideni jõudmisel suunatakse turundustegevuste teravik massaažisalongi lähipiirkonnas elvatele inimestele, kes asuvad Maakonnas 1 ja Maakonnas 2. Ettevõtte sümboolikaga flaiereid/reklaamlehti on võimalik presenteerida spordisaalide teadete tahvlitel, kauplustes ning teistel avalikel teadete tahvlitel. Planeeritud on suurendada ettevõtte tuntust läbi sotsiaalmeedia konto loomise Facebookis ning seal tarbijamängude (teenuse loosimise) korraldamise. Oluline osa on ka motiveerida juba olemasolevaid kliente teenust teistele soovitama. Selleks on võimalik pakkuda igale uue kliendi toonud püsikliendile massaažiteenust 5-10% soodsamalt.

Lisaks kasutatakse ettevõtteid, teenusepakkujaid ning töötajaid ühendavat portaali SportID. Kirjeldatud portaalis maksab tööandja töötajale osutatud teenuste eest, mille hulka kuulub ka massaažiteenus. Portaalis on 2017. aasta oktoobri seisuga 32 554 kasutajat, kellest 6871 kasutab teenust regulaarselt.

Äriklientidele *on-site* teenuse pakkumine annab ettevõtte juhile võimaluse jõuda klientideni ilma suuri rahalisi investeeringuid tegemata. Keskmised ja keskmisest suuremad erasektoris tegutsevad ettevõtted seisavad silmitsi probleemiga, kuidas vähendada meeskonna liikumist ning tekitada olukord, kus ettevõtte töötajad tunnevad end töökeskkonnas hästi. Kirjeldatud ettevõtte püüdlusi töökeskkonna parandamiseks nimetakse siseturunduseks, mille eesmärgiks on „müüa“ ettevõtet selle enda töötajatele. Eriti populaarne on meeskonnale orienteeritus näiteks IT-sektoris, kus töötajad on tihti jõupositsioonil ning võivad valida millisele ettevõttele nad töötavad. Massaažiteenuse sisse ostmine ning seeläbi töötajate stressi maandamine ning füüsilise heaolu suurendamine on selleks suurepärane võimalus. Ettevõtte Nimi OÜ turundusstrateegia eesmärk on kirjeldatud idee edastamine ettevõtete personalijuhtidele või tegevjuhtidele e-maili või telefonikõne teel. Oluline osa kirjeldatud eesmärgi saavutamisel on ka ettevõtte visuaalsel identiteedil (logo, visiitkaardid, flaierid, veebileht).

**Ettevõtte Nimi OÜ turundusplaan 2018**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Turundustegevus | Kulu | Eesmärk |
| Veebilehe ja logo tellimine (sisaldab ka esimese aasta serveri majutust. Domeeni kulu välja toodud finantsprognoosides). | 500€ | * Suurendada usaldusväärsust alustava ettevõtte suhtes.
* Suurendada potentsiaalse klientuuri teadlikkust uue teenuse pakkuja kohta piirkonnas.
 |
| Visiitkaardid/järgmise korra kaart 200tk + 500 flaierit /reklaamlehte+50 kinkekaarti | 220€ | * Kliendile antakse visiitkaart, mille pöördel on ka järgmise külastuse aeg;
* Flaierid on teadetahvlitele, ootelaudadele ja spordisaalide valvelaudadesse jätmiseks;
 |
| Kleebised massaažisalongi sissekäigu lähistel või akendel | 150€ | * Lihtsustab klientide jaoks salongi leidmise ja töötab möödujatele reklaamine
 |
| Aktiivne sihtgruppi kuuluvate ettevõtete kaardistamine ning kontakteerumine emaili või telefoni teel. | Telefoni / interneti kulu (finantsprognoosides) | * Teadvustada sihtgruppi kuulvatele ettevõtetele võimalust parandada nende meeskonna vaimset ja füüsilist tervist.
 |
| Tarbijamängud sotsiaalmeedias. Näiteks inimene, kes Ettevõtte Nimi OÜ fännilehte jagab ning kirjutab miks temale massaažiteenus meeldib, võib võita tasuta seanssi. | Otsest kulu peale materjali kulu ei ole. | * Sihtgrupi teadlikkuse suurenemine ja uute potentsiaalsete klientideni jõudmine.
 |
| Kampaania: „soovita massaažisalongi sõbrale ning saate mõlemad järgmised seansid soodsamalt“. | 10% teenuse hinnast. Finantsprognoosides on planeeritud ,et 30% klientidest soovitab ettevõtet tuttavale edasi. | * Suust-suhu ja enda kogemuse jagamine on massaaži valdkonnas üheks kõige tõhusamaks reklaamikanaliks.
 |
| SportID keskkonna kasutamine, et klientideni jõuda. | Teenusepakkujaid, ärikliente ja nende töötajaid ühendav portaal. | * Teenusepakkujana otsene kulu puudub. Töötajale osutatud teenuse eest tasub tööandja.
 |
| Reklaam Piirkonna lehes „Ajalehe nimi“, Piirkonna 2 lehes „Ajalehe nimi“ ning „Ajalehe nimi“ | 80 eurot kuus, erinevaid lehti kombineerides. Aastane kulu 560 eurot. | * Eraklientide teadlikkuse tõstmine teenuse pakkujast, otsene reklaam ajalehes.
 |
| **2018. aasta turunduseelarve kokku** | **1430 eurot** |

# 10. Personal ja juhtimine

## 10.1 Juhtimine

Ettevõtte Nimi OÜ omanik ja juhatuseliige on Eesnimi Perenimi (Lisa1. Eesnimi Perenimi CV), kes tegeleb äriplaanis kirjeldatud ettevõttes sisulise massaažiteenuse osutamisega, klientidega suhtlemisega, turundustegevuste läbiviimise, materjalide ja vahendite hankimisega ning üldiste juhtimisega seotud ülesannete täitmisega.

Perenimi on varasemalt töötanud erinevates Asutuse nimi ning Asutuse nimi puuetega inimeste tegevusjuhendajana. Aastatel 2014-2016 läbis Perenimi Õppeasutuse Nimi, klassikalise massaaži baaskoolituse mahus 985 tundi.

Kompetentsusena omab Eesnimi Perenimi põhjalikku erialast baasharidust, olles lõpetanud Õppeasutuse Nimi klassikalise massaaži eriala. Õppekava läbitud mahuga 985 tundi. Õppeainetena läbis Perenimi: inimese anatoomia ja füsioloogia, haigusõpetus, klassikalise massaaži alused, massaaživõtted ja nende toimed, klassikaline Eesti massaaž õliga, Vana-Eesti teraapiline massaaž, farmakokeemia ja algteadmised ravimitest, Hiina meditsiini alused, refleksoloogia alused, punktmassaaž, spordimassaaž, lümfimassaaž, lastemassaaž, segmentmassaaž, aroomimassaaž. Praktikas on võimalik saadud tehnikaid-teadmisi kombineerida.

Hiljem on äriplaanis kirjeldatud ettevõtte juht omandanud ka *on-site* massaaži tehnika ja läbinud Hiina Teraapiate praktilise koolituse – kupud, moksibutsioon ja Qua Sha. Lisaks omandab Perenimi kirofoneetikat, mis on tervendamise viis läbi häälikute ja puudutuste. Eesnimi Perenimi kirg ja huvi on inimeste tervendamine läbi vaimsete ja füüsiliste tehnikate.

Igapäevast tööd lihtsustavad B-kategooria juhilubade olemasolu ning eest-, saksa-, inglise- ja vene keele oskus.

## 10.2 Personal

Äritegevuse käivitamisel on Eesnimi Perenimi ettevõtte ainus töötaja. Üksinda töötamine on seotud erinevate riskidega, näiteks haigestumisriskiga. Kirjeldatud riski maandamiseks kasutab Eesnimi Perenimi õpingute ja koolituste käigus saadud tutvusi. Samas valdkonnas praktiseerivatelt tuttavatelt on võimalik haigestumisega seotud olukordades abi paluda ning klientidega kokkulepitud seansid läbi viia. Kliendi käest küsitakse, kas ta soovib kokku leppida uut aega või lepib asendajaga. Sarnaselt on Perenimi valmis kolleege asendama. Äritegevuse käivitamisel on Eesnimi Perenimi asendajaks Asendaja Nimi. Raamatupidamine ostetakse sisse teenusena.

**10.3 Töötasu ja motiveerimine**

Äritegevuse käivitamisel makstakse Ettevõtte Nimi OÜ tegevjuhile ühte sorti töötasu, milleks on igakuine põhipalk.

Järgnevas tabelis on toodud tegevjuhi brutotöötasu ja tööandja kulu.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Ametikoht | Ühik | Brutopalk | Tööandja kulu |
| 1 | Tegevjuht/massöör | Kuu | 600€ | 802,8€ |

# 11. Riskianalüüs

Äritegevuse käivitamisel on peamisteks ettevõtte käekäiku mõjutavateks nõrkusteks alustava ettevõtte vähene tuntus, piiratud teenindamisvõimsus, haigestumisega seotud riskid ja äritegevuse käivitamiseks vajalike investeeringute suurus. Lisaks võivad äritegevust negatiivselt mõjutada uute konkurentide lisandumine piirkonda, haigestumise ja ületöötamise risk, ärikeskkonna halvenemine ja negatiivsed seadusliku ärikeskkonna muutused.

Alustava ettevõtte vähene tuntus

Kirjeldatud riski maandamiseks on ettevõtte juht Eesnimi Perenimi teinud eeltööd ning 5-8 tutvusringkonda kuuluvat eraisikut on valmis regulaarselt (2-8 korda kuus) massaažiteenust ostma. Seni on kirjeldatud kliendid teenust tarbinud praktikate ja harjutamiste käigus. Esmase kliendibaasi tekitamiseks viiakse läbi turundusplaanis väljatoodud tegevused, mis on detailsemalt kirjeldatud äriplaani peatükis 9. Mitmekülgne ja nii era- kui äriklientidele suunatud turundusplaan loob tugevad eeldused prognoositud müügitulu saavutamiseks.

Piiratud teenindamisvõimsus

Lisaks sisulisele massaažiteenuse osutamisele tuleb ettevõtte ainsal töötajal tegeleda ka administratiivsete ning müügi ja turundusega seotud ülesannetega. Oluline on oskuslikult tööaega planeerida, mis tähendab ka vajadusel töötamist õhtuti või nädalavahetustel. Eesnimi Perenimi on sellise elurütmi muutusega arvestanud. Oluline on lähtuda ettevõtte hetkeolukorrast ning järjestada prioriteete vastavalt. Äritegevuse käivitamisel on müügi- ja turundustegevuste roll suurem. Hiljem, kui esmane püsiklientuur on tekkinud, tuleb suurendada sisulise teenuse osakaalu just administratiivsete ülesannete arvelt. Nõudlust on võimalik reguleerida ka hinnakujunduse abil. Eesmärk on saavutada jätkusuutlikus ning kui selleks on vajalik ärimudelit turu olukorrast tingituna muuta, peab ettevõtja selleks valmis olema. Võtmekohas on tasakaal planeerimise ja plaani jälgimise ning paindlikkuse vahel.

Haigestumisega seotud riskid

Kuigi ettevõtte juht on tugeva tervisega ning hoolitseb enda tervise eest, tuleb arvestada riskiga kus haiguse või mõne teise takistuse tõttu ei ole võimalik kokkulepitud seansse läbi viia. Üheks võimaluseks on pakkuda kliendile võimalus uue aja leppimiseks. Alternatiiviks on paluda mõnda tutvusringkonnas olevat massööri, kes on valmis asendama. See tähendab ka seda, et Ettevõtte Nimi OÜ omanik Eesnimi Perenimi on valmis sarnaseid teeneid vastu tegema. Äritegevuse käivitamisel asendab ettevõtte juhti vajadusel Asendaja Nimi.

Äritegevuse käivitamiseks vajalikud investeeringud

Vajaliku tehnika ja seadmete soetamiseks planeeritakse osaliselt kasutada Töötukassa alustava ettevõtja starditoetust summas 4 474 eurot. Kui toetuse taotlemine ja saamine ei õnnestu, käivitatakse ettevõte sellegipoolest, kuid see lükkub edasi. Samuti ei ole kindel, kas sellisel juhul on võimalik pakkuda kõiki äriplaanis kirjeldatud teenuseid ja massaažitehnikaid.

Uute konkurentide lisandumine

Seda kas ja kui palju massööre piirkonda järgnevatel aastatel lisandub ei ole võimalik prognoosida. Oluline on kasvatada tugev püsiklientuur ja sihtgrupi hulgas tuntus ning maine. Kui klient on teenusega rahul ei pöördu ta uue teenusepakkuja poole. Seda mitte ka 10-15% soodsama hinna korral. Kõige parem kaitse uute konkurentide lisandumise vastu on kvaliteetse ja sihtgrupi vajadustest lähtuva teenuse pakkumine.

Haigestumise ja ületöötamise risk

Selleks, et aidata teisi, tuleb kõigepealt aidata ennast. Vaimne ja füüsiline tervis on äriplaanis kirjeldatud ettevõtte juhile huvi pakkunud pikemat aega. Viie lapse emana on Eesnimi Perenimi saavutanud isiksusena küpsuse ja tasakaalu, mis aitab pingelistel perioodidel toime tulla. Massaažisalongi tööd on võimalik planeerida selliselt, et töö ja puhkeaeg oleksid tasakaalus. Haigestumise korral asendab ettevõtte juhti massöör Asendaja Nimi.

Majandusliku- ja seadusandliku ärikeskkonna halvenemine

Ettevõtja seisukohast on oluline seadusandluses ja ärikeskkonnas toimuvate muutustega kursis olla. Muutused võivad olla nii negatiivsed, kui ka positiivsed. Nende kulgu ei ole võimalik ettevõtjal endal muuta, kuid õigeaegne tegutsemine võimaldab nende muutustega kohaneda ja vajadusel ärimudelit kohendada või muuta.

# 12. Ettevõtte käivitamise tegevuskava

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Tegevus | Vastutaja | Tulemus | Tähtaeg |
| Töötukassa toetuse taotlemine | Eesnimi Perenimi | Toetus on saadud | 15.01.18 |
| Ettevõtte registreerimine | Eesnimi Perenimi | Ettevõtte võib alustada majandustegevust | 25.01.18 |
| Veebilehe domeeni registreerimine, veebilehe tellimine, logo ja trükiste tellimine | Eesnimi Perenimi | Ettevõttel on registreeritud kodulehe domeen | 1.02.18 |
| Põhivara ja inventari soetamine | Eesnimi Perenimi | Äritegevuse käivitamiseks vajalik põhivara on soetatud | 10.02.18 |
| Töölepingu sõlmimine Eesnimi Perenimiga | Eesnimi Perenimi | Ettevõtte juht on endale loonud töökoha | 20.02.18 |
| Äritegevuse käivitamine, turundusplaani tegevuse läbiviimine | Eesnimi Perenimi | Ettevõtte juht alustab turundusplaani tegevuse elluviimist ja eellepinguliste klientide teenindamist | 20.02.18 |
| Igapäevane teenuse osutamine | Eesnimi Perenimi | Esimesed kliendid, töörütmi saavutamine | Al. 1.03.18 |
| 2018. aasta prognoositud müügitulu on 15 410 eurot. | Eesnimi Perenimi | Ettevõtte Nimi OÜ on saavutanud jätkusuutlikkuse | 31.12.18 |
| Töötukassa toetuse lõpparuande koostamine ja esitamine | Eesnimi Perenimi | Lõpparuanne on Töötukassale esitatud | 15.01.19 |

#

# 13. Finantsplaneerimine

## 13.1 Investeeringud ja rahastamine

Äritegevuse alustamiseks on ettevõttel vaja järgmisi ressursse ja vahendeid:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Põhivara | Hind € | Katmisallikas |
| Ettevõtte registreerimine | 185,34€ | Töötukassa toetus |
| Domeeni registreerimine | 16,74€ | Töötukassa toetus |
| Medifur El.massaažilaud MF Special 2 | 1 309€ | Töötukassa toetus |
| Medifur On-site massaažitool Prestige | 495€ | Töötukassa toetus |
| Depile Terapeuditool | 350€ | Töötukassa toetus |
| Vaakumkuppude komplekt kohvris | 80€ | Töötukassa toetus |
| Klaaskuppude komplekt | 40€ | Töötukassa toetus |
| Vererõhumõõtja Omron M6 Comfort  | 80€ | Töötukassa toetus |
| Võimlemispallid 2tk suurem ja väiksem teraapia jaoks | 40€ | Töötukassa toetus |
| Viinamarjaseemneõli 40€Frantsila ürdimassaažiõli 17€pindade ja instrumentide kiirdesinfektant 11€; kiirdesinfektant geel kätele9,50€;eeterlikud õlid 30€; | 107,50€ | Töötukassa toetus |
| Linad 210x120cm 10tk | 100€ | Töötukassa toetus |
| Rätikud erinevas suuruses 15tk | 150€ | Töötukassa toetus |
| Lambanahad Vana-Eesti massaaži jaoks 2tk | 80€ | Töötukassa toetus |
| Magnetoola Philips CD AZt00T  | 108€ | Töötukassa toetus |
| Mitmefunktsiooniline veekeetja Profi Cook (tee ja muude jookide valmistamiseks)  | 75€ | Töötukassa toetus |
| Riidenagi | 70€ | Töötukassa toetus |
| Peegel | 40€ | Töötukassa toetus |
| Sülearvuti koos tarkvaraga | 500€ | Töötukassa toetus |
| Veebilehe ja logo tellimine | 500€ | Töötukassa toetus |
| Töötukassa toetus: 4 474 eurot |
| Omafinantseering: 2,58 eurot |
| KOKKU: 4 476,58 eurot |

##

## 13.2 Finantsprognoosid

Finantsprognooside tabelis, äriplaani lisa 2.

# 14. Lisad

Lisa 1. Eesnimi Perenimi CV

Lisa 2. Finantsprognoosid

Lisa 3. Kliendi anamnees

Lisa 4. Kinnituskiri

Lisa 5. Hinnapakkumine 1

Lisa 6. Konkureeriv hinnapakkumine 2

Lisa 7. Konkureeriv hinnapakkumine 3