

SKRIPTOR OÜ

ÄRIPLAAN

Minni-Joanna Sirg (Turundusjuht), Anete Talts (Turundusjuht), Kaire Kuusemaa
(Finantsjuht), Merit Mihkelsaar (Teenusejuht) & Robin Markus Kalf
(Tegevjuht)

Tallinn 2025

SISUKORD

1. ÄRIIDEE, MISSIOON, VISIOON, EESMÄRGID.....	3
Äriidee.....	3
Missioon.....	3
Visioon.....	3
Eesmärgid:.....	3
1. Ärilised Eesmärgid.....	3
2. Kasutajate Eesmärgid.....	4
3. Tehnilised Eesmärgid.....	4
4. Brändi ja Turunduse Eesmärgid.....	4
2. SWOT ANALÜÜS.....	5
Meeskonna tugevused.....	5
Meeskonna nõrkused.....	6
Ärikeskkonna võimalikud soodsad arengud.....	6
Ärikeskkonna võimalikud ebasoodsad arengud.....	6
3. TEENUS.....	7
1. Toote tuum: mis probleemi see lahendab?.....	7
Kirjaniku vaates:.....	7
Lugeja vaates:.....	8
3. Väärtuspakkumine: miks valida just meie platvorm?.....	8
4. TURG.....	9
Turu-uuringu kokkuvõte (Skriptor).....	10
Eesmärk.....	10
Peamised tulemused:.....	10
Kokkuvõte:.....	11
Turupotentsiaal:.....	11
5. KONKURENTS.....	12
6. TURUNDUS.....	14
7. PÕHIPROTSESS.....	17
8. PERSONAL.....	18
9. INVESTEERINGUD.....	18
10. FINANTSPROGNOOSID.....	19
11. RISKIANALÜÜS.....	20

1. ÄRIIDEE, MISSIOON, VISIOON, EESMÄRGID

Äriidee

Tegemist on veebipõhise platvormiga, mis pakub kirjanduslike tööde avaldamise teenust. Platvormile saab laadida PDF faile, mille platvorm vormistab raamatuks. Raamatutele tekitatakse/kirjanik ise loob lühikese sissejuhatuse, mida tasuta näeb. Et lugeda, ostab lugeja raamatu eest vastavaks perioodiks lugemisõiguse (1 kuud, 3 kuud või ostab ühe korra). Alternatiiv võib olla lugeja kuutasu.

Missioon

Lua võimalus avaldada kirjalike teoseid mugavamalt, odavamalt ja lihtsamalt nii julgustades nn. sahtli kirjanikke. Tõstab kirjutamise ja lugemise populaarsust ning suurendab sõnavabadust. Ka rohelisem viis kirjastada.

Visioon

Järgneva 10 aasta jooksul muutuda rahvusvaheliseks. Laieneda osaliselt frantsiisiks. Kunagi luua sõsar äpp Skriptor Science, kuhu saab üleslaadida akadeemili-ja teadustöid.

Eesmärgid:

1. Ärilised Eesmärgid

Turule sisenemine: Käivitada platvorm järgmise ühe aasta jooksul, saavutades vähemalt 1400 registreeritud kasutajat esimese ühe aasta jooksul.

Käibe kasv: Saavutada 1 aasta jooksul vähemalt 10 000€ kuine käive.

Monetiseerimine: Luuakse mitmetasandiline ärimudel (tellimuspõhine, reklaam, kirjastamise võimalused).

Investorite leidmine: Kaasata esimese aasta jooksul investoreid või partnerlusi, mis toetavad platvormi kasvu.

Kuidas meie kasu saame: Kirjanik, selleks, et tema raamat saidil üleval oleks maksab teenustasu 4,99 eurot. Lugeja, maksab kuupaketi eest, mis avab talle võimaluse lugeda piiratult või piiramatult saidil olevaid teoseid ja kirjanik teenib selle pealt palju tema raamatuid lisatakse riiulitesse/loetakse.

2. Kasutajate Eesmärgid

Kogukonna loomine: Luua aktiivne ja kaasav kogukond, kus vähemalt 70% kasutajatest osaleb igakuiselt.

Autorite toetamine: Pakkuda koolitusi ja tööriistu, mis aitavad hobikirjanikel areneda ja võimaldavad neil oma loomingut monetiseerida.

Lugejate kaasamine: Luua interaktiivne lugemiskogemus, kus lugejad saavad osaleda autorite loomingu protsessis ja toetada neid.

Kuidas autorid kasu saavad, kes laevad ülesse oma teose? Nagu Spotifys saab iga muusik kuulamise ja lisamise (add) pealt fikseeritud teenistust (% või €), siis sama on raamatutega: Iga lugemise ja riiulise lisamise pealt on ette nähtud (20% või 1€).

3. Tehnilised Eesmärgid

Platvormi funktsionaalsus: Arendada mobiili- ja veebiversioon, mis on kasutajasõbralik ja toetab nii kirjutamist kui ka lugemist.

Turvalisus ja autoriõigused: Tagada turvaline keskkond, kus kirjanikud saavad oma teoseid kaitsta ja hallata (autoriõigus).

Automatiseeritud soovitusüsteem: Rakendada tehisintellekti-põhine soovitusüsteem, mis aitab lugejatel avastada uusi autoreid.

4. Brändi ja Turunduse Eesmärgid

Tuntuse suurendamine: Luua sotsiaalmeedia strateegia, millega jõuda vähemalt 15 000 jälgijani aasta jooksul.

Koostöö partneritega: Teha koostööd, blogijate ja sisuloojatega, et suurendada nähtavust.

Ürituste korraldamine: Korraldada veebiseminare, kirjutamisvõistlusi ja kohtumisi, et edendada kirjutamiskultuuri.

2. SWOT ANALÜÜS

SWOT	
TUGEVUSED	NÕRKUSED
Kogemus	Tehniliste oskuste puudumine
Vajadus	Piiratud finantsvahendid
Kompetents	Turu tundmatus
Paindlikkus ja kiirus	Loomingulise maailma inside puudumine
VÕIMALUSED	OHUD
Kasvav loovmajandus	Rahvusvaheline konkurents
Riiklik toetus kultuurile	Autoriõigused ja seadus
e-lugemise kasv	Kirjastamise üldine vähene populaarsus
Paindlik globaalsus	

Meeskonna tugevused

Ettevõtlikkus, kohanemine uute olukordadega, koostöövõimekus, pealehakkamine, ärialane ettevõtluskoolituse omamine, olemas olevate hobikirjanike kontaktide omamine.

Kirjanike ja loojate vajaduste mõistmine – meeskonnaliikmetel on isiklik kogemus kirjutamise ja sisuloomega, mistõttu osatakse arvestada hobikirjanike probleemide ja soovidega.

Meeskond on valmis kiirelt kohanema turu vajadustega, testima erinevaid ärimudeleid ja leidma loovaid lahendusi.

Tugev motivatsioon ja pühendumus – kuna projekt on meeskonnaliikmete jaoks kirk ja missioon, oleme valmis panustama rohkem kui tavapärase palgatöö puhul.

Võime luua tugevaid koostöösuhteid – meeskona on avatud koostööle meediapartnerite ja teiste loomevaldkonna tegijatega, et platvormile kiiremini tuntust koguda.

Meeskond suudab hobikirjanike platvormi edukalt käivitada ja arendada, sest liikmetel on vajalikud oskused, kogemused ja motivatsioon, et idee reaalsuseks muuta. Meeskonnal on mitmekesine taust ja tugevad küljed, mis aitavad neil ületada võimalikke väljakutseid.

Meeskonna nõrkused

IT-oskuste puudumine, eelnev brändiga turule tulemise kogemuse puudumine, finantsvahendite puudumine.

Ärikeskkonna võimalikud soodsad arengud

Paberkandjal (eestikeelsete) raamatute hinnad tõusevad.

Ärikeskkonna võimalikud ebasoodsad arengud

Raamatud lähevad odavamaks.

3. TEENUS

1. Toote tuum: mis probleemi see lahendab?

Kirjaniku jaoks:

Kirjanik on kirjutanud valmis raamatu, kuid ei tea, kuidas seda mugavalt ja taskukohaselt avaldada. Ta ei taha tegeleda keeruliste tehniliste platvormide, kallite kirjastamistasude ega omaenda e-poe loomisega. Samas soovib ta, et tema tööd oleks võimalik rahaks teha.

Tuumvajadus: lihtne viis oma teose digitaalseks avaldamiseks ja sellest teenimiseks, ilma tehnilise peavaluta.

Lugeja jaoks:

Lugeja tahab leida **midagi uut ja huvitavat**, mida tavaraamatupood ei paku – midagi autentset, värsket ja võib-olla isegi nišši teemalist. Samas ei taha ta kulutada korraga suuri summasid raamatutele, mida ta pole veel läbi sirvinud.

Tuumvajadus: taskukohane ligipääs mitmekesisele ja eksklusiivsele lugemismaterjalile – ainult parim osa ettelugemiseks, ülejäänu pärast ostmist. Skriptor tagab kiire ja mugava teenuse nii neile, kes kirjastavad ehk üles laevad, pakudes mugavaid võimalusi erinevate failiformaatide vahel (eelistatud PDF) *renderdada* ja muuta need mugavaks lugemiseks. Kuna platvorm on eelkõige mõeldud mitte professionaalidele ehk neile, kelle jaoks kirjutamine pole nende põhitöö vaid lisa tegevus või hobi. Antud platvormi mõte pole ainult raha teenimine, vaid pakkuda võimalus oma sisu populariseerida ja hõlpsalt teistega jagada. Skriptor ühendab kirjandusliku (ka koomiksi valdkonnas) loomingut ja loojaid.

2. Toote omadused: mida klient näeb ja kogeb?

Kirjaniku vaates:

- Lihtne PDF-i või veebivormingus teksti üleslaadimine
- Tasuta eelvaate lisamine
- Automaatne raamatu vormindamine
- Statistika jälgimine (ostud, lugemised, tulu)
- Paindlik teenimismudel: kuutasu väikse tulu puhul või protsendipõhine süsteem suuremate müükide korral

Lugeja vaates:

- Kasutajasõbralik otsing ja filtreerimine
- Iga raamatu juures tasuta eelvaade
- Taskukohane lugemisõigus ühe teose või kuupaketi alusel
- Kohene juurdepääs pärast ostu (mobiil, tahvelarvuti, arvuti)

3. Väärtuspakkumine: miks valida just meie platvorm?

Väga madal sisenemisbarjäär autorile – pole vaja kirjastust ega tehnilist oskust, autori jaoks on madalate kulude enda teoste testimine.

Automaatsed tööriistad – autor saab keskenduda kirjutamisele, mitte kujundusele.

Paindlik teenimismudel – kuutasu väikse teenistuse korral või müügipõhine protsent suurema tulu korral.

Autentsed ja isikupärased raamatud – lugejad saavad midagi uut ja originaalset, mida poest ei leia.

Tootearendus:

- **I etapp (2025 suvi-sügis):** põhifunktsioonide loomine (üleslaadimine, eelvaade, maksesüsteem, statistika)
- **II etapp (2026 talv-kevad):** kasutajakogemuse parendamine (vormindus tööriist, automaatne teavitamine)
- **III etapp (2026 suvi):** mobiilirakendus, koostöö raamatukogude ja kirjastustega, laienemine audioraamatute ja rahvusvaheliste turgude suunas

Toodet arendame kolmes etapis. Esmalt (juuli-november) keskendume põhifunktsioonide loomisele, autor saab oma teose üles laadida, lisada eelvaate ja hakata seda jagama. Samal ajal testime platvormi ja kogume tagasisidet. Järgmisena (talvel ja kevadel) täiustame kasutajakogemust: lisame automaatse raamatu vormistamise, teavitused ja katsetame erinevaid lahendusi, et näha, mis töötab kõige paremini. Alates suvest hakkame teenust laiendama – arendame mobiilirakenduse, loome koostöid raamatukogude ja kirjastustega ning lisame võimaluse ka audioraamatute ja välisturgude jaoks. Arendame teenust vastavalt kasutajate vajadustest ja tagasisidest.

4. TURG

Autorid:

- Inimesed, kes on kirjutanud või kirjutamas raamatu mahus tekste, kuid ei ole neid veel avaldanud
- Blogijad, spetsialistid, valdkonnaekspertid, koolitajad, kes soovivad oma teadmisi raamatu formaadis müüa
- Eneseväljendust otsivad hobikirjanikud
- Akadeemilised autorid, kes soovivad jagada uurimistöid laiemale lugejaskonnale

Lugejad:

- inimesed, kes otsivad uusi, autentseid ja digitaalselt kättesaadavaid lugemiselamusi

Kliendiprofiil:

- **Vanus:** 18+
- **Sugu:** mees/naine
- **Rahvus:** Hetkel eelkõige eestlane. Hilisemas plaanis muust rahvusest
- **Keel:** eesti keel hiljem nt inglise keel, soome keel, prantsuse keel, itaalia keel etc.
- **Põhitegevus (sissetulek):** Muu kui kirjutamine, pole kirjanik (õpilane, tudeng, ettevõtja, jurist, teadlane, ajakirjanik, pensionär etc.)
- **Tegevused seotud platvormiga:** Kirjutab n-ö sahtlisse loomet: luule, proosa, esseistika, koomiks, manga etc.

Eesmärk: pakkuda lihtsat, riskivaba võimalust oma tööde digitaalseks avaldamiseks ja teenimiseks.

Turu-uuringu kokkuvõte (Skriptor)

Eesmärk

Uuringu eesmärk oli kaardistada potentsiaalsete kasutajate (nii autorite kui lugejate) harjumused, vajadused ja huvi digitaalse isekirjastamise platvormi vastu.

Peamised tulemused:

1. Lugejate käitumine:
 - 83,78% eelistab paberkandjal lugemist, ainult 16,22% eelistab e-raamatuid. See näitab, et turul on suur harjumuslik eelistus füüsiliste raamatute vastu.
 - 48,37% kasutab lugemiseks telefoni, järgneb tahvelarvuti (29,71%) ja arvuti (21,91%) – platvorm peab olema mobiilisõbralik .
2. Autorite potentsiaal:
 - 45,3% vastanutest on ise loonud kirjutisi, mida võiks avaldada – see on tugev märk sellest, et olemas on loovate sisuloojate kogukond.
 - Samas 63,13% ei soovi oma loomingut rahaliselt jagada ega müüa – ainult 10,53% ütles kindla „jah”). See näitab vajadust autori motivatsiooni suurendamiseks (nt koolitused, julgustus, toetav kogukond).
3. Soovitavad funktsioonid platvormil:
 - Kõige enam oodati tõlke- ja keeleteoimetuse teenuseid (50%) ning kujundusabi (25%) – see näitab, et autorid vajavad tuge, mitte ainult tehnilist platvormi.
4. Loomingu jagamine:
 - Enamik kirjutab oma loomingu väljaspool platvormi (Word, Docs jms – 79,41%).
 - 37,14% ei ole valmis lubama teistel oma tekste täiendada või muuta, mis viitab vajadusele selgete autoriõiguste ja privaatsusreeglite järele.

Kokkuvõte:

Turu-uuring kinnitas, et Skriptoril on olemas turg, kuid selle edukaks vallutamiseks tuleb keskenduda:

- kasutajasõbralikkusele,
- autorite motiveerimisele ja toetamisele,
- digitaalse lugemiskogemuse kvaliteedile,
- lihtsale ja usaldusväärsele hinnastamismudelile.

Turupotentsiaal:

Digitaalse lugemise ja isekirjastamise populaarsus on kasvutrendis:

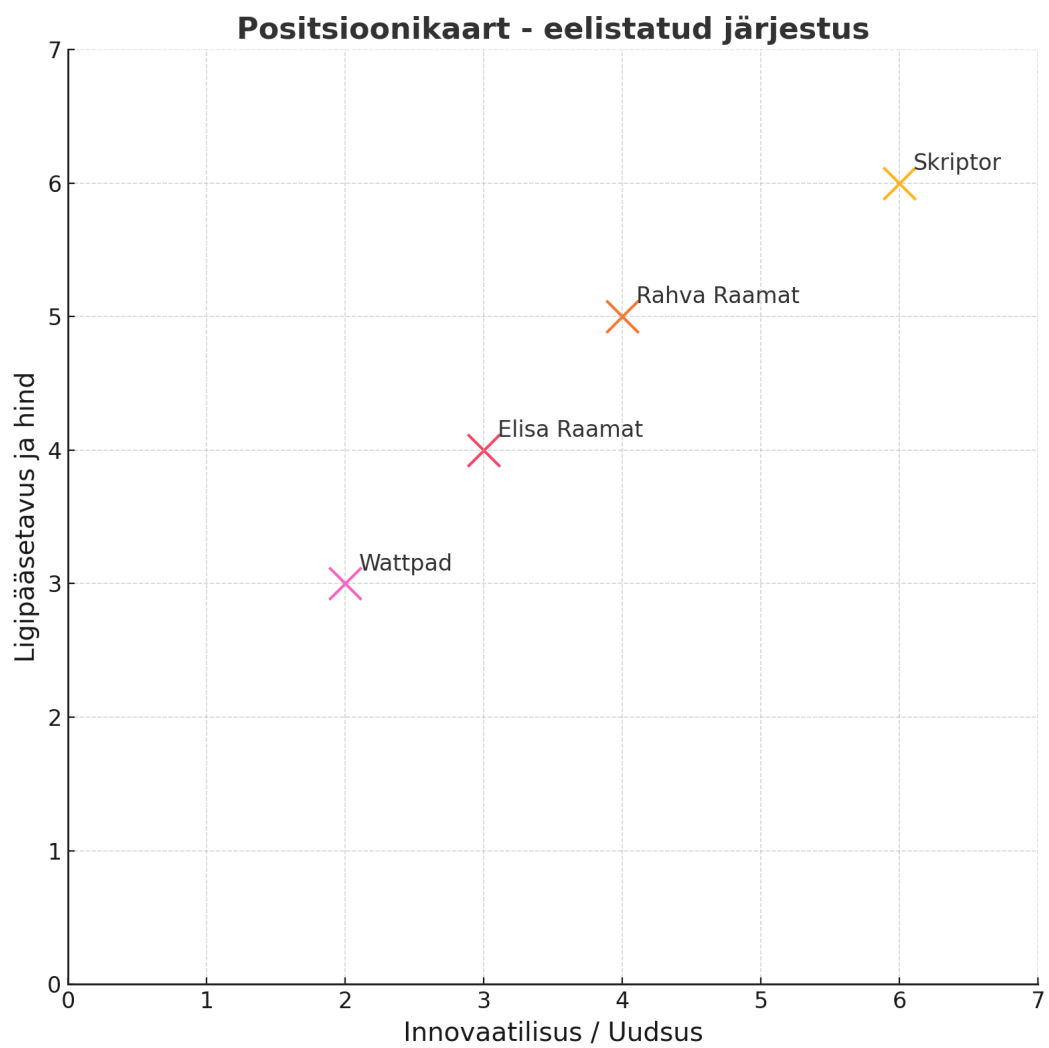
- Üha rohkem loomeinimesi soovib sõltumatult oma tööd avaldada
- Noorem lugejaskond liigub mobiilse ja kiire ligipääsuga platvormide suunas
- Eesti raamatuturul on lünk autentsete, niši teemadega teoste kättesaadavuses
- Moodsa ja mugava platvormi heal mõjul tekkiv digilugemise ja digikirjastamise populariseerimine
- Lugeda uute võimalike potentsiaalsete andekate kirjanike, toetada uute kirjanike tulekut ja julgustada uutmoodi kirjutada
- Hobikirjanikuga/kirjanikuga päris kohtumine ehk vestlusõhtu/kogukonna tunne

Skriptor positsioneerib end platvormina, mis täidab seda tühimikku ja toetab iseseisvaid autoreid turvalise, paindliku ja kasutajasõbraliku keskkonnaga.

5. KONKURENTS

Toote omadus	Rahva Raamat	Elisa Raamat	Wattpad	Skriptor
Kvaliteet	kontrollitud sisu /kõrge kvaliteet	kontrollitud sisu /kõrge kvaliteet	kontrollimata sisu	kontrollitud sisu
Tarneaeg	Kohene	Kohene	Kohene	Avalikustamin ~48h
Hind	15€ – 40€ (e-raamat tk hind)	8.99€ (kuu paketi)	Premium tellimus hinnaga 5,99 USD kuus või 4,99 USD aastase tellimuse korral.	Kuupaketid: Piiratud: 4.99€ Piiramatu: 9.99€ Kirjanik: 4.99€
Maksetingimus	Pangalingid krediitkaart	Pangalingid krediitkaart arvega	Lugejad ostavad virtuaalseid münte, mida kasutatakse lugude avamiseks, ning makseid saab teha rakendusesiseste- ostude mobiilseadme maksüsteemide kaudu (Apple App Store ja Google Play pood).	Pangalingid, krediitkaart Apple Pay Google Pay
Funktsionaalsus	Omavad ka füüsilist poodi. E-raamatuid saab osta ja alla laadida, võimaldades neid lugeda erinevates seadmetes, sealhulgas e-lugurites	Põhineb kuutasulisel tellimusel, mis võimaldab lugeda ja kuulata raamatuid rakenduse kaudu nutiseadmetes, kuid ei pruugi toetada e-lugereid	Keskendub rohkem kogukonnapõhisele lähenemisele, kus lugejad ja autorid saavad reaajas suhelda, kommenteerida ning jagada lugusid. Puudub eestikeelne sisu.	Veebipõhine platvorm, tasuta eelvaade ja autoril on lihtne üleslaadimine.

Skriptor pakub võimalust oma teoseid mugavalt ja algajasõbralikult lugemiseks jagada, pakkudes paindlikku teenimis-ja lugemisvõimalust. Skriptor ei esita liigseid nõudmisi (autorid ei pea olema professionaalsed kirjanikud, aga võib ka) ja ei pane raamatute esitamisele liigseid nõudmisi. Lisaks pakub Skriptor võimalust jagada ka pilt visuaalseid teoseid (koomiksid, mangad, etc.).



6. TURUNDUS

1. Sihtrühm

- Hobikirjanikud, kes soovivad oma teoseid jagada ja müüa
- Lugemishuvilised, kes otsivad uusi ja unikaalseid teoseid
- Kirjandushuvilised kogukonnad ja foorumid
- Raamatublogijad ja -arvustajad

2. Turunduskanalid ja -strateegiad

- Sisuturundus raamatukogudes ja raamatu poodides
- Ülikooli raamatukogude tudengi pakkumised ja kampaaniad
- Füüsilised ja digitaalsed reklaamid
- Sotsiaalmeedia kanalid (#skriptor)

Digiturundus:

- Sotsiaalmeedia turundus (Facebook, Instagram, TikTok, LinkedIn)
 - Sihtreklaamid hobikirjanikele ja kirjandushuvilistele
 - Suunamudijate ja raamatublogijate kaasamine
 - Kasutajate varasemalt loodud sisu (näiteks meie saidi kirjanike edulood)
- Google Ads ja SEO
 - Sisuturundus (artiklid, blogipostitused)
 - Retargeting-reklaamid neile, kes on juba platvormil käinud
- Hästäägi kampaania
 - Luua oma hästääg ja kogukonna hästääg (#skriptor; #skriptorlane etc.)
- E-maili turundus
 - Uudiskirjad uute teoste ja kampaaniate kohta
 - Personaalsete pakkumiste saatmine vastavalt kasutajate huvidele

Turundus:

- Osalemine kirjandus üritustel
- Koostöö raamatukogude ja raamatupoodides.
- Kampaaniad ja pakkumised tudengitele ja kõrgkoolidele.
- Partnerlussuhted kirjastustega ja kirjandus ringkondadega

Läbi klientide turundus:

- Kasutajate motiveerimine sisu jagama (sooduskoodid jagamise eest)
- Arvustuste ja soovitude süsteemi loomine

3. Eelarve

Turundustegevus	Kulud kuus
Facebook ja Instagram reklaam	500€ – 2000€
Google Ads & SEO	500€ – 1000€
Suunamudija	50€ – 200€
E-maili turundus	50€ – 100€
Partnerlussuhted ja PR	300€ – 5000€
Offline üritused ja reklaammaterjalid	300€ – 3000€

Iga kuu kohta läheb keskmiselt maksma 700 eurot. Esimese turundusaasta kohta 7000 eurot. Järgneva 2. ja 3. aasta kohta 10000 eurot, sest turundame intensiivsemalt.

aug-25	sept-25	okt-25	nov-25	dets-25	jaan-26	veeb-26	märts-26
700€	700€	700€	700€	700€	700€	700€	700€

aprill-26	mai-26	juuni-26	juuli-26	1.aasta	2.aasta	3.aasta
700€	700€	700€	700€	7000€	10000€	10000€

4. Tulemuste mõõtmine ja analüüs

- Google Analytics ja sotsiaalmeedia mõõdikud (Click-through rate, engagement rate, uued kasutajad)
- Müüginumbrid ja konversioonimäär (Näiteks, kui veebilehte külastab 1000 inimest ja 50 neist sooritab ostu, siis konversioonimäär oleks $50:1000 \times 100 = 5\%$)
- Kasutajate tagasiside ja rahulolu-uuringud

5. Edasine areng ja kohandamine

- A/B testimine reklaamide ja sisu osas (A/B testimine on meetod, millega võrreldakse kahte varianti (nt reklaame või sisu) ja selgitatakse välja, kumb toimib paremini)
- Kasutajate vajaduste ja turu trendide jälgimine
- Jooksvad täiustused platvormil ja turunduskanalites

Järgmised sammud:

- Esmane testkampania ja tulemuste analüüs
- Täiendav sihtrühma uuring ja persona-loome
- Pikaajalise turundusstrateegia väljatöötamine

Toote hind ja kuidas klient ostab:

Lugejal on valida kahe kuupõhise paketi vahel: Pakett 1 (piiratud) – isiklikus riulis püsivad raamatud 1 kuu, korraga saab lugemiseks ette võtta üks kuni kaks raamatut jne, Pakett 2 (piiramatu) – Riulis olevad raamatud on seal nii kaua kui ise tühistad nad ja lugeda saad nii palju kui jaksad. Üks pakub osalist ligipääsu (hind 4,99) ja teine täielikku ligipääsu (hind 9.99). Hind jääb vahemikku 4,99 – 9,99 eurot, olenevalt raamatust ja perioodist. Maksmine toimub mugavalt pangalingi või kaardiga ning pärast makset saab raamatu kohe lugemiseks avada.

Autor loob konto, kus esialgu on 10 päeva aega, et raamat üles laadida. Raamatu üleslaadmise eest maksab kirjanik teenustasu või kuutasu. Raamat teenib lugemiste pealt ehk kui inimene lisab raamatu oma riulisse, teenib ta raamatu pealt varem nimetatud summat.

7. PÕHIPROTSESS

Protsess kirjanikule:

- Kirjanik loob konto (saab lepingu) (täiskonto: kus saab nii lugeda kui ka kirjutada) ja haagib selle oma pangakonto või krediitkaardiga.
- Kirjanik laeb üles faili, mis saab avalikus umbes 24h – 48h jooksul pärast faili e-raamatuks formeerimist ja ülevaatamist.
- Kui raamat saab avalikuks hakkab kirjanik lugemise pealt teenima.

Protsess lugejale:

- Lugeja teeb lugejakonto ja haagib selle oma pangakonto või krediitkaardiga.
- Lugeja saab ligipääsu raamatutele. Raamatud on jagatud teema, tähestiku, hinna, populaarsuse või väljalaske järjekorras.
- Lugeja saab lugeda tasuta, kas raamatu tutvustust või esimest paari lehekülge.
- Selleks, et kogu raamatut lugeda peab ta maksma kas 1 kuu või 3 kuu lugemisõiguse eest.

Protsess meie jaoks:

- Meie saame iga kuu lugemise pealt teenustasu.
- Meie (programm) muudab kirjutaja poolt lisatud faili e-raamatu formaati.
- Meie tagame:
 - platvormi funktsionaalsuse
 - loome juriidilise kaitse
 - sisu korrektsuse, meie poolne eeltutvumine enne avaldamist

Teenuseks on veebiplatvorm, kus inimesed, kellele, meeldib kirjutada, saavad oma teoseid üles laadida, jagada ja müüa. Ning teine pool platvormi kasutajatest on lugejad. Platvorm arendatakse ~2–5 kuu jooksul ning see sisaldab funktsioone nagu kasutajakontod, maksesüsteem ja sisuhaldus.

Teenust osutatakse täielikult veebipõhiselt, platvormi majutatakse pilveserveris, ning meeskond töötab kaugtöö vormis.

Peamised kulud:

- Sisutugi ja klienditeenindus: 0–300 €/kuus
- Stardikulu: 300–600 € (firma registreerimine, domeen, google workspace jne)
- Veebilehe majutuse kulud: 20-25 € kuus
- Veebiarendaja kulu kuus: 1500-3000 eur ühe arendaja kohta

8. PERSONAL

Esialgu on plaanis hoida meeskond väike ja paindlik, et kulud oleksid kontrolli all ning rollid võimalikult hästi jaotatud. Vajame üks back-end ja üks front-end veebiplatvormi arendajat, kes ehitab veebiplatvormi valmis (1500-3000 eur palk). Pikas perspektiivis turundus-ja sotsiaalmeedia haldur (900-1200 eur palk).

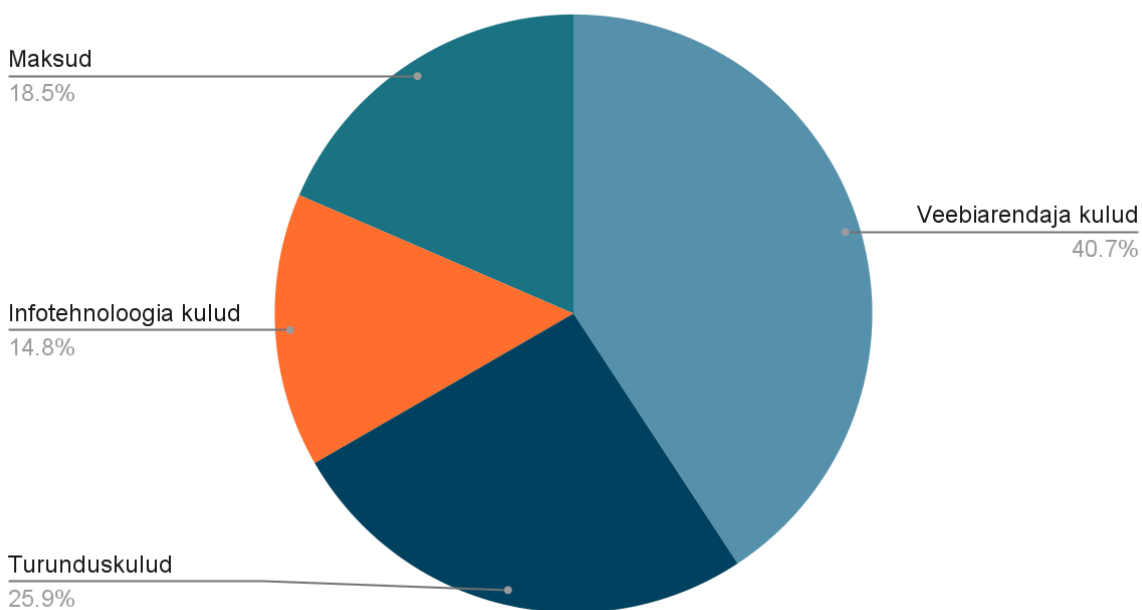
9. INVESTEERINGUD

Meil on vaja kahele arendajale maksta palka ja peale ettevõtte edukat käimasaamist vajame ka turundajat. Meil läheb selleks vaja 20 000 eurot.

Ettevõtte alustamiseks on stardikapital 20 000 euro.

See raha tuleb ingelinvestoritelt, kultuuriministeeriumilt ja töötukassalt. Vajadusel ka KOV ettevõtlustoetus ja EIS-is.

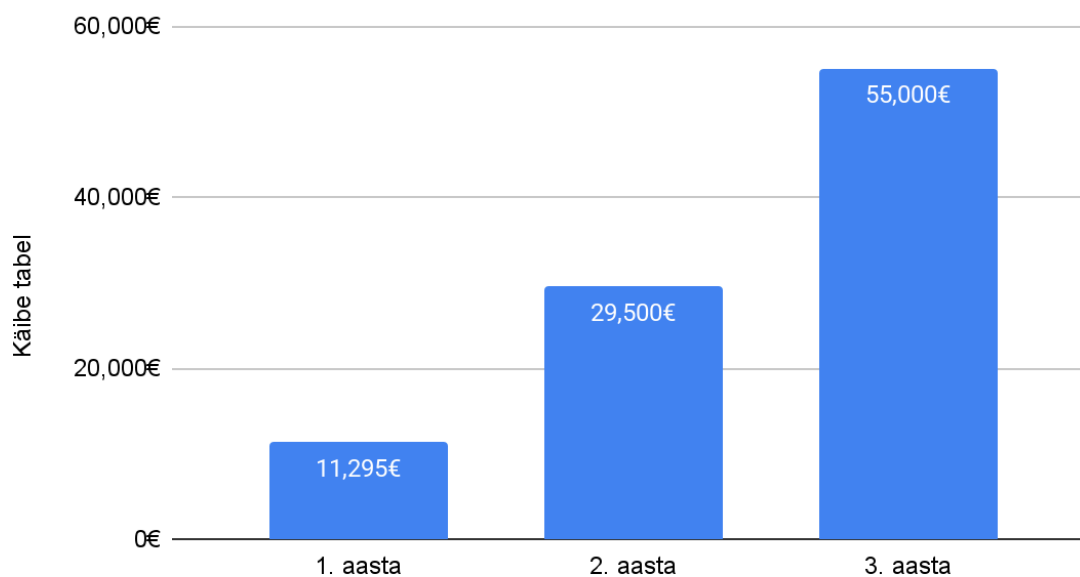
Kulude jaotus



10. FINANTSPROGNOOSID

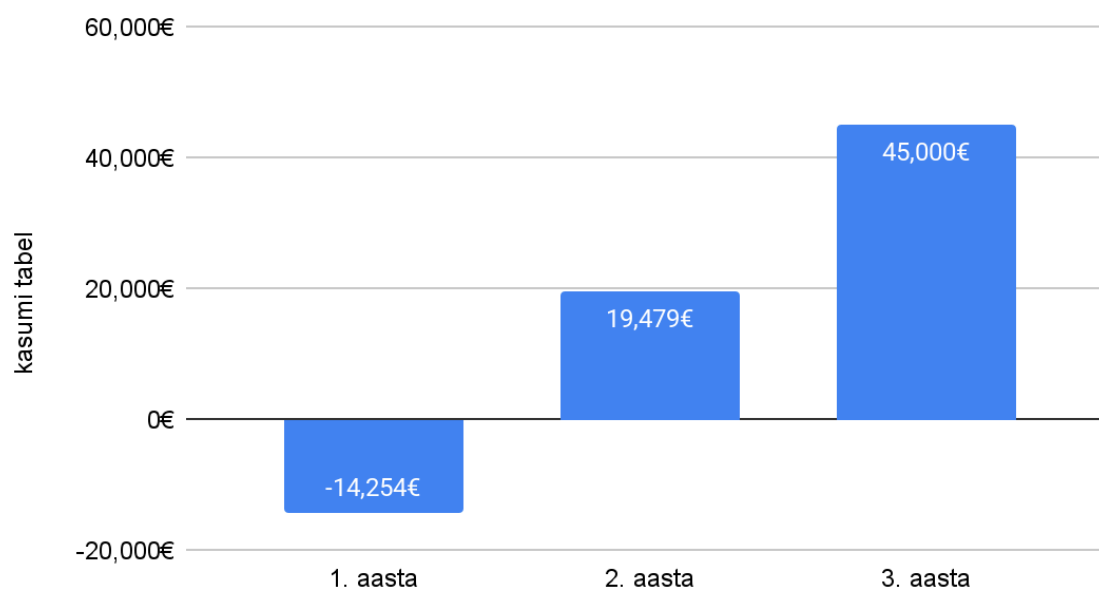
Käibe graafik:

Käibe graafik



Kasumi graafik:

kasumi graafik



11. RISKIANALÜÜS

Risk	Tõenäosus	Mõju	Riskitase
Tehniline ebaõnnestumine	2	3	3
Madal kasutajahuvi	3	3	3
Rahastuse puudumine	3	3	3
Tugev konkurents	2	2	2
Õigusalased probleemid	2	3	2
Maksetõrked / andmeleke	1	3	3
Mainekahju / negatiivne tagasiside	2	2	3
Tuluvoo ebastabiilsus	3	2	2
Turutrendide muutus	1	2	1
Üleinvesteerimine	2	3	3

(1=madal;2=keskmine;3=kõrge)

MVP-lähenemine (Minimum Viable Product ehk minimaalne töötav toode) – alustame minimaalse tootega, testime väikese sihtrühmaga ja arendame ainult vastavalt tagasisidele (vältib üleinvesteermist).

Kasutajate kaasamine varakult – kaasame esimesed autorid ja lugejad juba arenduse ajal (nt kirjutamisgrupid, koolitajad, blogijad).

Tugev turundus ja kogukonnatöö – ehitame kogukonda enne toote täislansseerimist.

Õigusnõustamine – loome selged reeglid autoriõiguste ja platvormi tingimuste kohta.

Pilvepõhine turvalahendus ja usaldusväärne maksesüsteem (nt Stripe või PayPal).

Paindlik ärimudel – kui kuutasu ei toimi, testime ainult protsendipõhist mudelit või loovustellimusi.

Väline rahastus – otsime toetusi ja investoreid.