

# Äritegevuse planeerimine

**Kus oleme täna?**

**Kas tänased tegevustulemused on kooskõlas tuleviku eesmärkidega?**

**Kas oleme plaani täitmise graafikus?**

**Kas liigume õiges suunas?**



Need on küsimused, millega paljud juhid oma töös silmitsi seisavad.

**„If you don't know where you are going, you will probably end up somewhere else,, (Lawrence J. Peter)**

Seda, et eesmärkide seadmine on oluline, teab igaüks. Samas, ainuüksi eesmärkide seadmisest edu saavutamiseks ei piisa. Tänapäeva tiheneva konkurentsi tingimustes jäävad ellu need, kes mitte ainult ei unista kasumist ja suurtest võitudest, vaid need, kes ka realselt selle nimel tegutsevad. Seega on vaja eesmärkide poole liikumist jälgida ning tegevusanalüüsist lähtuvalt trajektoori muuta. Vahekokkuvõtete koostamine, tegevuse paindlikkus, efektiivsuse tõstmine, planeerimine – need võiksid olla igapäevatööd läbivad märksõnad.

Tegevuse tulemuslikkuse hindamiseks on vaja andmeid. Kui puuduvad efektiivsed süsteemid informatsiooni kogumiseks, on hetkeseisundi kiire hindamine andmete puudulikkuse tõttu raskendatud ning infosulus tehtud otsused ebatäpsed.

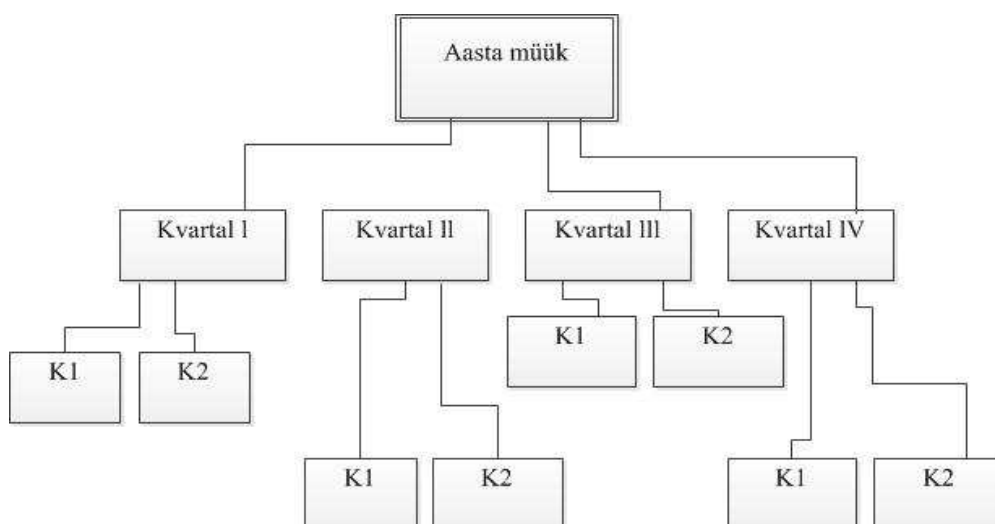
### Mida siis teha?

Toome sellise näite, et meil on ettevõtte XML, mis:

- toodab ja müüb tooteid K
  - toode K jaguneb seejuures kaubagruppideks K1 ja K2.
- on eelnevalt juurutatud ettevõtte andmelao.

Firma juht koos müügitimiga otsustas järgneva majandusaasta müügi planeerimist optimeerida - panna paika sihid ning nende poole liikumist jooksvalt jälgida. XMLi eelmise aasta aruanded peegeldavad kauba K kogumüügi näitajaid, mida aluseks võttes on planeeritud tõsta müüki 30% võrreldes eelmiste tulemustega.

Juht joonistas müügitimile järgneva skeemi:



Joonis 1: Ettevõtte XML tuleva aasta müügi planeerimise skeem

Nagu öeldud, on järgmise aasta müüki plaanis kasvatada 30%. Eelnenud perioodist lähtuvalt on arvatud tuleva aasta kogumüük. Et eesmärgi täitmist paremini jälgida, jagatakse see väiksemateks tükkideks - **planeerima hakatakse kvartali kaupa tootegruppide K1 ja K2 lõikes.**

Selleks on kasutajatele antud planeerimisvorm, kuhu numbreid tootegrupi ning kvartali lõikes sisestada saab.

The screenshot shows a web browser window displaying the 'Adepta SSBi - Test\_SalesPlan' application. The main content area is titled 'AdeptaBMPanningForm' and contains a planning form for the year 2012. The form includes a 'Calendar Year' dropdown set to 'Y 2012', a 'Product Category' dropdown set to 'K2', and a 'Version' dropdown set to 'Eelarve'. Below these are 'Refresh', 'Save', and 'Cancel' buttons. A table displays sales quantities for four quarters (Q1, Q2, Q3, Q4) across five product categories (K2\_puit, K2\_plast, K2\_klaas, K2\_eri, and an empty row). The data in the table is as follows:

	A	B	C	D
	Q 1	Q 2	Q 3	Q 4
	Sales Quantity	Sales Quantity	Sales Quantity	Sales Quantity
1 K2_puit	10			
2 K2_plast	3	7		
3 K2_klaas		7	12	
4 K2_eri	20			25
5				

## Joonis 2: Näide planeerimisvormist

Planeerimisvorm kuulub andmelaost päritavate andmete visualiseerimise vahendite hulka. Vorm on tegelikult Microsoft SharePoint'i nn *webpart*, seega eelarve on veebilehel käsitletav ning kõigile õigustega volitatud kasutajatele kättesaadav reaalajas. Samuti on vormi võimalik konfigurereida nii, et eelarve numbrid ning hetketulemuse näitajad on vormil kõrvuti.

## Mis kasu ettevõtte sellest saab?

- parandab olukorda, mis on ettevõtetes paljulevinud – Exceli failid on osakondades laiali. Veebilahendusega aga info liikumine ja kättesaadavus paraneb.
- ühte eelarvearuande kokkutoomiseks kulub vähem aega ja energiat
- hetkeseisu ja planeeritu võrdlus on hõlpsam
- analüüside koostamine on kiirem ja automatiseeritav.