

LIIKETOIMINTASUUNNITELMA

Haudanhoitopalveluyritykselle

Heidi Dal

Opinnäytetyö
Kaupan- ja kulttuurin ala
Liiketalous
Tradenomi AMK

2015

Kaupan- ja kulttuurin ala
Liiketalouden koulutusohjelma

Tekijä	Heidi Dal	Vuosi	2015
Ohjaaja	Jukka Lauri		
Toimeksiantaja	Riikka Rautiainen		
Työn nimi	Liiketoimintasuunnitelma haudanhoitopalveluyritykselle		
Sivu- ja liitemäärä	34		

Opinnäytetyöni tavoitteena on ollut laatia liiketoimintasuunnitelma aloittavalle haudanhoitopalveluyritykselle. Teoriaosuudessa on syvennytty liiketoiminnan ja yrityksen perustamisen osa-alueisiin, jotta on ollut mahdollista laatia perusteellinen liiketoimintasuunnitelma. Opinnäytetyön tavoitteena on ollut selvittää, onko liikeidea kannattava ja toteutettavissa.

Opinnäytetyötä varten on tutkittu yrityksen perustamiseen ja liiketoiminnan suunnitteluun liittyvää kirjallisuutta sekä, Internet-lähteitä. Opinnäytetyön lähteenä on käytetty lisäksi toimeksiantajan haastattelua.

Kyseessä on toiminnallinen opinnäytetyö, joka on toteutettu laadullisin tutkimusmenetelmin. Työ sisältää kaksi osaa: teoriaosan, jossa avataan liiketoimintasuunnitelmaa varten tutkittuja aiheita sekä erillisen liiketoimintasuunnitelman.

Opinnäytetyön tuloksien ja johtopäätöksien avulla on saatu selville liikeidean toteutuskelpoisuus sekä laadittua toimeksiantajalle liiketoimintasuunnitelma hinnoitteluehdotuksin.

Avainsanat

Liiketoimintasuunnitelma, kannattavuus

School of Business and Culture
Bachelor of Business Administration

Author	Heidi Dal	Year	2015
Supervisor(s)	Jukka Lauri		
Commissioned by	Riikka Rautiainen		
Subject of thesis	Graveyard maintenance service - business plan		
Number of pages	34		

The objective of this thesis study was to devise a business plan for a company providing graveyard maintenance services.

In the theory part of this thesis, I discuss different sectors by addressing the question of how to run and start up a business to make it possible to devise an in-depth business plan.

This thesis study seeks to find out if the business idea would be feasible and profitable for the case company. I researched literature and Internet sources on how to make a business plan and start up a business. I also used material from an interview with the client.

This is a practice-based thesis study, using qualitative research methods. The thesis includes two parts, i.e. the theory part discussing the content of a business plan and the practical part providing the business plan.

Based on the results of the study, it can be concluded that I was able to establish the feasibility of the business idea. Additionally, I also devised a business plan with pricing proposals for the client.

Key words

Business plan, feasibility, profitability

SISÄLLYS

1	JOHDANTO	5
1.1	Opinnäytetyön toteutus	5
1.2	Tutkimusmenetelmä.....	6
2	MIKÄ ON LIIKETOIMINTASUUNNITELMA?	7
3	LIIKETOIMINTASUUNNITELMAN KESKEINEN SISÄLTÖ	9
3.1	Liikeidea.....	9
3.2	Yrittäjän vahvuudet	10
3.3	Tuotteet ja palvelut	11
3.4	Asiakkaat ja markkinat	11
3.5	SWOT-analyysi.....	12
3.6	Käytännön järjestelyt.....	13
3.7	Yritysmuodot.....	15
3.7.1	Toiminimi	16
3.7.2	Avoin yhtiö.....	17
3.7.3	Kommandiittiyhtiö	18
3.7.4	Osakeyhtiö	18
3.7.5	Osuuskunta	19
3.8	Rahoitus ja kannattavuuslaskelmat	19
4	LIIKETOIMINTASUUNNITELMA CASE-YRITYKSELLE	21
4.1	Liikeidea.....	21
4.2	Yrittäjän vahvuudet	22
4.3	Tuotteet ja palvelut	23
4.4	Asiakkaat ja markkinat	24
4.5	SWOT-analyysi.....	25
4.6	Käytännön järjestelyt.....	27
4.7	Yritysmuodot.....	28
4.8	Rahoitus ja kannattavuuslaskelmat	28
5	JOHTOPÄÄTÖKSET JA POHDINTA	32
	LÄHTEET	33

1 JOHDANTO

Opinnäytetyöni tarkoituksena on tehdä liiketoimintasuunnitelma suunnitteilla olevalle haudanhoitopalveluyritykselle. Toimeksiantajana toimii yksityishenkilö, joka on havainnut haudanhoitopalvelujen vähyden Joensuun seudulla. Liiketoimintasuunnitelman tavoitteena on tehdä konkreettinen suunnitelma yrityksen mahdollista perustamista varten. Lisäksi tavoitteena pohtia, olisiko Joensuun alueella kysyntää haudanhoitopalveluja tuottavalle yritykselle.

Yleisen haudanhoidon, kuten nurmialueiden leikkauksen, hoitavat seurakunnat. Seurakunnilta voi myös ostaa haudanhoitopalveluja määräajaksi, jotka sisältävät kukkaistutusten istuttamisen kesäkuussa sekä kukkien kastelun. Haudanhoitopalveluyritys tuottaisi palveluja tilauksesta yksilöidysti asiakaan toiveiden mukaisesti.

1.1 Opinnäytetyön toteutus

Opinnäytetyön toteutustapa on toiminnallinen opinnäytetyö, jonka tuloksena syntyy liiketoimintasuunnitelma mahdollisesti perustettavalle yritykselle. Liiketoimintasuunnitelman laatimiseen on käytetty Yrityssuomi.fi-sivustolta löytyvää liiketoimintasuunnitelman mallia.

Toiminnallinen opinnäytetyö on työelämän kehittämistyö, joka tavoittelee käytännön toiminnan kehittämistä. Toiminnallisella opinnäytetyöllä on yleensä toimeksiantaja. Toteutustapana voi olla kohderyhmän mukaan esimerkiksi kirja, opas, messuosasto, tuotos tai projekti. (Virtuaali ammattikorkeakoulu 2009.)

Opinnäytetyötä varten on tutkittu yrityksen perustamiseen ja liiketoiminnan suunnitteluun liittyvää kirjallisuutta sekä Internet-lähteitä, jotta on ollut mahdollista laatia perusteellinen liiketoimintasuunnitelma. Opinnäytetyön lähteenä on käytetty lisäksi toimeksiantajalle lokakuussa 2015 tehtyä haastattelua, jonka pohjalta yrityksen liiketoimintasuunnitelma on kirjoitettu.

1.2 Tutkimusmenetelmä

Laadullinen eli kvalitatiivinen tutkimus on tutkimuksen menetelmäsuuntaus, jossa pyritään ymmärtämään kohteen laatua, ominaisuuksia ja merkitystä kokonaisvaltaisesti. Laadullista tutkimusta voidaan toteuttaa erilaisilla menetelmillä. (Jyväskylän yliopisto 1999.)

Tutkimuksessa käytän kvalitatiivista tutkimusmenetelmää keräten eri lähteistä tietoa siitä, mitä hyvä liiketoimintasuunnitelma sisältää. Opinnäytetyön tietopohja perustuu alan kirjallisuuteen sekä mahdollisiin Internet-lähteisiin. Tietoperustan tavoitteena on antaa kattava teoriapohja yrityksen liiketoimintasuunnitelman laatimiseen.

Kvalitatiivinen tutkimus vastaa ensisijaisesti kysymyksiin miksi, millainen ja miten. Se auttaa ymmärtämään kohderyhmää ja ilmiötä, kuvaa ne kokonaisvaltaisesti ja kertoo syy- seuraussuhteista. Kvalitatiivisen tutkimuksen tutkimusmenetelmiä ovat muun muassa ryhmäkeskustelut, havainnointi sekä kohderyhmän itse tuottamat aineistot. Kvalitatiivisen tutkimuksen luotettavuuden varmistaa aineiston riittävyys. Tietoa kerätään kunnes uudet tapaukset eivät anna enää uutta tietoa. Validiteetissa on kyse siitä, että tutkimus on oikein tehty. Validissa tutkimuksessa kuullaan oikeita ihmisiä sekä kysytään oikeat kysymykset ja analysoidaan sekä tulkitaan aineisto oikein. Tähän vaaditaan ammattitaitoa ja kokemusta. (Inspirans 2014.)

2 MIKÄ ON LIIKETOIMINTASUUNNITELMA?

Liiketoimintasuunnitelman tarkoituksena on selvittää aiotun yrityksen menestymisen mahdollisuuksia. Tämä on hyödyllistä niin yrittäjäksi aikovalle kuin asiantuntijoille, jotka auttavat toiminnan arvioinnissa. Myös rahoitusta haettaessa yrittäjällä on oltava esittää kunnollinen liiketoimintasuunnitelma. Liiketoimintasuunnitelmassa pohditaan yrittäjän osaamisen vahvuuksia ja heikkouksia sekä tarjotun tuotteen tai palvelun ominaisuuksia. Liiketoimintasuunnitelma voi sisältää myös arvioita mahdollisesta asiakaskunnasta, alan markkinanäkymistä ja kilpailijoista. (Kallio, Ripatti & Tanni 2008, 67.)

Liiketoimintasuunnitelma koostuu erillisistä analyseistä ja suunnitelmista. Se on tiivis ja kertoo oleellisen. Liiketoimintasuunnitelmia käytetään yleisimmin yrityksen itsensä johtamisen ja kehittämisen työkaluna, mutta on niitä menestyksellisesti käytetty myös huijaukseen. Useat rahoittajat ovat joutuneet petoksen uhreiksi uskoessaan hienosti kirjoitettuihin, loistavan tulevaisuuden lupaaviin liiketoimintasuunnitelmiin. Nämä väärinkäytökset ovat vähentäneet hyvän työväliseen käytettävyyttä ja uskottavuutta. (Rissanen 2007, 414.)

Kokonaisvaltainen liiketoimintasuunnitelma on hyvä keino yritysten välisessä markkinakilpailussa. Se antaa välineet johdonmukaiseen ja suunnitelmalliseen toimintaan. Markkinatilanteen tai kilpailukyvyn muuttuessa uudistamista varten on erittäin hyödyllistä aloittaa kehitystyö tarkistamalla liiketoimintasuunnitelma. Näin tulevat esille vahvuudet, heikkoudet ja markkinat sekä yritys saa uutta voimaa. (Rissanen 2007, 416.)

Liiketoimintasuunnitelmaa tai sen tiivistelmää tarvitaan rahoituksen hakemiseksi. Tällä voidaan tiivisteyllä muodolla viestiä rahoittajalle tulevaisuuden suunnitelmista. Yksi lähtökohta liiketoimintasuunnitelman laatimiselle voi olla oma tai henkilökunnan koulutuksellinen tai kehittämistavoite (Rissanen 2007, 416 - 417.)

Liiketoimintasuunnitelman ei tarvitse olla satasivuinen selvitys, vaan laajuuden ja painopistealueet voi suunnitella oman tarpeen mukaan. Liiketoimintasuunnitelman avulla dokumentoidaan itselle tai mahdolliselle ulkopuoliselle asiantuntijalle pohdintoja yrityksen liikeideasta, kilpailukyvyistä, resursseista, asiakaskunnasta, myyntityöstä ja kannattavuudesta. Liiketoimintasuunnitelma sisältää muun muassa liikeidean, tuotteet ja palvelut, asiakkaat ja markkinat sekä käytännön järjestelyt kuten liiketilat. (Yrityssuomi liiketoimintasuunnitelma 2014.)

3 LIKETOIMINTASUUNNITELMAN KESKEINEN SISÄLTÖ

Liiketoimintasuunnitelma tarvitaan yrityksen käynnistämiseen. Se auttaa hahmottamaan ja suunnittelemaan yrityksen toimintaa ja kannattavuutta. Yrityksen liiketoimintasuunnitelmaan sisällytetään laskelma siitä, millaisia investointeja ja muita kuluja yritystoimintaan käynnistäminen edellyttää. Liiketoimintasuunnitelmassa tulisi huomioida myös kannattavuuslaskelmat siitä, millaisella tuotteiden ja palveluiden hinnoittelumallilla menot voidaan kattaa. Liiketoimintasuunnitelman keskeinen sisältö käsittelee liikeidean, yrittäjän vahvuudet, tuotteet ja palvelut, asiakkaat ja markkinat, SWOT-analyysin, käytännön järjestelyt, yritysmuodot sekä rahoitus ja kannattavuuslaskelmat. (Yrityssuomi liiketoimintasuunnitelma 2014.)

3.1 Liikeidea

Liikeidea määrittää yrityksen menestystekijät. Asiakkaan tarpeita tyydyttäessä yrittäjä ei toimi satunnaisesti, vaan hänellä tulee olla selkeä käsitys tai suunnitelma siitä, mihin hän pyrkii ja millä tavoin. Liikeidea määrittelee yrityksen tuotteet, segmentit, toimintatavat ja sen yrityskuvan, jolla yritys pyrkii tuotettaan kohderyhmälle markkinoimaan. (Kinkki & Isokangas 1999, 49.)

Liikeidea vastaa kysymyksiin, mitä, kenelle, miten, miksi? Liikeidea on siten yksityiskohtainen suunnitelma siitä, millaisia asiakkaita yritys tavoittelee, millaisia tuotteita yritys aikoo myydä sekä miten yritys nämä tuotteet valmistaa ja jakelee asiakkailleen. Lisäksi liikeideaan sisältyy imago eli kuvaus siitä, millaisen mielikuvan yritys haluaa itsestään ulkopuolisille antaa ja miten tämä haluttu yrityskuva saadaan aikaan. Liikeideassa määritellään myös ne kilpailuvaltit, joihin yrityksen menestys perustuu. (Yritystä12, Perustietoa yrittäjällä 2008.)

Yrityksen toiminnan lähtökohtana on toimiva yritysidea. Yrityksellä pitää olla jotain sellaista, josta asiakkaat ovat valmiit maksamaan. Markkinakelpoinen yritysidea on rahan arvoinen. Hyvistä tuotteista on pulaa ja niistä ollaan valmiita

maksamaan. Hyvää yritysideaa pyritään jäljittelemään, ja siksi se tulisikin suojata mahdollisimman hyvin alusta lähtien. (Kinkki & Isokangas 1999, 197 - 199).

Yritystoiminta rakennetaan yritysideoon ja se on yritystoiminnan menestymisen perusedellytys. Yritysideoon voi kiteyttää kysymyksiin mitä yritys tarjoaa ja kenelle. Yritysideoon perustuvan tuotteen tai palvelun on oltava parempi, tuottavampi, omaperäisempi ja ehkä edullisempi kuin kilpailijoilla. Hyvä yritysidea ja sen pohjalta rakennettu liikeidea luovat yritystoiminnan onnistumisen edellytykset. (Kallio ym. 2008, 67.)

Yritysideoilla ja niistä rakennetuilla liikeideoilla on oma elinkaarensa. Kerran niin loistava ajatus voi vuosien kuluttua olla uusimisen tarpeessa. Tässä suhteessa on muistettava, että yritysidea ei tule pitää ”ikuisesti hyvänä”, vaan sitä pitää uudelleen muotoilla ja kehittää aika ajoin. Toimintaympäristön muutokset edellyttävät aina liikeideoiden tarkistamista. (Lahtinen, Suomalainen & Raasio 1992, 14.)

3.2 Yrittäjän vahvuudet

Yrittäjän vahvuuksia kartoittaessa keskitytään yrityksen perustajan osaamiseen, kokemukseen, vahvuuksiin, toimialatuntemukseen ja verkostoihin. (Yrityssuomi liiketoimintasuunnitelma 2014).

Henkilökohtaiset ominaisuudet ja valmiudet luovat perustan onnistuneelle yritystoiminnalle. Hyviä yrittäjän ominaisuuksia ovat muun muassa ahkeruus, luovuus, oma-aloitteisuus, myyntitaito ja epävarmuuden sieto. Yrityksen perustamista suunnittelevan täytyy tuntea se toimiala, jolle hän aikoo yrityksen perustaa. (Opas yrittäjyyteen 2013.)

3.3 Tuotteet ja palvelut

Tuotteen tai palvelun kuvauksessa kuvataan tuotetta kriittisesti asiakkaan näkökulmasta sekä selostetaan tuotteen ominaisuudet kilpailijoihin verrattuna kuten hinnoittelu, edut, hyödyt ja heikkoudet. (Opas yrittäjyyteen 2013).

Menestyksekkään yritystoiminnan kulmakivenä ovat vahvat tuotteet tai palvelut. Siksi yrityksen liiketoimintastrategiassa tulisi kiinnittää huomiota uusien ideoiden keksimiseen, tuotteiden jatkuvaan kehittämiseen, markkinatilanteen seuraamiseen sekä ideoiden, tuotteiden ja osaamisen suojaamiseen. (Yrityssuomi tuote- ja palvelukehitys 2014.)

Yrityksen tulee pysyä valppaana ja muuntautumiskykyisenä löytääkseen uusia ideoita tuotteiksi tai palveluiksi. Uudet ideat voivat löytyä yrityksen oman henkilöstön keskuudesta tai yrityksen ulkopuolelta. Tuotteita tulee kehittää jatkuvasti, eikä tuotekehitys pääty siihen, että markkinoille saadaan suosittu myyntituote. Kuluttajien tarpeet muuttuvat ja kilpailijoiden tuotteet kehittyvät ja kilpailuympäristö muuttuu kaiken aikaa. Kilpailuympäristön kehityksen seuraaminen, uusimman markkinatiedon hankinta ja muutosten ennakointi ovat olennainen osa innovaatiotoiminnan ohjaamista. (Yrityssuomi tuote- ja palvelukehitys 2014.)

3.4 Asiakkaat ja markkinat

Kysyntä ja tarjonta muodostavat markkinat. Kun markkinoilla on saatavilla myös kilpailevia tuotteita ja palveluita, nämä yhdessä muodostavat markkinaympäristön, jossa yritys toimii. (Kallio ym. 2008, 34.)

Ihanneasiakas on se, jolla on varaa maksaa yrittäjälle hänen ongelmansa ratkaisemisesta ja jota yrittäjä haluaa palvella. Tie asiakkaan lompakolle käy asiakkaan mielen ja lompakon kautta. Siksi yrittäjän on tiedettävä, mitä asiakas ajattelee, mikä häntä sytyttää ja minkä ongelman ratkaiseminen saa hänen kukkaronsa nyörit aukeamaan. (Leppänen 2013, 97.) Asiakkaan määrittäminen

ei kuitenkaan tarkoita sitä, että yritys ei voisi myydä kenellekään muulle. Ihanneasiakkaan ja kohderyhmien määrittäminen auttaa yritystä jäsentämään omaa toimintaa ja keskittymään alkuvaiheessa olennaiseen kaikkien miellyttämisen sijaan. (Leppänen 2013, 98.)

Asiakas ostaa tuotteita tai palveluita tyydyttääkseen tarpeitaan. Uusia tarpeita syntyy jatkuvasti, mutta uusien käyttötottumusten omaksuminen voi viedä pitkänkin ajan. Toisaalta sama tarve voidaan tyydyttää useilla eri tuotteilla tai palveluilla. Siksi yrityksen kilpailijoita eivät ole vain samantapaista tuotetta tai palvelua tarjoavat yritykset vaan myös ne yritykset, joiden tuotteet tai palvelu tyydyttävät samaa tarvetta. (Holopainen 2013, 13.)

3.5 SWOT-analyysi

Nelikenttäanalyysi eli SWOT on yksinkertainen ja yleisesti käytetty yritystoiminnan analysointimenetelmä. SWOT-analyysi kertoo liikeidean, yrittäjän ja yrityksen vahvuudet, heikkoudet, mahdollisuudet sekä uhat. Tarkastelu voi koskea joko koko yritystoimintaa tai jotakin toiminnan osaa. Analyysi auttaa tarkastelemaan, miten vahvuuksia voidaan kehittää, miten heikkouksia voidaan poistaa, miten mahdollisuuksia voidaan hyödyntää ja miten uhkia voidaan torjua. Lyhenne SWOT tulee sanoista Strengths (vahvuudet), Weaknesses (heikkoudet), Opportunities (mahdollisuudet) ja Threats (uhat). (Opas yrittäjyyteen 2013.)

SWOT-analyysimenetelmässä arvioinnin osa-alueita voidaan kartoittaa varsin joustavasti. Jokainen arviointiin osallistuja voi esimerkiksi täyttää nelikentän itse, osa-alueista voidaan keskustella ryhmissä tai niitä voidaan kerätä laajoilta joukoilta sähköisesti. (Opas yrittäjyyteen 2013.)

Vahvuudet ovat organisaatiosta tai arvioitavasta ideasta itsestään lähtöisin. Voidaan esimerkiksi miettiä yrityksen ominaispiirteitä, rakenteita, toimintakulttuuria ja niin edelleen. Yrityksen vahvuuksia kartoittaessa voidaan kysyä erilaisia kysymyksiä kuten: Mikä meillä on hyvää? Mikä toimii? Missä on

onnistuttu? Vahvuuksia kartoittaessa realistisuus on tärkeää. Vahvuuksia ei tule liioitella, mutta ei pidä olla liian vaatimatonkaan. (Opas yrittäjyyteen 2013.)

Heikkoudet ovat myös sisältä lähteviä. Mikä yrityksessä on sellaista, joka estää suunnitelmia toteutumasta? Voidaan jälleen analysoida esimerkiksi rakenteita toimintakulttuuria. Heikkouksia kartoittaessa voidaan tehdä kysymyksiä: Missä emme ole onnistuneet? Mikä ei toimi hyvin? Mitä pitäisi välttää tulevaisuudessa? Tärkeää on olla menemättä henkilökohtaisuuksiin, yhden ihmisen toimintaa ei voi eikä kannata nimetä yrityksen heikkoudeksi. (Opas yrittäjyyteen 2013.)

Mahdollisuudet tulevat ulkomaailmasta käsin. Yrityksen tai idean mahdollisuuksiin vaikuttavat muun muassa erilaiset trendit, yhteiskunnallinen ja taloudellinen kehitys, median kiinnostus ja teknologian kehitys. Analyysia tehtäessä voidaan pohtia, miten yritys voi osaltaan vahvistaa myönteistä kehitystä. (Opas yrittäjyyteen 2013.)

Uhat ovat lähitulevaisuudessa näkyviä ongelmia tai asioita, joita tulisi välttää. Kuten mahdollisuudetkin, uhat ovat ulkoisia. Nekin lähtevät ympäröivästä yhteiskunnasta ja niitä voivat aiheuttaa samat asiat kuin mahdollisuuksiakin. Uhkia kartoittaessa kannattaa kysyä paitsi suoranaisia uhkia, myös asioita, joita tulee seurata, että niiden negatiiviset vaikutukset voidaan minimoida. (Ok-opintokeskus 1999.)

3.6 Käytännön järjestelyt

Käytännön järjestelyjä miettiessä tulee kiinnittää huomiota muun muassa yrityksen toimitiloihin, sijaintiin, tarvittaviin välineisiin, työntekijöihin ja alkurahoitukseen, mainontaan ja markkinointiin, internetsivuihin, vakuutuksiin, kirjanpitoon sekä yritysmuotoon. (Yrityssuomi liiketoimintasuunnitelma 2014.)

Yritystukea voivat hakea sellaiset yritykset, jotka harjoittavat tuotannollista toimintaa. Liiketoiminnan aloittamisen ohella tukea voidaan myöntää jatkossa myös investointi- ja kehittämishankkeisiin. Mahdollisia ulkopuolisen rahoituksen

osia ovat tulorahoitus, lainat ja avustukset. Yrityksen rahoittajatahoja voivat olla muun muassa:

- pankit
- vakuutusyhtiöt
- Finnvera Oyj
- TE-keskukset
- Työvoimatoimistot
- maaseutupalvelut
- Kunnat/kaupungit
- Tekes
- muut erityisrahoituslaitokset
- ulkomaalaiset rahoittajat/rahoitusyhtiöt. (Kallio ym. 2008, 36 - 37.)

Rahoitusta voidaan hakea jo perusteilla olevaan yritykseen, mutta on muistettava, että hakemus on oltava käsitelty ennen hankintoja. (Kallio ym. 2008, 36 - 37).

Yritystä perustettaessa on mahdollisuus hakea työministeriöltä starttirahaa. Sitä haetaan oman paikkakunnan työvoimatoimistolta. Starttirahan tarkoituksena on turvata uuden yrittäjän toimeentulo yritystoiminnan alkuvaiheessa ja sen vakiinnuttamisen aikana. Starttirahaa voidaan myöntää työttömälle työnhakijalle sekä esimerkiksi palkkatyöstä, opiskelusta tai kotityöstä kokoaikaiseksi yrittäjäksi siirtyvälle. Tuen saamisen edellytyksenä ovat muun muassa yrittäjäkokemus tai -koulutus, mahdollisuudet kannattavaan toimintaan, tarpeellisuus yrittäjäksi ryhtyvän toimeentulon kannalta sekä se, että yritystoimintaa ei ole aloitettu ennen kuin tuen myöntämisestä on päätetty. Starttirahan suuruus on 514 - 670 euroa kuukaudessa, enintään 10 kuukauden ajan. Jos aloittavalla yrittäjällä ei ole kaupallista koulutusta, järjestävät työvoimatoimistot alkaville yrittäjille tarkoitettuja maksuttomia kursseja. Jos yrittäjällä on kaupallista koulutusta tai jos hän on

käynyt yrittäjyyskurssin, hän voi hakea starttirahaa. Hakemus liitteineen jätetään sille työvoimatoimistolle, jossa henkilö on työnhakijana. (Kallio ym. 2008, 37.)

Yrittäjän ottaessa töihin työttömän työnhakijan voi työministeriö myöntää työnantajalle tukea palkkakustannuksiin. Työllistämistukea myönnetään kerrallaan enintään 10 kuukaudeksi, mutta kuudeksi kuukaudeksi kerrallaan. Työllistämistuki on noin 430 euroa kuukaudessa. (Kallio ym. 2008, 37.)

Yrityksen, jota johtaa nainen ja jonka enemmistöasiakkaita ovat naiset, on mahdollista hakea naisyrittäjälainaa. Lainaa voi saada muun muassa kone ja laiteinvestointien vaatimiin rahoitustarpeisiin. Naisyrittäjälainan määrä on 3 500 - 35 000 euroa ja laina-aika on viisi vuotta. Naisyrittäjälainaa voi täydentää työministeriön myöntämä starttiraha ja lisäksi Finnveran muu rahoitus on mahdollista. (Kallio ym. 2008, 38.)

Pienlainaa voivat hakea kaikki yrittäjät, jotka työllistävät korkeintaan viisi henkilöä, yritysmuodosta riippumatta. Pienlainaa voi saada enintään 35 000 euroa ja laina- aika on viisi vuotta. (Kallio ym. 2008, 38.)

3.7 Yritysmuodot

Yritystoimintaa aloitettaessa olennainen tehtävä on valita yrityksen yritysmuoto. Yritysmuodon valintaan vaikuttavat muun muassa yrityksen toiminnan luonne, pääoman tarve, yrityksen perustamiseen ja toimintaan osallistuvien määrä, verotus ja vastuukysymykset. Vaihtoehtoisia yritysmuotoja ovat yksityinen elinkeinonharjoittaja, avoin yhtiö, kommandiittiyhtiö, osakeyhtiö ja osuuskunta. (Yrityssuomi yrittäjyysmuodot 2014.)

Yritysmuodon valintaa katsotaan yleensä verotuksen suunnasta. Yhtenä tärkeänä näkökulmana yritysmuodon valinnassa on riskien hallinta. Osakeyhtiössä yrityksen vastuu rajoittuu yhtiön varallisuuteen, kun taas yksityisyrityksessä, avoimessa ja kommandiittiyhtiössä omistajat vastaavat yrityksensä vastuista koko omaisuudellaan. (Karjalainen 2013, 94.)

Mikäli yrittäjä tuntee itsensä epävarmaksi kirjanpitonsa, verotuksen, palkanmaksun tai vaikkapa vuosi-ilmoituksen suhteen, on hänen syytä turvautua tilitoimistoon. Tilitoimisto on parhaimmillaan yrittäjän neuvottelu- ja suunnittelukumppani, laskentatoimen rutiinien suorittaja ja ohjeiden antaja sekä raportoiija. Yrittäjän tehtävänä on huolehtia asiallisten tositteiden laatimisesta ja keräämisestä sekä kuukausikohtaisten asiakirjojen tekemisestä, jos hänellä on käteistapahtumia. Voimassaolevan tilintarkastuslain mukaan osuuskunnan, avoimen yhtiön ja kommandiittiyhtiön on valittava tilintarkastaja, jos sekä päättyneellä että sitä edeltäneellä tilikaudella on ylittynyt kaksi seuraavista arvoista:

- taseen loppusumma ylittää 100 000 euroa
- liikevaihto ylittää 200 000 euroa
- palveluksessa on keskimäärin yli kolme henkilöä. (Karjalainen 2013, 97.)

Tilintarkastaja on yhtiön toimintaa tarkastava ja valvova toimielin. Hän toimii sen omistajien yhtenä luottomiehenä ja hänen ensisijainen velvollisuus on yhtiön kokonaisetujen valvominen. (Karjalainen 2013, 97.)

3.7.1 Toiminimi

Yksityinen elinkeinonharjoittaja eli puhekielessä toiminimi on helpoin tapa aloittaa oma toiminta. Toiminimi on eräänlainen yksityishenkilön laajennus, joka mahdollistaa yritystoiminnan harjoittamisen. Toiminimi on aina sidottu yhteen henkilöön. Toiminimen perustaja vastaa yrityksen toiminnasta itse. Jos toiminimen liiketoiminta on tappiollista ja se jää velkaa, vastaa yrittäjä rahoista koko henkilökohtaisella omaisuudellaan. Toiminimen maksuvaikeudet näkyvät myös omistavan yksityishenkilön tiedoissa ja vastaavasti yksityishenkilön maksuvaikeudet vaikuttavat toiminimeen. Toisaalta toiminimi on kirjanpidon kannalta helpompi esimerkiksi osakeyhtiöön verrattuna. Toiminimi ei myöskään tarvitse erillistä pankkitiliä, vaikka se helpottaakin kirjanpitoa. Toiminimen perustaminen ei vaadi aloituspääomaa eikä perustamisasiakirjaa vaan pelkkä

ilmoitus kaupparekisteriin riittää. Rekisteröintimaksu on 110 euroa. (Ukko.fi, yritysmuodon valinta 2014.)

Toiminimen rahat ovat yrittäjän henkilökohtaisia varoja, jotka pidetään yksityistalouden varoista erillään kirjanpidon avulla. Yksityinen elinkeinonharjoittaja ei nosta varsinaista palkkaa, vaan rahavirrat joita ei suoranaisesti käytetä yritystoiminnan pyörittämiseen, lasketaan verotuksellisesti yrittäjän palkaksi. Toiminimen kokonaistulos verotetaan yrittäjän tulona. Itselleen, puolisolleen tai alle 14-vuotiaalle perheenjäsenelle yrittäjä ei voi maksaa palkkaa vaikka ulkopuolista työvoimaan voi olla palkattuna. Varojen siirtäminen yksityistalouteen tapahtuu yksityisnostoina. (Kallio ym. 2008, 46- 47.)

Kun elinkeinonharjoittaja on todennut tarpeen toiminimen perustamiselle, on hänellä muutama vaihtoehto sen tekemiseksi. Perusilmoituksen kaupparekisteriin voi tehdä Patentti- ja rekisterihallituksessa, maistraatissa tai hakemalla täytettävän lomakkeen lähimmästä rekisteritoimistosta. Yksinkertainen vaihtoehto on myös tulostaa ilmoitus Patentti- ja rekisterihallituksen Internet-sivuilta. Jos kokee epävarmuutta toiminimen perustamiseen liittyvissä asioissa, voi asiasta keskustella esimerkiksi työ- ja elinkeinotoimiston viranomaisten kanssa (Ukko.fi, toiminimen perustaminen 2014.)

3.7.2 Avoin yhtiö

Avoin yhtiö poikkeaa toiminimestä siten, että siinä on useita omistajia. Kuten toiminimi, ei avoin yhtiökään vaadi alkupääomaa vaan ainoastaan 180 euron rekisteröitymismaksun. Avoimella yhtiöllä on oltava yhtiösopimus, jossa sovitaan päätöksenteosta ja vastuualueista. Kaikki avoimen yhtiön yhtiömiehet vastaavat yhtiön veloista yhteisvastuullisesti. Siksi velat voivat jäädä esimerkiksi yhden yhtiömiehen kontolle, jos muut todetaan maksukyvyttömiksi. Tämä yritysmuoto vaatii yhtiömiesten täydellistä luottamusta, koska kuka tahansa yhtiömiehistä voi tehdä päätöksiä yhtiön puolesta. Myös taloudelliset vastuut voivat avoimessa yhtiössä kasvaa varsin suuriksi. Avoimen yhtiön voi muuttaa osakeyhtiöksi

maksamalla 2 500 euron alkupääoman sekä 350 euron muutosmaksun. (Ukko.fi, yritysmuodon valinta 2014.)

3.7.3 Kommandiittiyhtiö

Kommandiittiyhtiö on hieman avoimen yhtiön kaltainen yritysmuoto. Erona on kuitenkin se, että yrityksen yhtiömiehet on jaettu kahteen osaan, äänettämiin yhtiömiehiin sekä vastuunalaisiin yhtiömiehiin. Äänettömät yhtiömiehet ovat vähän kuin sijoittajia, sillä he saavat yrityksestä ainoastaan korkolain määrittämän koron sijoitukselleen. Loput rahat jaetaan vastuunalaisille yhtiömiehille. Vastuunalainen yhtiömies vastaa yrityksen veloista ja sitoumuksista koko henkilökohtaisella omaisuudellaan. Äänettömän yhtiömiehen vastuut taas rajoittuvat hänen sijoittamansa pääoman mukaisesti. Kommandiittiyhtiön tarkoituksena on mahdollistaa helposti toimintamalli, jossa äänettömät yhtiömiehet sijoittaa toimintaan pääomaa ja vastuunalaiset yhtiömiehet työpanosta. Kommandiittiyhtiön rekisteröinti maksaa 180 euroa. Lisäksi yritystä perustettaessa äänettömien yhtiömiesten on asetettava yritykseen jonkinlainen pääoma. (Ukko.fi, yritysmuodon valinta 2014.)

3.7.4 Osakeyhtiö

Silloin, kun yrityksen toimintaa on tarkoitus kasvattaa laajaksi, on osakeyhtiö hyvä yritysmuoto. Se mahdollistaa useampien omistajien olemassaolon ja näin myös sijoitusten hankkimisen yrityksen toimintaan. Byrokratian kannalta osakeyhtiö on monimutkaisempi kuin henkilöyhtiö, toisaalta se tarjoaa myös enemmän mahdollisuuksia esimerkiksi osinkojen muodossa. Henkilöyhtiöstä poiketen osakeyhtiön omistajien vastuu rajoittuu heidän sijoittamansa osakepääoman määrään. Osakeyhtiön voi perustaa yksi tai useampi henkilö. Perustettaessa osakeyhtiö tehdään perustamissopimus ja ilmoitus Patentti- ja rekisterihallitukseen. Osakeyhtiön alkupääoman minimimäärä on 2500 euroa ja tämän lisäksi rekisteröinnistä veloitetaan 330 euron rekisteröitymismaksu, jos yritys perustetaan internetissä, muussa tapauksessa rekisteröitymismaksu on 380 euroa. Verotuksen kannalta osakeyhtiö tulee kannattavaksi siinä vaiheessa,

kun toiminnasta jää tulosta noin 35 000 euroa vuodessa. (Ukko.fi, yritysmuodon valinta 2014.)

3.7.5 Osuuskunta

Osuuskuntamallin tarkoituksena on helpottaa yhteisömallista yrittäjyyttä. Osuuskunnan tarkoituksena on tarjota osuuskunnan jäsenille erilaisia palveluita, jotka tukevat elinkeinotoimintaa. Osuuskunnalla ei ole kiinteää aloituspääomaa, vaan osuuspääoma vaihtelee osuuskunnan jäsenten mukaan. Osuuskunta muistuttaa osakeyhtiötä siten, että sen jäsenet eivät ole henkilökohtaisessa vastuussa osuuskunnan velvoitteista, vaan vastaavat esimerkiksi veloista vain sijoittamansa osuuspääoman mukaan. Osuuskunnan voi perustaa yksi henkilö ja osuuskunnan rekisteröintimaksu on 350 euroa. (Ukko.fi, yritysmuodon valinta 2014.)

3.8 Rahoitus ja kannattavuuslaskelmat

Rahoituslaskelmalla kartoitetaan rahan tarpeet ja rahan lähteet aloitusvaiheessa. Rahan tarpeissa luetellaan ne hankinnat, joita täytyy tehdä liiketoiminnan käynnistämiseksi. Käyttöpääomavarauksella arvioidaan niitä kiinteitä kuluja, joita täytyy maksaa, vaikkei liiketoiminnasta vielä tulisi riittävästi tuloja kulujen kattamiseksi. Näitä kuluja on muun muassa palkat, vuokrat, vakuutukset ja kirjanpito. (Opas yrittäjyyteen 2013.)

Yritys perustetaan harjoittamaan toimintaansa toistaiseksi, jolloin ei ole mitään etukäteen määrättyä hetkeä, jolloin toiminta lakkautettaisiin. Jotta toimintaa voitaisiin jatkaa, on yrityksen toiminnan oltava kannattavaa, eli tuotettava voittoa. $\text{Voitto} = \text{tulot} > \text{menot}$. (Kinkki & Isokangas 1999, 52.)

Asiakkailta saatavien myyntitulojen on riitettävä peittämään tuotteiden tai palveluiden valmistamisesta aiheutuvat menot. Yrityksen toiminta voi lyhytaikaisesti olla kannattamatonta esimerkiksi toimintaa aloitettaessa. Pääomarahoitusta korvaa lyhytaikaisia kannattamattomia jaksoja ja pitää yrityksen

maksuvalmiina. Mikäli toimintaa ei saada kannattavaksi, ei yritys selviydy kaikista taloudellisista velvoitteistaan ja joutuu lopettamaan toimintansa. (Kinkki & Isokangas 1999, 52.)

Kannattavuuslaskelmalla arvioidaan, missä kohtaa valitulla myyntimäärällä, hintatasolla ja kateasteella syntyy nollatulot, eli kriittinen piste, myyntimäärään nähden. Sen avulla voidaan analysoida, onko myyntitavoite realistinen. Vaihtoehtoisesti voidaan analysoida, kannattaisiko katetta ja myyntihintaa muuttaa, jos myyntimäärä vaikuttaa epärealistiselta. (Opas yrittäjyyteen 2013.)

4 LIIKETOIMINTASUUNNITELMA CASE-YRITYKSELLE

Liiketoimintasuunnitelma on laadittu Yrityssuomi.fi-sivuston pohjalta. Liiketoimintasuunnitelman tavoitteena on tehdä konkreettinen suunnitelma yrityksen mahdollista perustamista varten. Lisäksi tavoitteena pohtia, olisiko Joensuun alueella kysyntää haudanhoitopalveluja tuottavalle yritykselle. Liiketoimintasuunnitelman kirjoittamista varten on kerätty tietoa haastattelemalla toimeksiantajaa.

4.1 Liikeidea

Idean haudanhoitopalveluyrityksen perustamisesta toimeksiantaja Riikka Rautiainen sai vieraillessaan vanhempiensa haudalla ja kiinnittäessään huomion siihen, miten harvoin joillakin haudoilla vieraillaan. Mietittyään syytä hän tuli ajatelleeksi, ettei itsekään pääse käymään toisille paikkakunnille haudattujen isovanhempiensa haudoilla ja miten kätevää olisi, jos hän voisi tilata heidän haudalleen esimerkiksi jouluna kynttilän.

Yleisen haudanhoidon, kuten nurmialueiden leikkauksen, hoitavat seurakunnat. Seurakunnilta voi myös ostaa määräajaksi haudanhoitopalveluja, mikä sisältää kukkaistutusten istuttamisen kesäkuussa sekä kukkien kastelun. Seurakuntien tarjoamat palvelut ovat hyvin rajalliset. Seurakunnalta tilatut kukat ovat usein kaikissa haudoissa samanlaisia. Siitä yleensä huomaa, kenen haudan hoitavat omaiset ja kenelle on ostettu määräaikainen haudanhoitopalvelu seurakunnalta.

Tänä päivänä yhä kiireellisemmäksi muuttuvassa yhteiskunnassa ihmisillä ei ole aikaa käydä hoitamassa läheistensä hautapaikkaa, omaiset asuvat toisella paikkakunnalla, toisella puolella Suomea tai ehkäpä jopa toisella puolella maailmaa. Samalla kun elämä muuttuu alati yhä kiireisemmäksi, ovat pehmeät arvot tulleet entistä tärkeämmäksi, ja läheisistä halutaan pitää hyvää huolta. Omaisten tai vaikkapa läheisten ystävien poismeno on aina koskettava tapahtuma, eikä poismennyttä henkilöä haluta täysin unohtaa. Aina kuitenkin ei ole aikaa tai mahdollisuuksia käydä omaisten haudalla niin usein, kuin ehkä

haluttaisiin. Etenkin juhlapyhät, kuten joulu, äitienpäivä, isänpäivä sekä syntymäpäivät, ovat monelle läheisen menettäneelle tärkeitä merkkipäiviä, jolloin haluttaisiin muistaa poismennyttä läheistä esimerkiksi kukkasin tai sytyttämällä kynttilä haudalle. Yrityksiä, jotka tuottavat yksilöidysti tilauksesta tällaisia palveluja, on Suomessa muutamia, mutta toiminta on aika näkymätöntä ja jopa vaikeasti löydettävissä.

Haastattelussa Riikka Rautiainen sanoo kuulleensa tuttaviltansa, että pääkaupunkiseudulla olisi mahdollista tilata yksityisiltä yrittäjiltä haudanhoitopalveluita. Palvelun tuottajia on kuitenkin vaikea löytää, vaikka niitä kuitenkin on. Internetistä etsimällä voi joitakin yrityksiä löytää, mutta yritysten nettisivuilta on vaikea saada selvää, mitä palveluja yritykset tarjoavat ja mihin hintaan. Usein selkeä hinnasto puuttuu ja ainoastaan yrityksen tai yhdistyksen yhteystiedot on mainittu.

Haudanhoitopalveluyrityksen tavoitteena on tarjota palveluita kaikille läheisensä menettäneille henkilöille yksilöidysti tilauksesta sekä lähettää asiakkaan toiveesta kuva haudasta tilauksen toimituksen jälkeen. Asiakkaan otettua yhteyttä pyritään asiakaan toive toteuttamaan mahdollisimman hyvin. Rajoituksena ovat luonnollisesti sesonkiajat, esimerkiksi kukkien myynnissä. Aluksi toiminnan on tarkoitus olla pienimuotoista, joten yrityksellä ei tulisi olemaan omaa toimitilaa eikä tuotteita varastossa, vaan kaikki hankinnat tehtäisiin tilauksesta. Hyvät, helposti löydettävät ja selkeät Internet-sivut hinnastoineen olisi ensimmäinen tärkeä askele asiakkaiden tavoittamiseksi. Myöhemmin esimerkiksi hautaustoimistojen kautta yhteistyö voisi olla mahdollista.

4.2 Yrittäjän vahvuudet

Yrityksen perustajan vahvuuksia ovat rehellisyys, avoimuus, ahkeruus sekä asiakaspalveluhenkisyys. Hän myös oppii uusia asioita helposti ja nopeasti, on päättäväinen sekä omaa hyvän stressinsietokyvyn. Nämä ovat yrittäjäksi aikovalle erittäin tärkeitä ominaisuuksia. Yrityksen pyörittämiseen vaaditaan

paljon, mutta samalla se myös antaa paljon, kuten vapauden päättää omista työajoista. Yrityksen perustaja on käynyt yrittäjyyskursseja, joten oman yrityksen perustaminen sekä yritystoiminta ovat jo ennestään tuttua. Toimialan tuntemus perustuu omaan kokemukseen sekä itse koettuun markkinarakoon alalla. Yrityksen markkinointi tulisikin aluksi toimimaan lähinnä Internetin välityksellä.

4.3 Tuotteet ja palvelut

Yritys tuottaa asiakkaille haudanhoitopalveluja tilauksesta. Palveluihin kuuluvat muun muassa kukkien istutukset, leikkokukkien, hautakoristeiden ja kynttilöiden vieminen haudalle sekä valokuva haudasta tilauksen toimituksen jälkeen.

Toimitettavat tuotteet, kuten kukat ja hautakoristeet, vaihtelevat sesonkien mukaan, ja tuotteet pyritään hankkimaan paikallisilta yrittäjiltä sekä marketeista tilauksen saavuttua. Joitakin erikoisempia tuotteita, kuten hautakynttilöitä tai koristeita mahdollisesti hankitaan varastoon ja näistä mainitaan erikseen yrityksen Internet-sivuilla. Palvelun tarkoituksena on toimittaa yksilöidysti asiakkaan kanssa yhteistyössä suunniteltuja koristeita, kynttilöitä sekä kukkia ja kukka-asetelmia omaisten haudoille sekä siistiä hautapaikan yleisilme toimituksen yhteydessä. Tavoitteena on tuottaa asiakkaalle hänen haluamana ajankohtana juuri hänen toiveidensa mukainen haudanhoitopalvelu sesonkiajat huomioiden. Palveluiden hinnat vaihtelevat tilatun tuotteen hinnan sekä saatavuuden mukaisesti.

Haudanhoitopalveluyrityksen vahvuutena on yksilöity palvelu, joka suunnitellaan yhteistyössä asiakkaan kanssa. Asiakas saa juuri sitä, mitä toivoo eikä joudu tyytymään yhtään vähempään. Tilauksen voi seurakunnista poiketen tehdä kertaluontoisesti eikä tilauksen tekeminen vaadi pitkäaikaista sopimusta. Tilauksen voi tehdä sähköisesti tai puhelimitse ja tilauksen teko on helppoa ja vaivatonta eikä tilauksen teko ole sidottu kellonaikaan tai paikkaan. Palvelun heikkoudeksi voi koitua hinnoittelu. Yksittäisten tuotteiden hankintakulut sekä tuotteiden toimittaminen haudalle voi olla asiakkaiden mielestä liian hintavaa ja näinollen he jättävät tilauksen tekemättä.

4.4 Asiakkaat ja markkinat

Joensuun kaupunki on Suomen 12. suurin kaupunki. Joensuu sijaitsee Itä-Suomen läänissä Pohjois-Karjalan maakunnassa. Pohjoisen kylistä eteläisimpään kylään matkaa on lähes 100 kilometriä ja idästä Joensuu ulottuu Venäjän rajaan saakka. Vuoden 2015 alussa asukkaita Joensuussa oli 75 041. (Joensuu 2015.)

Joensuun seudulla on kahdeksan hautausmaata: Joensuun hautausmaa, Utran hautausmaa, Kettuvaaran hautausmaa, Pyhäselän hautausmaa, Enon hautausmaa, Tuupovaaran hautausmaa, Hoilolan hautausmaa sekä Kiihtelysvaaran hautausmaa. Kaikkiin hautausmaihin voidaan haudata sekä arkkuja että uurnia. Joensuun hautausmaalla on erityiset tuhkahauta-alueet, uurnapuutarha sekä muistolehto. (Joensuunevl 2012.)

Yrityksen asiakkaita ovat kaikki läheisensä menettäneet henkilöt ympäri Suomen. Aluksi asiakkaat pyritään tavoittamaan lähinnä Internetin välityksellä tekemällä yritykselle selkeät ja helposti löydettävät kotisivut, joiden kautta palvelun tilaus on helppoa ja vaivatonta.

Tuotteiden toimitusalue yrityksen alkuvaiheessa tulisi olemaan Joensuun kantakaupungin alue, käsittäen Joensuun hautausmaan, Utran hautausmaan, Kettuvaaraan hautausmaan sekä Pyhäselän hautausmaan. Toimitusalue on rajattu kanta-kaupunkiin siksi, että välimatkat muille hautausmaille ovat pitkät ja yksittäisen tuotteen vientikulut nousisivat kohtuuttoman kalliiksi.

Pääasiallinen asiakas on muualla asuva, keski- tai hyvätuloinen nuorekas henkilö, joka on tottunut ostamaan verkon välityksellä. Vanhemman väestön tavoittaminen tapahtuu lähinnä nuoremman sukupolven välityksellä sekä suosituksista. Hautaus- sekä haudanhoitopalvelut ovat usein melko näkymätöntä toimintaa, eikä niitä markkinoida isoin mainoksin. Markkinointi tapahtuu seurakuntien lehdissä, paikallislehdissä, Internetissä sekä hautaustoimistojen suosituksista.

Kilpailijoita Joensuun seudulla on hyvin vähän ja suurimmat kilpailijat ovat seurakunnat. Seurakuntien tarjoamat palvelut ovat kuitenkin rajalliset, ja esimerkiksi kukat istutetaan kesäkuun 10. päivän jälkeen ja poistetaan syyskuussa. Syksyllä tai keväällä kukkia ei istuteta eikä seurakunta toimita leikkokukkia tai hautakoristeita haudoille. Hautakymtilän viennin voi Joensuun seurakunnalta tilata 18 eurolla. Seurakunta toimittaa ainoastaan yhden kymtilän hautaa kohden.

4.5 SWOT-analyysi

SWOT-analyysi on yksinkertainen yritystoiminnan analysointimenetelmä. Kuviossa 1 on keskitytty yrittäjän ja kuviossa 2 on puolestaan keskitytty yrityksen vahvuuksiin, heikkouksiin, mahdollisuuksiin sekä uhkiin.

<p style="text-align: center;">VAHVUUDET</p> <p>Yrittäjä on käynyt yrittäjäyyskurssin, hän oppii uusia asioita helposti ja nopeasti. Hän on päättäväinen, rehellinen, avoin, ahkera, asiakaspalveluhenkinen sekä omaa hyvän stressinsietokyvyn.</p>	<p style="text-align: center;">HEIKKOUEDET</p> <p>Yrittäjällä on yrityksen rahoituksen sekä käytännön toimien heikko tietämys.</p>
<p style="text-align: center;">MAHDOLLISUUDET</p> <p>Mahdollisuutena on rahoituksen sekä käytännön toimien selvittäminen ja opiskelu esimerkiksi Internetistä. Yrityksen toiminnan käynnistyminen mahdollisesti lisää yrittäjän halua panostaa yrityksen toimintaan.</p>	<p style="text-align: center;">UHAT</p> <p>Uhkana on yrittäjän vähäinen panostus yritystoiminnan pyörittämiseen sekä kasvattamiseen kannattavaksi liiketoiminnaksi.</p>

Kuvio 1 Yrittäjän SWOT-analyysi

Yrittäjän SWOT-analyysia tarkastellessa nähdään, että yksi yrittäjän vahvuuksista on yrittäjäyyskurssin käyminen, hänellä on tietoa yritystoiminnasta ja siksi hänellä on mahdollisuus saada esimerkiksi starttirahaa. Kuitenkin yrityksen

rahoituksessa, tuotteiden sekä palveluiden hinnoittelussa ja muissa käytännön asioissa yrittäjällä on heikko tietämys. Näitä asioita on helppo selvittää sekä opiskella lisää esimerkiksi Internetistä. Jonkinlainen pohja yritystoiminnan pyörittämisestä on yrittäjyyskurssien ansiosta, ja yritystä perustettaessa tekemällä oppii parhaiten. Uhkana on mahdollisesti vähäinen työpanos yritystoiminnan pyörittämiseen sekä kasvattamiseen kannattavaksi liiketoiminnaksi. Aluksi asiakkaita on vaikea tavoittaa sekä saada toiminta pyörimään, mikä saattaa lannistaa ja saada toiminnan tuntumaan kannattamattomalta. Kuitenkin toimeksi antaja on myös päättäväinen, rehellinen, avoin, ahkera, asiakaspalveluhenkinen sekä omaa hyvän stressinsietokyvyn, joten edellytykset saada liiketoiminta kannattavaksi pienellä panostuksella löytyy.

<p style="text-align: center;">VAHVUUDET</p> <p>Liikeidea on erilainen, innovatiivinen sekä toimiva eikä samanlaista palvelua löydy alueelta.</p>	<p style="text-align: center;">HEIKKOUEDET</p> <p>Yrityksen heikkoutena on kiinteän toimitilan ja varaston puuttuminen, hinnoittelun vaikeus, työn tekijän löytämisen vaikeus sekä asiakkaiden vaikea tavoitettavuus.</p>
<p style="text-align: center;">MAHDOLLISUUDET</p> <p>Yrityksellä on mahdollisuus saada laaja asiakaskunta sekä vakioasiakkaita.</p> <p>Yrityksellä on mahdollisuus saada nuoret kiinnostumaan haudanhoitopalvelujen ostamisesta sekä suosittelemaan niitä vanhemmalle väestölle.</p>	<p style="text-align: center;">UHAT</p> <p>Uhkana on, että asiakkaita ei tavoiteta tai palvelu joudutaan hinnoittelemaan niin korkeaksi, ettei asiakkailla ole halua ostaa palveluja.</p> <p>Palvelu on vaikeasti löydettävissä tai palvelulle tulee enemmän asiakkaita, kuin pystytään hoitamaan.</p>

Kuvio 2 Yrityksen SWOT-analyysi

Yllä olevasta kuviosta näkee, että yrityksen vahvuutena on erilainen, innovatiivinen sekä toimiva liikeidea, jollaista ei ole Joensuun seudulla. Heikkoutena on liiketilojen puuttuminen sekä se, ettei tekijöitä välttämättä löydy.

Tilauksen tultua tulisi löytyä joku, joka käy ostamassa tuotteet, viemässä ne haudalle sekä ottamassa kuvan ja toimittaa tilaajalle. Asiakkaita on vaikea tavoittaa, koska kiinteää liiketilaa ei ole, ja esimerkiksi vanhemmat ihmiset käyttävät Internetiä vähemmän kuin nuoret. Hinnoittelu voi olla haasteellista, koska toimitilojen puuttumisen vuoksi tuotteet täytyy noutaa toisista liikkeistä ja toimittaa haudalle. Tämän lisäksi kulut vaihtelevat sen mukaan, missä Joensuun seudun hautausmaista hautapaikka sijaitsee.

Mahdollisuutena on tavoittaa nuori sukupolvi Internetin välityksellä luomalla hyvä, helppo, selkeä sekä helposti löydettävä Internetsivu sekä saada nuorempi sukupolvi kertomaan palvelusta vanhemmalle sukupolvelle, kuten vanhemmilleen tai isovanhemmilleen. Samankaltaisen palvelun tuottajia ei alueelta löydy, joten vakioasiakkaiden saaminen on mahdollista.

4.6 Käytännön järjestelyt

Käytännön järjestelyjä aloittavalla yrityksellä on hyvin vähän. Yrityksen toiminta perustuu suoraan tilauksesta hankittaviin tuotteisiin, eikä yritys tarvitse varsinaista toimitilaa tai varastoa. Yrityksen tavoitteena on luoda hyvät, toimivat sekä selkeät Internet-sivut, joita päivitetään sesonkien mukaan. Tämä vaatii yrittäjältä aktiivisuutta esimerkiksi kukkien saatavuuden sekä hintojen seuraamisessa. Syksyllä Internet-sivulle ilmestyy esimerkkikuvia hintoineen saatavilla olevista sesonkikukista sekä kynttilöistä ja keväällä kuvat vaihtuvat kevät teemaisiin kukkiin sekä koristeisiin, joita marketeissa on tarjolla. Virallista varastoa yrityksellä ei ole, mutta joitakin tuotteita kun erikoisempia hautakynttilöitä ja koristeita voidaan ostaa tai tilata verkkokaupoista yksityisasunnon kellariin säilytettäväksi. Näiden tuotteiden kuvat, hinnat sekä saatavuus näkyvät niin ikään yrityksen Internet-sivuilla.

Yrityksen pyörittämiseen tarvittavia välineitä ovat tietokone sekä Internet, puhelin, puutarhanhoitovälineet sekä auto. Koska yrittäjä on itse muuttanut paikkakunnalta pois, tulisi hänen löytää työntekijä, joka hoitaisi käytännön asioita, ja yrittäjä itse keskittyisi toimistupuolen työhön, kuten myyntiin, markkinointiin,

tilausten vastaanottamiseen sekä kuvien lähettämiseen tilaajalle. Aluksi yrityksen pyörittämiseen tarvittavina välineinä voidaan käyttää yrittäjän omia välineitä, kuten tietokonetta ja puhelinta, mutta yritystoiminnan laajetessa suositeltavaa olisi hankkia yrityksen käyttöön omat välineet.

Yrityksen perustaja ei tällä hetkellä ole palkkatyössä ja hän on suorittanut yrittäjäyyskurssin, joten hänen on mahdollista hakea työministeriöltä starttirahaa, jota myönnetään enintään 10 kuukauden ajalle. Hakemus liitteineen jätetään sille työvoimatoimistolle, jossa henkilö on työnhakijana.

4.7 Yritysmuodot

Yritysmuotona toiminimi olisi kannattavin, vaikka yrittäjä on vastuussa veloista koko omalla omaisuudellaan. Toiminimi on helppo ja edullinen perustaa ja sopii parhaiten pienimuotoisen yritystoiminnan pyörittämiseen. Toiminimelle kannattaa avata oma tili jota käyttää yritystoiminnan pyörittämiseen.

Toisena vaihtoehtona yritysmuodolle suosittelisin osuuskuntaa. Osuuskunnassa yrittäjä ei vastaa veloista omalla omaisuudellaan, vaan osuuskuntaan sijoittamallaan pääomalla. Osuuskunnan perustaminen on hieman kalliimpaa ja vaikeampaa kuin toiminimen. Osuuskunnan pyörittäminen sekä kirjanpito vaativat myös enemmän vaivannäköä kuin toiminimen.

Koska yrityksellä ei ole oma toimitilaa, varastoa tai muuta kiinteitä kuluja aiheuttavaa toimintaa, näkisin toiminimen olevan parempi ja helpompi yritysmuoto kuin osuuskunta. Kiinteiden kulujen puuttuessa yritys on helppo pitää velattomana ja siksi yrittäjän vastuu veloista ei ole niin merkityksellinen seikka yritysmuotoa valitessa.

4.8 Rahoitus ja kannattavuuslaskelmat

Rahoituslaskelmalla kartoitetaan rahan tarpeet ja rahan lähteet aloitusvaiheessa. Rahan tarpeissa luetellaan ne hankinnat joita täytyy tehdä liiketoiminnan

käynnistämiseksi. Käyttöpääomavarauksella arvioidaan niitä kiinteitä kuluja, joita täytyy maksaa, vaikkei liiketoiminnasta vielä tulisi riittävästi tuloja kulujen kattamiseksi. Näitä kuluja ovat muun muassa palkat, vuokrat, vakuutukset ja kirjanpito. (Opas yrittäjyyteen 2013.)

Yrityksen liikeideana on toimittaa tuote ja palvelu tilauksesta, joten virallisia kiinteitä kuluja yrityksen pyörittämisestä ei yrityksen alkuvaiheessa tule. Yrityksen mahdollisesti kasvaessa tulee harkita varaston sekä erillisen työtietokoneen hankkimista. Kokopäiväistä työntekijää yrittäjän ei tässä vaiheessa kannata palkata, vaan kannattaa sopia esimerkiksi paikkakunnalla asuvan täysi-ikäisen, ajokortin omaavan poikansa kanssa tilausten toimittamisesta sekä sisällyttää keikkatyönä tehty palkka tuotteen hintaan.

Palvelun hinnoittelua pohtiessa on vertailtu muiden samankaltaista palveluja tuottavien tahojen hinnastoja. Näitä ovat muun muassa Turun seurakunta sekä Ranuan 4H-yhdistys. Vientimaksut vaihtelivat 3,50 eurosta 10 euroon. Halvimmillaan vienti oli Turun seurakunnassa yhteisvientinä kaikille haudoille samanaikaisesti, kuten esimerkiksi jouluna. Yrityksen palveluita hinnoitellessa on otettu huomioon se, että Turun seurakunnassa työntekijät ovat jo valmiiksi hautausmaalla töissä, joten vientimaksu on siten hieman halvempi kuin yrityksellä, sekä se, että Ranua on paikkakuntana pieni ja hautausmaalle tuotteen viemisestä ei aiheudu niin paljon kuluja kuin Joensuun kokoisessa kaupungissa.

Hinnoittelussa on huomioitu myös se, että Joensuun seurakunta toimittaa jouluna tilauksesta yhden kynttilän hautaa kohden 18 eurolla. Yrityksen tarjoamalla hinnalla toimitus tulee halvemmaksi ja sisältää enemmän palveluita, kuten hautapaikan siistimisen sekä valokuvan hautapaikasta. Asiakkaan tilatessa tuotteen viennin vierekkäisille haudoille, perii yritys vain tuotteen hinnan ja yhden toimitusmaksun. Asiakkaan tilatessa viennin useammalle samalla hautausmaalla sijaitsevalle haudalle, perii yritys normaalin vientimaksun sijaan lisätoimitusmaksun. Siksi asiakas voi säästää pitkän pennin käyttämällä yrityksen tarjoamaa palvelua seurakunnan palvelun sijaan. Tarjoamalla lisäpalveluita

hieman edullisempaan hintaan, yritys säilyttää kilpailukykyensä seurakuntaan nähden.

Yrityksen hinnoitteluun vaikuttavat tuotteiden hintojen kausivaihtelut, kynttilöiden sekä koristeiden saatavuus sekä hinnat. Jottei hinnoittelu olisi liian sekava ja monimutkainen, on hinnoittelussa päädytty käyttämään erillistä vientimaksua johon lisätään tilatun tuotteen hinta. Taulukossa 3 on esimerkkejä yrityksen hinnoittelusta.

Taulukko 3. Hinnasto

Hautakymtit	€
Iso 60h sadesuojalla	1,99
Pieni 36h sadesuojalla	0,60
Öljykynttilä 95h	1,20
Lasinen sadesuojalla 128h	3,99
Lasinen enkelikoristeella 60h	2,99
Lasinen ristikuviolla 38h	1,99
Hautakoriste	
Enkeli istuva 13cm	10,00
Enkeli istuva 15cm	19,00
Enkeli rukoileva 22cm	19,90
Enkeli rukoileva	19,90
Kukat	
Ruusukimppu	7,00
Nelilikkakimppu	7,00
Kanerva ruukku	4,20
Calluna pieni, eri värejä	3,90
Hyasintti ruukku	3,40
Pääsiäisnarsissi ruukku	1,60

Toimitusmaksu on 15€/vienti. Jos samalla hautausmaalla useampi hauta, jolle on toimitus samana päivänä, toimituslisä on 10€/hauta. Poikkeuksena vierekkäiset hautapaikat, jolloin toimituslisää ei peritä.

Toimitusmaksu sisältää tuotteen viennin haudalle, hautapaikan siistimisen sekä kuvan hautapaikasta sähköpostitse tai tekstiviestillä.

5 JOHTOPÄÄTÖKSET JA POHDINTA

Opinnäytetyön tavoitteena oli tutustua yrityksen perustamiseen, liiketoimintasuunnitelman laatimiseen sekä tuottaa liiketoimintasuunnitelma suunnitteilla olevalle haudanhoitopalveluyritykselle. Täydellisen liiketoimintasuunnitelman osa-alueita ei voitu tähän työhön sisällyttää. Perustettavan yrityksen toiminta on aluksi niin pienimuotoista, joten kustannus- sekä kannattavuuslaskelmat jäivät puuttumaan. Sen sijaan liiketoimintasuunnitelmassa keskityttiin pohtimaan yrityksen palvelun hinnoittelua.

Yrityksen perustaminen ja pyörittäminen eivät ole koskaan helppo tehtävä. Yritystoiminnassa on omat riskinsä. Toimeksiantajana toimiva yksityishenkilö on tällä hetkellä epävarma yrityksen perustamisesta sekä panoksesta, jonka on valmis yritykseen laittamaan ja muista käytännön järjestelyistä, että yrityksen perustaminen on vielä harkintavaiheessa. Liiketoimintasuunnitelma antaa toimeksiantajalle konkreettisen suunnitelman siitä, mitä hän on mielessään pohtinut, sekä auttaa toimeksiantajaa päättämään, onko hän valmis yrittäjäksi vai ei.

Opinnäytetyön kirjoittaminen oli antoisa kokemus ja liiketoimintasuunnitelmaa kirjoittaessa havaitsin, miten paljon hyvää ideaa tulisi jalostaa ja pohtia ennen kuin se on valmis suunnitelma. Monien asioiden ollessa vielä mietintä- ja suunnitteluasteella on liiketoimintasuunnitelman kirjoittaminen täydelliseksi suunnitelmaksi erittäin haasteellista.

LÄHTEET

Inspirans 2013. Kvalitatiivinen tutkimus. Viitattu 9.9.2015
<http://www.inspirans.fi/kvalitatiivinen-tutkimus/>

Holopainen, T. 2013. Yrityksen perustamisopas, Käytännön perustamistoimet. 22 uudistettu painos. Jyväskylä: Bookwell Oy.

Joensuu 2015. Joensuu lukuina. Viitattu 3.11.2015
<http://www.joensuu.fi/joensuu-lukuina>

Joensuunevl 2012. Hautausmaat. Viitattu 3.11.2015
<http://www.joensuunevl.fi/etusivu/virastopalvelut/hautaus-+ja+puistotoimi/>

Jyväskylän yliopisto 1999, Laadulliset menetelmät, Viitattu 7.9.2015
<https://koppa.jyu.fi/avoimet/hum/menetelmapolkuja/menetelmapolku/tutkimusstrategiat/laadullinen-tutkimus>

Kallio, J., Ripatti, E. & Tanni, K. 2008. Oma yritykseni. Tampere: TAT-Palvelu Oy.

Karjalainen, L. 2013. Yrittäjän talousopas. Helsinki: Gaudeamus.

Kinkki, S & Isokangas, J. 1999. Yrityksen perustoiminnot. 1 painos. Porvoo: WSOY.

Lahtinen, J., Suomalainen, J., Raasio, S., Liiketoimintaoppi. 6 painos. Jyväskylä: Gummerus Kirjapaino Oy.

Leppänen, O. 2013. Liiketoimintasuunnitelma roskakoriin!. EU: TAMMI.

ok-opintokeskus, 2009. Viitattu 1.11.2015
<http://ok-opintokeskus.fi/swot-analyysi>

Opas yrittäjyyteen, 2013. Viitattu 13.10.2015
<https://www.yrityssuomi.fi/documents/10179/60819/Opas+yritt%C3%A4jyyteen+2013.pdf/25e81455-7eb9-4784-b94f-516240f93709>

Rissanen, T.2007. Kilpailu markkinoilla. Kustannusyhtiö Pohjantähti.

Ukko.fi, toiminimen perustaminen. Viitattu 1.11.2015
https://www.ukko.fi/toiminimen-perustaminen/?gclid=CjwKEAju8NaxBRDhiafR-uvkpywSJAAXcl6feJ5EjgmUdtXCEGrF-ePr_RDGUoWuuaefCKCai-MVLxoC5sjw_wcB

Ukko.fi, 2014, Yritysmuodon valinta. Viitattu 25.10.2015
<https://www.ukko.fi/oman-yrityksen-perustaminen-yritysmuodon-valinta/>

Virtuaali ammattikorkeakoulu 2009, Monimuotoinen/toiminnallinen opinnäytetyö.
Viitattu 7.9.2015

[http://www2.amk.fi/digma.fi/www.amk.fi/opintojaksot/030906/
1113558655385/1154602577913/1154670359399/1154756862024.html](http://www2.amk.fi/digma.fi/www.amk.fi/opintojaksot/030906/1113558655385/1154602577913/1154670359399/1154756862024.html)

Yrityssuomi, 2014, Liiketoimintasuunnitelma. Viitattu 29.9.2015

<https://www.yrityssuomi.fi/liiketoimintasuunnitelma>

Yrityssuomi, 2014, Tuote-ja-palvelukehitys. Viitattu 29.9.2015.

<https://www.yrityssuomi.fi/tuote-ja-palvelukehitys>

Yrityssuomi, 2014, Yritysmuodot. Viitattu 29.9.2015

<https://www.yrityssuomi.fi/yritysmuodot>

Yritystä12, Perustietoa yrittäjälle. Viitattu 29.9.2015.

<https://sites.google.com/site/yritysta12/liikeidean-kehittaaminen>