

KARELIA AMMATTIKORKEAKOULU
Liiketalouden koulutusohjelma

Leppänen Kimmo

Liiketoimintasuunnitelma valokuvausalan yritykselle

Opinnäytetyö
Toukokuu 2015



OPINNÄYTETYÖ
Toukokuu 2015
Liiketalouden koulutusohjelma

Karjalankatu 3
80200 JOENSUU
+358 13 260 600

Tekijä(t)
Kimmo Leppänen

Nimeke
Liiketoimintasuunnitelma valokuvausalan yritykselle

Toimeksiantaja
X

Tiivistelmä

Opinnäytetyön tavoitteena oli laatia liiketoimintasuunnitelma valokuvausalalla toimivalle yritykselle. Yritys tulee tarjoamaan valokuvauksen lisäksi myös esimerkiksi videointiin ja musiikkiin liittyviä palveluita. Opinnäytetyössä selvitettiin kilpailutilannetta alalla ja sitä, mitä menestyminen alalla vaatii. Opinnäytetyön toimeksiantajana toimi x.

Opinnäytetyö on toiminnallinen opinnäytetyö. Se koostuu tietoperustaosuudesta, jossa käsitellään liiketoimintasuunnitelman teoriaa ja yleisesti yrittäjyyttä Suomessa, sekä työn tuloksena syntyneestä liiketoimintasuunnitelmasta. Aineisto tietoperustaan haettiin kirjallisuudesta ja Internetin yrittäjyyteen keskittyviltä sivustoilta.

Työn tuloksena syntyi liiketoimintasuunnitelma, jota voi ajan kuluessa päivittää ja muokata eteen päin. Näin toimeksiantaja voi käyttää suunnitelmaa hyödykseen niin yritystä perustettaessa, kuin myös myöhemmässä vaiheessa toiminnan jo käynnistyttyä.

Kieli
suomi

Sivuja 32
Liitteet 1
Liitesivumäärä 10

Asiasanat
liiketoimintasuunnitelma



THESIS
May 2015
Degree Programme in Business
Economics
Karjalankatu
FI 80200 JOENSUU
FINLAND
Tel. 658-13-260 6700

Author(s)
Kimmo Leppänen

Title
Business Plan for a photography company

Commissioned by
x

Abstract

The purpose of this thesis was to make a useful business plan for photography company. The thesis was commissioned by x.

The theory part of the thesis contains information on how to create a good business plan. Information used in the thesis was searched from books and Internet. The business plan covers the clients, marketing, future plans and SWOT-analysis for the company.

There were some difficulties during the process of writing the thesis. It was a long process that took several years to complete but in the end everything went pretty well. The Business plan came up good and the commissioner of the thesis will be able to utilise it in the future.

Language
Finnish

Pages 22
Appendices 1
Pages of Appendices 10

Keywords
Business plan

Sisältö

1	Johdanto	5
1.1	Tausta ja tavoitteet	5
1.2	Kuinka toteutin työn	6
2	Liikeideasta yritykseksi	8
2.1	Liiketoimintasuunnitelma yrityksen työkaluna	8
2.2	Liiketoimintasuunnitelman sisältö	11
2.3	Yrityksen perustaminen	13
2.4	Yrittäjyyden merkitys	15
2.5	Yrittäjyys Suomessa	16
2.6	Miksi ryhtyä yrittäjäksi?	17
2.7	Yrittäjyyden edellytykset ja haasteet	19
2.8	Mistä apua yrittäjyyteen?	20
3	Pohdinta	22
	Lähteet	23

Liitteet

Liiketoimintasuunnitelma (salainen)

1 Johdanto

1.1 Tausta ja tavoitteet

Opinnäytetyön aiheena on tuottaa liiketoimintasuunnitelma valokuvausalalla toimivalle yritykselle. Työn toimeksiantaja on haaveillut oman yrityksen perustamisesta jo pidemmän aikaa. Hän on kokenut harrastelijatason valokuvaaja ja myös työskennellyt aiemmin valokuvausyrityksen palveluksessa. Nyt hän haluaakin kokeilla siipiään vähintäänkin sivutoimisena yrittäjänä muiden töiden ohessa.

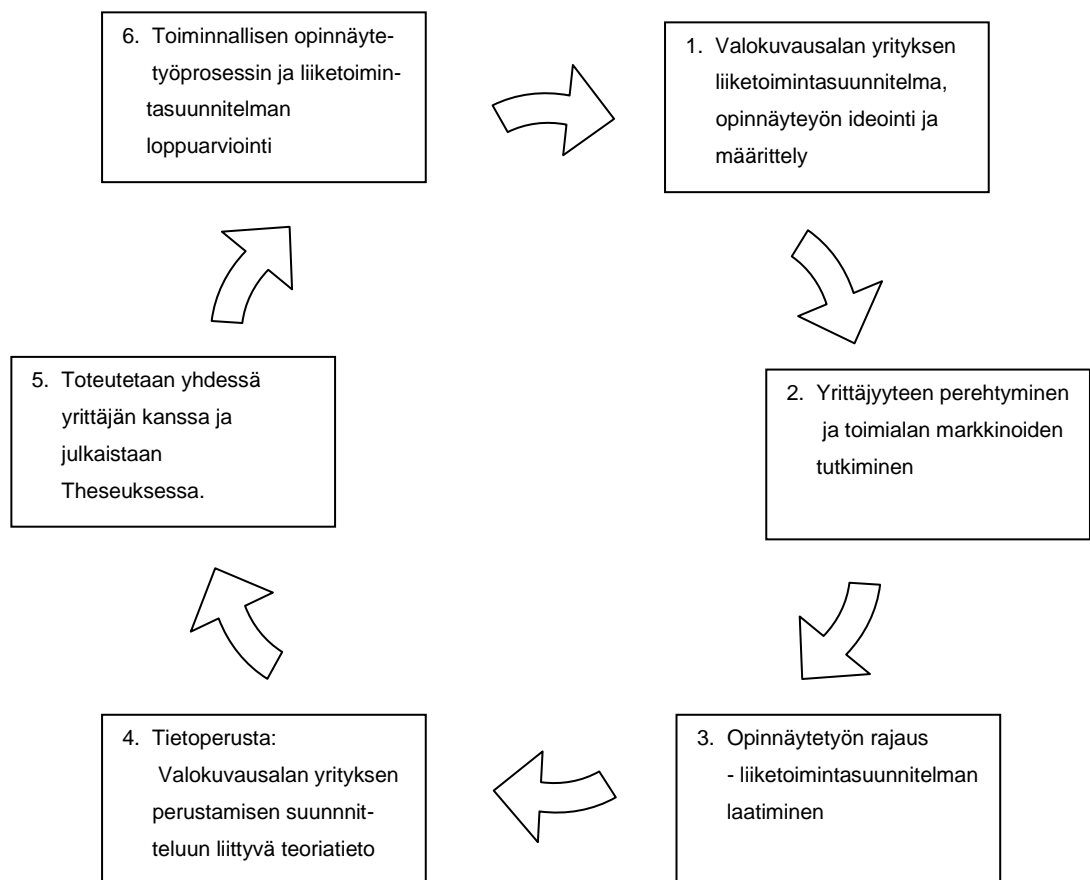
Liiketoimintasuunnitelma toimii yrittäjän polkuna ja ohjenuorana yritystä perustettaessa, kuten myös toiminnan jo käynnistyttyä, joten siihen kannattaa panostaa. Opinnäytetyössä onkin pyritty luomaan selkeä ja helppolukuinen liiketoimintasuunnitelma, jota on jatkossa helppo käyttää hyödyksi hyödyntää.

Opinnäytetyön teoriaosiossa käsitellään liiketoimintasuunnitelman rakennetta, yrittäjyyden edellytyksiä ja yrittäjyyden merkitystä Suomessa. Liiketoimintasuunnitelman rakennetta tarkasteltaessa paneudutaan siihen, mitä kaikkea toimivan liiketoimintasuunnitelman tulee pitää sisällään ja mikä on liiketoimintasuunnitelman perimmäinen tarkoitus. Opinnäytetyössä on syvennytty myös siihen, millaisia edellytyksiä ja ominaisuuksia yrittäjyydestä haaveilevalta vaaditaan, sekä myös tarkasteltu yleisesti yrittäjyyden merkitystä Suomessa.

1.2 Kuinka toteutin työn

Kehittämistyötä voidaan kuvata prosessina, joka tarkoittaa sarjaa suoritettavia toimenpiteitä, jotka tuottavat määritetyn lopputuloksen. Prosessimuotoinen tarkastelu auttaa näkemään kokonaiskuvan ja toimimaan järjestelmällisesti, ottaen huomioon asiat, jotka täytyy käsitellä ennen kuin voidaan siirtyä seuraavaan vaiheeseen. Käytännössä kehittämistyön prosessi ei kuitenkaan yleensä etene näin suoraviivaisesti, vaan yleensä eri vaiheiden välillä joudutaan siirtymään edes takaisin ja palaamaan jo uudestaan jo käsiteltyihin asioihin. (Ojasalo ym. 2009, 29.)

Seuraavassa havainnollistetaan tämän opinnäytetyön laatimisen prosessia, Ojasalon, Ritalahden ja Moilasen kirjassaan esittämän mallin pohjalta laaditulla kaaviolla (Ojasalo ym. 2009, 29.):



Kehittämisen prosessin ensimmäinen vaihe on kehittämiskohteen löytäminen ja alustavien tavoitteiden määrittäminen. Usein opinnäytetöiden kohdalla on kyse siitä, että opiskelija suorittaa kehittämistyötä yrityksen tai organisaation tilauksesta, jolloin raamit ja tavoitteet prosessille ovat monesti varsin selkeät. Oman opinnäytetyöni kehittämiskohde löytyi kaveripiiristäni; kaverini oli jo pidemmän aikaa pohtinut oman yrityksen perustamista ja niinpä saimmekin idean liiketoimintasuunnitelman laatimisesta hänen avukseen. Kehittämiskohteeksi valikoitui siis liiketoimintasuunnitelman kehittäminen valokuvausalan yritykselle ja valokuvausalaan ja yrittäjyyteen perehtyminen.

Toinen vaihe kehittämissuunnitelmassa on kehittämiskohteeseen perehtyminen teoriassa ja käytännössä. Oman opinnäytetyöprosessini kohdalla tämä tarkoitti valokuvausalaan ja siellä vallitsevaan tilanteeseen tutustumista. Aihealue oli itselleni alun perin varsin tuntematon, joka aiheutti alussa pieniä hankaluuksia sen suhteen, mistä aloittaa asioita tutkimaan. Liiketoimintasuunnitelman laatiminen oli jossain määrin tuttua, mutta edellisestä kerrasta oli kulunut jo joitakin vuosia, joten myös tähän aiheeseen joutui paneutumaan uudelleen.

Kolmantena vaiheena voidaan pitää kehittämistehtävän määrittämistä ja kehittämiskohteen rajaamista. Kehittämistehtävän avulla määritetään se, mihin kehittämisen prosessilla pyritään. Kehittämistehtävä voi olla konkreettinen tuotos tai esimerkiksi uuden toimintatavan luominen. Oman opinnäytetyöni kohdalla kehittämisellä päätettiin pyrkiä luomaan liiketoimintasuunnitelma, jonka avulla yritys voidaan perustaa ja, jota voidaan käyttää hyväksi myös jatkossa, yrityksen jo aloitettua toimintansa.

Neljäs vaihe on tietoperustan luominen. Se muodostaa perustan kehittämisen prosessille, kokoamalla oleellisin ja jo olemassa olevan tiedon aihealueeseen liittyen. Tässä apuna käytettiin kirjallisuutta, sekä Internetissä toimivia uusille yrittäjille apuaan tarjoavia sivustoja.

Viides vaihe on kehittämishankkeen toteuttaminen ja julkistaminen eri muodoissa. Oman työni kohdalla julkistaminen tarkoittaa käytännössä valmiin

liiketoimintasuunnitelman antamista toimeksiantajan käyttöön. Opinnäytetyö toki myös julkaistaan Theseuksessa.

Viimeisenä vaan ei vähäisimpänä vaiheena voidaan pitää kehittämisprosessin ja lopputuloksena syntyneen liiketoimintasuunnitelman arviointia.

2 Liikeideasta yritykseksi

2.1 Liiketoimintasuunnitelma yrityksen työkaluna

Oman yrityksen perustamisesta haaveiltaessa lähtökohtana on idea ja tavoite jonkin merkityksellisen aikaansaamisesta. Idean omasta yrityksestä tulee pitää sisällään se, miten erotutaan kilpailijoista, kenelle se tuottaa iloa, kuten myös se, millaisia kannattavuusedellytyksiä idealla on. (Pyykkö 2011, 19.)

Liikeidean ei tarvitse olla mullistava. Sen ei välttämättä tarvitse olla edes hyvä. Merkitystä on ainoastaan sillä, että se toimii. Tuotteiden ja ideoidenkaan ei välttämättä tarvitse olla uusia, kunhan vain löytyy se jokin keino, jolla pystytään erottumaan muista kilpailijoista. Käytännössä yrityksen on siis tehtävä jokin asia jo olemassa olevia kilpailijoitaan paremmin. Kyseessä voi olla esimerkiksi tuotteiden tai palveluiden yleinen laatu tai vaikkapa yksinkertaisesti edullisempi hintataso. (Puustinen 2004, 39.)

Liikeidean pätevyyden arvioinnissa kannattaa käyttää apuna yhden tai useamman ulkopuolisen henkilön näkemyksiä. "Yhdet aivot puuroutuvat helposti" ja omaan ideaan on turhan helppo hurahtaa. Tällöin voi menettää kyvyn hahmottaa asioita asiakkaan näkökulmasta. Hyvästäkin tuotteesta tai innovaatiosta ei ole iloa tai hyötyä kenellekään, jos kukaan ei ole valmis sellaisesta maksamaan. (Pyykkö 2011, 34.)

Ulkopuolisista ihmisistä liikeideasta kuulevat ja sitä pääsevät kommentoimaan yleensä ensimmäisinä lähipiiriin kuuluvat sukulaiset ja ystävät, jotka eivät

välttämättä ole yrittäjyyden ammattilaisia. Tämä on usein hyvä asia siinä mielessä, että se voi paljastaa jo heti alkuvaiheessa yhden yleisimmistä heikkouksista, nimittäin sen, että ihmiset eivät tajua mistä liikeideasta on kysymys. Tämä ei kuitenkaan ole kuulijoiden vika, vaan syyllinen on itse yrittäjä. Idea on pystyttävä pukemaan sanoiksi yksinkertaisesti ja ymmärrettävästi. (Puustinen 2004, 53.)

Hienon liikeidean loistaessa mielessä saattaa yritystoiminnasta haaveilevalle tulla kova hoppu saada liikeideansa käyttöön. Liiallinen kiirehtiminen johtaa kuitenkin usein virheisiin. Saatetaan esimerkiksi luottaa siihen, että tarvittavat tiedot löytyvät oman pään sisältä ja ovat sieltä helposti kaivettavissa esille. Ihmisen muisti on kuitenkin hatara ja ajatustyö valikoivaa. Aivot häärivät huomaamatta kiinnostavien asioiden parissa sysäten tylsät asiat syrjään. (Puustinen 2004, 59.)

Liiketoimintasuunnitelma on kirjalliseen muotoon laadittu kuvaus yrityksen toiminnasta. Edellytyksinä liiketoimintasuunnitelman laatimiselle ovat se, että yrittäjällä on liikeidea ja näkemys vähintäänkin yrityksen ensimmäisen vuoden tavoitteista ja päämääristä. Yritystoiminnan tarkemmat tulevaisuuden visiot ja päämäärät voivat tarkentua vasta myöhemmin suunnittelun edetessä. (Lehtipuro ym. 1999, 54.)

Liiketoimintasuunnitelman tekemiseen kannattaa panostaa. Se pakottaa laatijansa miettimään itsestäänselvyyksien lisäksi myös asioita, joita ei välttämättä haluaisi vielä ajatella tai, joita ei yksinkertaisesti ollut edes tajunnut pohtia. Tällaisten katvealueiden kautta voi paljastua heikkouksia tai mahdollisuuksia, jotka saattaisivat muuten jäädä pimentoon. On siis tärkeää paneutua kunnolla myös niihin ja pohtia ne tarkkaan läpi, jotta käsitys omasta liiketoimintasuunnitelmasta ja sen edellytyksistä olisi mahdollisimman kattava. (Puustinen 2004, 59.)

Liiketoimintasuunnitelma on tärkeä myös siltä kannalta, että sillä voi olla merkittävä vaikutus myös esimerkiksi rahoittajien ja starttirahojen myöntävien tahojen päätöksentekoon. Suunnitelmalla osoitetaan todeksi se, että yrityksen

liikeidealla todella on mahdollisuus menestyä ja erottua edukseen muista yrityksistä. (Viitala ym. 2011. 60.)

Liiketoimintasuunnitelman tärkein ja oleellisin anti on kuitenkin se, että sen laatimisen aikana yrittäjälle selkiytyy kuva siitä, onko omalla yritysideoilla ylipäänsä mahdollisuuksia menestyä. Jos edellytykset menestymiseen ja pärjäämiseen markkinoilla täyttyvät, kertoo liiketoimintasuunnitelma sen, miten ja millaisilla toimenpiteillä liiketoimintaa lähdetään mahdollisesti saattamaan alulle. Jos taas edellytykset menestyksekkäälle liiketoiminnalle osoittautuvat riittämättömiksi, kannattaa harkita koko ideasta luopumista tai sen vähintäänkin perusteellisia muutoksia liikeideaan. (Viitala ym. 2011. 61.)

Mikäli liikeidea todetaan hyväksi ja yritystoiminta päätetään aloittaa, saatetaan helposti kuvitella, että liiketoimintasuunnitelma on täyttänyt tehtävänsä ja joutaa näin ollen arkistojen kätköihin. Tämä on kuitenkin virhe, sillä perustamisvaiheen suunnittelun lisäksi liiketoimintasuunnitelma soveltuu myös käytettäväksi yrityksen käytännön toiminnan ja strategisen suunnittelun apuvälineenä. Sitä ei siis suinkaan kannata arkistoida ja unohtaa kansioihin pölyttymään, vaan sen voi esimerkiksi ripustaa esille yrityksen toimitiloihin, jolloin se on myös helposti nähtävillä tarvittaessa. (Lehtipuro, Kangasaho & Niemelä 1999, 56.)

Liiketoimintasuunnitelma ei myöskään tule koskaan varsinaisesti valmiiksi. Sitä tulee jatkuvasti kehittää ja päivittää yritystoiminnan kehittyessä ja muuttaessa muotoaan. Kun näin menetellään, se toimii aina oivana apuvälineenä muutosten havaitsemiseen ja niihin reagoimiseen. Liiketoimintasuunnitelman avulla yrityksen toiminnan heikot kohdat ja tarpeet lisäresursseille voidaan tunnistaa vaivattomasti. (Koski & Virtanen 2005, 20.)

2.2 Liiketoimintasuunnitelman sisältö

Liiketoimintasuunnitelmalle ei ole olemassa virallista runkoa, jota jokaisen suunnitelman tulisi orjallisesti noudattaa. On kuitenkin olemassa asioita, joita useimmissa tapauksissa olisi suotavaa suunnitelmaan sisällyttää. Tällaisia ovat esimerkiksi: yrityksen lähtötilanteen arviointi, markkina- ja kilpailija-analyysi, yrityksen tavoitteet ja strategiat, yrityksen toimintojen järjestelyt ja kehityssuunnitelmat, yrityksen taloudenhoito sekä arvio tulevaisuuden riskeistä ja mahdollisuuksista. (Lehtipuro ym. 1999, 54.)

Ensisijaisesti liiketoimintasuunnitelma on apuväline ja tuki yrittäjälle itselleen. Se voi olla joko yksinkertainen tai yksityiskohtainen. Pääasia on, että yrittäjä itse ymmärtää sen. Liiketoimintasuunnitelman pituudella ei siis ole rajoja, vaan laajuus ja painopisteet voidaan mukauttaa yrittäjän ja yrityksen tarpeiden mukaan. (Puustinen 2004, 60.)

Liiketoimintasuunnitelman sisältö ja painotukset ovat jossain määrin riippuvaisia myös liiketoimintasuunnitelman kohdeyleisöstä. Vaikka ensisijaisesti suunnitelma onkin työkalu yrittäjälle itselleen, täytyy huomioon ottaa myös eri sidosryhmien tarpeet. Esimerkiksi laadittaessa liiketoimintasuunnitelmaa rahoittajille esitettäväksi, tulee suunnitelmasta käydä selkeästi ilmi miten ja millaista rahoitusta tarvitaan ja mitä ollaan mahdollisesti valmiita antamaan rahoittajille vastineeksi. (Koski & Virtanen 2005, 22)

Yritystä perustettaessa laadittu liiketoimintasuunnitelma ei myöskään pysy ikuisesti alkuperäisessä muodossaan. Se kehittyy ja kasvaa ja sitä kehitetään ja päivitetään yrityksen liiketoiminnan mukana. Liiketoimintasuunnitelman avulla yrittäjän on tarkoitus pystyä pitämään itsensä ajan tasalla yritystään koskevissa asioissa. (Yritys-Suomi 2013.)

Jo yritystoiminnan suunnittelun varhaisessa vaiheessa kannattaa laatia yrityksen ensimmäiset SWOT-analyysit. SWOT-analyysillä tarkoitetaan yritysidean vahvuuksien (strengths), heikkouksien (weakness),

mahdollisuuksien (opportunities) ja uhkien (threats) kartoittamista. SWOT-analyysi sopii moniin eri tarkoituksiin ja onkin yksi monipuolisimmista työkaluista helpottamaan liiketoiminnan suunnittelua. Sen avulla pystytään tarkastelemaan sekä yrityksen sisäisiä tekijöitä ja voimavaroja että ulkopuolisia vaikutteita. Swot-analyysi on yleensä neljäosainen taulukko, jonka kenttiin asiat kirjoitetaan. Yksi suurimmista hyödyistä on se, että kun asioita nostetaan esille ja dokumentoidaan, niin syntyy samalla keskustelua, joka selkeyttää asioita entisestään. Uusi analyysi voidaan tehdä esimerkiksi vuosittain osana yritystoiminnan suunnitteluprosessia tai laatia päätöksenteon tueksi yrityksen asioista päätettäessä. SWOT-analyysia voidaan toki käyttää myös pienemmässä mittakaavassa esimerkiksi yksittäisten projektien apuvälineenä. SWOT-analyysin tavoitteena on, että yrityksen vahvuuksia pystytään korostamaan ja vahvistamaan entisestään ja omilla toimenpiteillä eliminoidaan heikkouksia ja uhkia. (Viitala ym. 2011. 59.)

SWOT-analyysin hyödyllisyys on täysin riippuvainen siitä, millaisella huolellisuudella ja rehellisyydellä se laaditaan. Hyvin laadittu analyysikään ei tietenkään vielä hyödytä, ellei sen tarjoamaa informaatiota todella käytetä avuksi päätöksenteossa. Pelkkien vahvuuksien, heikkouksien, uhkien ja mahdollisuuden dokumentoimisen lisäksi pitäisi siis myös muistaa aina edetä niistä seuraaviin johtopäätöksiin. (Viitala ym. 2011. 60.)

Liikeidea voidaan jakaa karkeasti kolmeen osa-alueeseen, joiden avulla sitä voidaan tarkemmin analysoida ja käsitellä liiketoimintasuunnitelmassa:

1. Markkinat

Potentiaalinen asiakas ostaa lähes poikkeuksetta tuotteen tai palvelun, koska hänellä on jokin tarve, joka täytyy tyydyttää. On siis mietittävä, mikä on se tarve, jonka oma tuote tai palvelu tyydyttää. Tämän kautta päästään analysoimaan kilpailijoita. Koska samaa tarvetta pystytään tyydyttämään useilla eri tuotteilla, oman yrityksen kilpailijoita eivät ole ainoastaan täsmälleen samaa tuotetta myyvät yritykset, vaan kaikki ne, jotka pyrkivät tyydyttämään samaa tarvetta tai tarvealuetta. Kun on saatu selville se, ketä vastaan kilpaillaan, on aika pohtia

sitä, mitkä ovat oman liikeidean vahvuudet ja heikkoudet kilpailijoihin verrattuna. (Holopainen 2010, 14.)

2. Tuote tai palvelu

Yrityksen kauppaama tuote voi olla joko aineellinen tai palvelumuotoinen. Myös aineellinen eli fyysinen tuote pitää kuitenkin usein sisällään myös palvelua. Tällaista palvelua voi olla esimerkiksi myyntitapahtuman yhteydessä tapahtuva asiakaspalvelu tai tuotteesta riippuen esimerkiksi myynninjälkeinen huoltopalvelu. Erilaisille tuotteille tai tuoteryhmille on omat markkinansa ja siten myös omat kilpailukeinonsa. Asiakkaan valintakriteereitä voivat olla esimerkiksi hinta, laatu, saatavuus tai palvelu. On siis pohdittava mitä ovat ne kriteerit, jotka vaikuttavat oman yrityksen toimialalla asiakkaiden valintoihin. (Holopainen 2010, 15.)

3. Toimintatapa

Yrityksen valitsemilla toimintatavoilla on suuri merkitys siihen, miten yritys saa tuotteensa tai palvelunsa aikaan. On huolehdittava siitä, että yrityksellä on käytössään niin henkiset, välineelliset kuin taloudellisetkin resurssit, joita menestyksenkäs yritystoiminta vaatii. Kun vaatimukset on selvillä, täytyy pohtia riittävätkö omat voimavarat kaiken hoitamiseen vai tarvitaanko mahdollisesti lisätyövoimaa. Jos lisätyövoimaa tarvitaan, täytyy pohtia millaisia vaatimuksia sopivalle työntekijälle on ja mistä sopiva ehdokas löydetään. Jos taas välineelliset tai taloudelliset resurssit ovat riittämättömät, täytyy alkaa miettiä miten asia ratkaistaan, onko jostakin esimerkiksi saatavilla rahoitusta, joka voisi auttaa yritystoiminnassa. (Holopainen 2010, 15.)

2.3 Yrityksen perustaminen

Yrittäjäksi ryhtyminen on tietoinen valinta, joka vaatii kypsyttelyä ja tarkkaa harkintaa. Kiirehtiminen ei kannata, vaan se yleensä kostautuu. Ennen kuin

perustamispäätös tehdään, on tärkeää miettiä läpikotaisin erilaiset vaihtoehdot, kuten myös oma soveltuvuus yrittäjyyden mukanaan tuomiin riskeihin ja itsenäisyyteen.

Täysin uuden yrityksen perustamisen lisäksi on olemassa myös muita tapoja päätyä yrittäjäksi. Yrittäjäksi voi päätyä esimerkiksi jatkamalla jo aiemmin olemassa olleen perhe- tai sukuyrityksen toimintaa. Myös valmiin yrityksen ostaminen on yksi keino ryhtyä yrittäjäksi. Näissä skenaarioissa lähtötilanne eroaa merkittävästi oman uuden yrityksen perustamiseen verrattuna. Valmiit ja vakiintuneet asetelmat mahdollistavat sen, että kaikkia toimintatapoja ei tarvitse alkaa enää miettimään alusta alkaen, vaan voidaan jatkaa aiemmin toimiviksi havaituilla menetelmillä. Toisaalta yritysidea kannattaa kuitenkin näissäkin tapauksissa käydä läpi huolella, koska merkittäviäkin kehittämistarpeita voi löytyä. Uutena yrittäjänä mukaan tullessa ne voi myös huomata aiempia yrittäjiä helpommin, koska näkökulma asioihin on vielä tuore. (Viitala ym. 2011. 46.)

Uutta yritystä perustettaessa vastaan tulee jossakin vaiheessa sopivimman yritysmuodon valinta. Vaihtoehtojen kirjo on laaja: yksityinen elinkeinonharjoittaja, avoin yhtiö, kommandiittiyhtiö, osakeyhtiö ja osuuskunta. Vaikka uudella yrittäjällä on usein kiire saada yritystoimintansa käyntiin, kannattaa yritysmuodon valintaan paneutua huolellisesti. Yritysmuoto on valittava oman yrityksen tarpeiden mukaan ja sen täytyy sopia omaan liikeideaan. Valinta ei onneksi ole kuitenkaan lopullinen, vaan mikäli tulevaisuus näyttää, ettei valittu yritysmuoto ollut se kaikkein osuvin tai yritystoiminta muuttaa oleellisesti muotoaan, on yritysmuotoa mahdollista muuttaa myöhemmin. (Miettinen 1998, 145.)

Yritysmuodon valintaan vaikuttavien tekijöiden määrä on niin suuri, että ei ole olemassa yksiselitteistä ohjetta sille, mikä yritysmuoto sopii mihinkin tilanteeseen. Yritysmuotoa valittaessa on kuitenkin pystyttävä myös arvioimaan asioita riittävän kaukonäköisesti, vähintään 5-10 vuoden aikasäteellä. Yritysmuodon valintaan vaikuttavia tekijöitä ovat esimerkiksi:

-Liiketoiminnan laajuus ja mahdolliset kasvutavoitteet

- Taloudelliset vaatimukset
- Perustajien määrä ja heidän halukkuutensa sijoittaa yritykseen
- Yritystoiminnan riskit ja se, miten erillään ne halutaan pitää yksityiselämästä
- Voiton ja tappion jakaminen, palkanmaksu

Yritysmuodolla voi lisäksi olla vaikutusta myös yrittäjän omaan identiteettiin ja motivaatioon, kuten myös yrityksen matkainoittavuuteen ja uskottavuuteen asiakkaiden ja sidosryhmien silmissä. (Sipilä 2006, 132.)

2.4 Yrittäjyyden merkitys

Yritystoimintaa ei synny itsestään. Taustalta löytyy aina henkilö, joka on jossakin vaiheessa elämäänsä uskaltanut ottamaan ohjat omiin käsiinsä ja ryhtynyt yrittäjäksi. Hänellä on siis ollut idea, johon hän on uskonut ja, jonka perustalle aloittava yritys on voinut alkaa rakentaa toimintaansa. (Kinkki 1995, 7)

Pienet ja keskisuuret yritykset toimivat Suomen talouden perustana, vaikka muutamien suuryritysten näkyvyys mediassa saattaa antaa aiheesta hieman vääristyneen kuvan. Vuonna 2010 näitä alle 50 työntekijän yrityksiä oli kaikista Tilastokeskuksen yritysrekisterin yrityksistä peräti 99.1%. (Elinkeinoelämän Keskusliitto 2013.)

Yrittäjyydellä on merkittävä vaikutus maan taloudelliseen hyvinvointiin. Eri valtioiden hyvinvointitasoa mitataan sillä, kuinka paljon tavaroita tai palveluita ihmiset pystyvät ostamaan varallisuudella, joka heillä on käytössään. Talouden tilaa arvioidaan mittareilla, joista keskeisiä ovat esimerkiksi bruttokansantuote, työttömyysaste ja hintaindeksi. Bruttokansantuote koostuu vuoden aikana tuotettujen, myytyjen tai julkisen sektorin tarjoamien tavaroiden tai palveluiden kokonaisarvosta. PK-yritysten osuus koko Suomen bruttokansantuotteesta on yli puolet, mikä kertoo osaltaan siitä, kuinka merkittävä vaikutus pk-yritystoiminnalla on Suomen talouteen. (Viitala ym. 2011. 15.)

2.5 Yrittäjyys Suomessa

Suomi on hyvä, monilta osin jopa mainettaan parempi paikka yrittäjille. Kansainvälisissäkin vertailuissa Suomen tarjoama toimintaympäristö on erottunut edukseen; avoimuus ja poliittinen vakaus ovat yrittäjän kannalta positiivisia asioita, joiden merkitystä ei voi väheksyä. Myös yrittäjien ja monien muiden monesti inhoama ja parjaama suomalainen byrokratia on todellisuudessa sieltä lievimmästä päästä verrattuna moneen muuhun valtioon. Esimerkiksi viime vuosina tapahtunut sähköisten palveluiden yleistyminen on oikonut monia mutkia myös matkalla yrittäjyyteen, helpottaen esimerkiksi erilaisten lomakkeiden toimittamista paikasta toiseen. Samaa ovat saaneet aikaan myös viranomaisten ratkaisut. Myös lähes olematon korruption määrä ja riippumaton oikeuslaitos ovat suuria valttikortteja. Ne mahdollistavat sen, että sovittuihin asioihin voi luottaa ja olettaa, että niistä pidetään kiinni. (Puustinen 2004, 21.)

Suomessa yrittäjiä myöskin tuetaan ja autetaan hyvin. Hyvinvoinnin turvaamisen keinoina ovatkin nimenomaan yritystoiminnan jatkuva kehittyminen ja kasvu. Monia yrittäjyyden kehittämishankkeita onkin käynnistetty ja niiden avulla pyritään luomaan uusia pitkäaikaisia työpaikkoja ja samalla parantamaan yritysten edellytyksiä toimia. (Raatikainen 2010, 8.)

Tilastokeskuksen mukaan Suomessa harjoitti toimintaansa vuoden 2013 lopussa kaikki toimialat mukaan lukien yhteensä 354 081 yritystä. Nämä yritykset työllistivät yhteensä 1 471 000 ihmistä. Näistä yrityksistä pieniä, 0-9 henkilöä työllistäviä yrityksiä oli 334 839. Prosentteina tämä vastaa 94,6 prosentin osuutta kaikista yrityksistä. (Tilastokeskus 2015.)

Vuoden 2014 kolmannella neljänneksellä aloitti toimintansa 6166 uutta yritystä. Verrattuna edellisvuoden samaan ajankohtaan, määrä väheni peräti 9,6 prosenttia, tuolloin aloittaneiden yritysten lukumäärä oli 6781. Aloittaneiden yritysten osuus koko yrityskannasta oli 1,8 prosenttia. Toimintansa aloittaneista

yrittäjistä 2958 oli liikkeen- tai ammatinharjoittajia ja osakeyhtiöitä 2635. (Tilastokeskus 2015.)

Toimintansa lopettaneiden yritysten lukumäärä kasvoi vuoden 2014 toisella neljänneksellä edellisvuoteen verrattuna peräti 28.5 prosenttia. Toimialoittain tarkasteltuna suurin kato kävi kaupan toimialalla, jossa lopettaneita yrityksiä oli 1321 kappaletta, 18,9 prosenttia kaikista kyseisenä ajankohtana toimintansa lopettaneista yrityksistä. (Tilastokeskus 2015.)

2.6 Miksi ryhtyä yrittäjäksi?

Syitä yrittäjäksi ryhtymiseen voidaan avata yksinkertaisella ajatusleikillä: Palkansaajana ansiosi riippuu siitä, mitä työnantajasi on sinulle valmis maksamaan. Vaikka työsi tuottaisi suurtakin lisäarvoa yritykselle, suurimman hyödyn korjaa yritys, työntekijän joutuessa tyytymään vaatimattomaan bonukseen tai aloitepalkkioon. Toimiessasi itse yrittäjänä, olet myös samalla se, joka korjaa hyvin tehdyn työn hedelmät. (Puustinen 2004, 15.)

Syynä yrittäjäksi ryhtymiseen voi olla myös esimerkiksi eräänlainen vapauden kaipuu, halu toteuttaa omia suunnitelmiaan ja visioitaan vapaasti. Työsuhteessa toiminta tapahtuu organisaation asettamien ehtojen mukaan. Päätöksenteko ja muutosten toteuttaminen saattaa olla hidasta ja kankeaa, tehtävät tuntua merkityksettömiltä tai ylimääräinen byrokratia turhauttaa. Tällaisessa tilanteessa mahdollisuudet luoda uusia ratkaisuja ja oppia uutta ovat koetuksella, mikä voi johtaa rutinoitumiseen ja asioiden hoitamiseen ”vasemmalla kädellä”. Monet tyytyvät turhautuneina odottamaan eläkevuosia, jolloin voi lopultakin tehdä sitä mitä haluaa, toisten valitessa yrittäjyyden, jolloin itseään pääsee toteuttamaan vapaasti hetimiten. (Lehtipuro ym. 1999, 22.)

Yksi syy yrittäjäksi ryhtymiseen on myös työttömyys. Jos työtä ei tunnu löytyvän, niin yrittäjyyden kautta on mahdollista työllistää itse itsensä. Vaikka yrittäjän menestyminen ei ole missään nimessä helppoa tai alkuunkaan

itsestään selvää, niin vähintäänkin yrittäjyyden avulla on mahdollista pitää yllä omaa ammattitaitoa ja osaamista ja jopa kehittää niitä. Näin pidetään yllä myös omaa arvoa alati kehittyvillä työmarkkinoilla. (Lehtipuro ym. 1999, 33.)

Yrittäjyydestä puhuttaessa käytetään usein termejä sisäinen yrittäjyys ja ulkoinen yrittäjyys. Sisäisellä yrittäjyydellä tarkoitetaan asennetta, toiminta- ja ajattelutapaa, johon olennaisina piirteinä kuuluvat esimerkiksi rehellisyys, työmoraali, luotettavuus ja vastuuntuntoisuus. Yksinkertaisuudessaan sillä tarkoitetaan halua tehdä parhaansa kaikessa mihin ryhtyy. (Haunia, Rantalainen, Stenval & Stenval 1995, 10.)

Ulkoisella yrittäjyydellä sen sijaan tarkoitetaan yrittäjänä toimimista ja vastuun ottamista yrityksestä ja ihmisistä, jotka sen toimintaan olennaisesti liittyvät. Ulkoinen yrittäjyys edellyttää siis vahvaa sisäistä yrittäjyyttä. (Haunia ym. 1995, 10.)

Monet tutkijat ovat yrittäneet selvittää yrittäjyyteen läheisimmin liittyviä persoonallisuuden piirteitä erilaisilla tutkimuksilla. Jo vuonna 1882 yrittäjyyttä tutkinut Scheutz jaotteli hyvän yrittäjän ominaisuudet fyysisiin ja henkisiin. Fyysisiin lukeutuvat hänen mukaansa hyvä terveys ja kestävyys, kun taas henkisistä ominaisuuksista tärkeimpinä mainittiin tarkka pää ja nopea käsityskyky. 1980-luvulla yrittäjyyttä tutkinut professori Matti Peltonen sen sijaan totesi, että yrittäjäpersoonallisuuteen kuuluu neljä hallitsevaa tekijää: perinteisten arvojen korostaminen, kiinnostus rahan hankkimiseen ja kilpailunhalu. Hänen mukaansa näiden tekijöiden ansiosta yrittäjästä muotoutuu ihminen, joka nauttii työstä ja yrittämisestä. (Haunia ym. 1995, 11.)

Yrittäjiksi ryhtyneistä on tunnistettu eräitä henkilökohtaisia luonteenpiirteitä, jotka erottavat heidät keskivertokansalaisesta. Tutkimuksissa on havaittu esimerkiksi, että päätösten tekeminen on yrittäjälle keskimääräisväestöä helpompaa ja nopeampaa. Ajatuksenjuoksua tutkimalla on havaittu, että yrittäjäksi päätenyt omaa usein vahvemman uskon siihen, että pystyy itse vaikuttamaan omaan kohtaloonsa, sen sijaan että kohtalo tai jokin muu

suurempi voima sanelee sen, miten kunkin yksilön elämä etenee. (Kauppakaari 1998, 24.)

2.7 Yrittäjyyden edellytykset ja haasteet

Yrittäjyys nähdään joskus virheellisesti suoranaisena oikotienä onneen. Saatetaan kuvitella, että halvoilla tempuilla voidaan tienata nopeasti paljon rahaa ja saada samalla pysyvää menestystä yrittäjänä. Tällaisista lähtökohdista lopputuloksena on suurella todennäköisyydellä pettymys, koska asioita ei pohdita tarpeeksi tarkasti eikä tehdä suunnitelmia tarpeeksi pitkälle tulevaisuuteen. (Haunia ym. 1995, 13.)

On helppo sivuuttaa se tosiseikka, että yrittäjyys on todellisuudessa haasteellista ja riskialtista. Tätä tukee se kylmä tosiasia, että jo muutaman vuoden jälkeen perustamisesta suurin osa yrityksistä on kaatunut tai muuten lopettanut toimintansa. Yrittäjyyden seurauksena tulee myös suuri vastuu, sillä oman taloutensa lisäksi yrittäjän on vastattava myös yrityksensä taloudesta, mikä voi olla varsinkin aloittelevalle yrittäjälle haastavaa, jos kokemusta moiden vastuun kantamisesta ei ennestään ole. Säännöllistä kuukausipalkkaa yrittäjällä ei myöskään ole, vaan elanto ansaitaan yrityksen saamien tulojen avulla, jotka voivat eri aikakausina vaihdella suurestikin. Myös sosiaali- ja eläketurva eroavat tavallisen palkansaajan vastaavista. Yrityksen mennessä konkurssiin on yrittäjä itse vastuussa ja esimerkiksi tapauksessa, jossa yrittäjän työkyky heikkenee, on vaarana yritystoiminnan päättyminen. (Yrittäjyys.org, 2013.)

Varsinkin yritystoiminnan alkuvaiheessa myös asiakaskunnan vakiinnuttaminen ja oman paikan löytäminen markkinoilla luovat haasteita. Yrittäjän on varauduttava siihen, että asiakkaita saatetaan joutua etsimään pitkään, jolloin kassavirta jää väkisin pieneksi. Mikäli asiakkaita ei alkukankeuksienkaan jälkeen ala löytyä, on edessä toiminnan loppuminen. Ilman asiakkaita yritys ei tietenkään pysty harjoittamaan toimintaansa kannattavasti. (Yrittäjyys.org 2013)

Myös lainsäädäntö ja verotus luovat ovat yrittäjälle kaksiteräinen miekka. Toisaalta näiden avulla kyetään luomaan ja takaamaan yrittäjyydelle selvät rajat ja pelisäännöt, mutta toisaalta ne tuovat mukanaan pakollisia työtehtäviä, jotka kuluttavat yrittäjän resursseja. Tämä taas on osaltaan vaikuttamassa henkilökohtaisen elämän haasteisiin; vapaa-aikaa ei välttämättä tahdo riittää yrityksen syödessä liian suuren osan yrittäjän ajasta. Omat rajat tuleekin tunnistaa ja työtehtävien määrää on säädeltävä esimerkiksi palkkaamalla lisää työvoimaa. (Yrittäjyys.org, 2013.)

Yksi tärkeimmistä yrittäjänä menestymisen edellytyksistä on tietenkin hyvä tietämys alasta, jolle yrittäjäksi aiotaan. Pelkän teoreettisen tiedon lisäksi tarvitaan kuitenkin myös aimo annos käytännön ammattitaitoa. Tämän voi tietenkin saavuttaa ainoastaan harjoittelun ja kokemuksen myötä. Monelle yrittäjälle tietotaitoa ja osaamista on kertynyt ennen kaikkea harrastusten kautta. Erilaisten harrastusten pohjalta onkin saanut alkunsa jopa viidennes kaikista yritysideoista. (Viitala ym. 2004. 19.)

Ammatillisen osaamisen ja tietotaidon lisäksi tarvitaan myös rautaista yrittäjyysosaamista. Tämä pitää sisällään esimerkiksi talousasioiden ymmärrystä ja eri markkinointikeinojen tuntemusta. (Raatikainen 2010, 7.)

2.8 Mistä apua yrittäjyyteen?

Esimerkiksi Yritys-Suomi, Uusyrityskeskus ja Finnvera ovat tahoja, jotka tarjoavat tietoa siitä, millaista apua yrittäjän on mahdollista saada julkiselta sektorilta yrityksen perustamiseen, ja ovat näin ollen erittäin hyödyllinen apuväline yrittäjyydestä haaveilevalle. Yritys- ja yhteisötietojärjestelmässä sen sijaan ovat nähtävillä muun muassa yritysten toiminimet, toimialat, kotipaikat ja yhteystiedot. Patentti- ja rekisterihallituksen sivuilta taas löytyvät yrityksen perustamista koskevien asiakirjojen ohella myös ideoiden suojaamisen liittyvät hakemuslomakkeet.

Myös Suomen Yrittäjät tarjoaa apuaan uusille yrityksille. Kyseessä on yritysten ja yrittäjien yrittäjä-, elinkeino- ja työnantajapoliittinen keskusjärjestö, jonka tehtävänä on parantaa yritysten ja yrittäjien kannattavan toiminnan edellytyksiä. Erityisesti naispuolisille yrittäjille apuaan tarjoavat Yrittäjänäisten Keskusliitto ja Naisyrittäjyyskeskus.

ELY-keskukset auttavat yrittäjyydestä haaveilevaa antamalla neuvontaa ja asiantuntija-apua esimerkiksi yritysideoiden arvioinnissa, liiketoimintasuunnitelman ja laskelmien laatimisessa ja rahoitusmahdollisuuksien pohdinnassa. ELY-keskukset tarjoavat apua myöskin erilaisten vaadittujen perustamisasiakirjojen laadintaan ja ottavat myöskin vastaan yritysten perustamisilmoituksia. ELY-keskuksissa palvelevat myös Keksintösäätiön keksintöasiamiehet, joiden apu voi olla tarpeen, kun kyseessä on idean tai keksinnön jalostaminen ja kaupallistaminen. ELY-keskukset tarjoavat myös erilaisia yrittäjäkoulutuspalveluita. Repertuaariin kuuluvat esimerkiksi teemapäivät, yritysideoiden analysointi- ja kehittämisohjelmat ja yritystoiminnan peruskurssit. (Holopainen 2010, 16.)

TE-toimistot ovat työ- ja elinkeinohallituksen paikallisia palvelukeskuksia, jotka tarjoavat myös laajan palvelukattauksen yrittäjyydestä haaveilevalle asiakkaalle. Yritysassiakkaille ne tarjoavat rekrytointi- ja työyhteisön kehittämispalveluita. TE-toimiston tarjoama Yrittäjäkoulutus on palvelu, joka on suunnattu omaa yritystoimintaa suunnitteleville työttömille tai työttömyysuhan alla eläville henkilöille. Koulutus tarjoaa apua yritystoiminnan suunnitteluun, liiketoimintasuunnitelman laatimiseen, kuin myös yritystoiminnan käynnistämiseen. Koulutuksen laajuus voi vaihdella muutaman illan mittaisista kursseista yli puolen vuoden mittaiseen kokopäiväiseen opiskeluun, josta tuloksena on yrittäjän ammattitutkinto. (Holopainen 2010, 16.)

3 Pohdinta

Opinnäytetyön toteuttaminen alkoi ensimmäisen kerran vuoden 2012 syksyllä. Pienten alkukankeuksien jälkeen työn suorittaminen lähti käyntiin varsin lupaavasti. Melko pian alkuinnostuksen laannuttua opinnäytetyö jäi kuitenkin työelämän kiireiden ja motivaation puutteen ansiosta pahasti taka-alalle. Työ olikin ns. telakalla noin vuoden päivät, kunnes koitti taas aika aktivoitua sen suhteen uudestaan. Jälleen opinnäytetyön laatiminen lähti käyntiin hyvin, mutta turhan pian kävi jälleen niin, että historia toisti itseään ja opinnäytetyö hiipui pikkuhiljaa taka-alalle.

Keväällä 2015 koitti lopultakin aika ottaa itseä niskasta kiinni ja hoitaa jo melkoiseksi ikuisuusprojektiksi venynyt työ valmiiksi. Työn laatiminen lähti käyntiin sillä, että aiemmin kirjoitetut, varsin sekavat, tekstit käytiin läpi ja kirjoitettiin monilta osin uusiksi. Kun nämä tekstit sitten koottiin yhdeksi kokonaisuudeksi, syntyi jo varsin hyvä runko, josta lähteä työtä jatkamaan. Tässä vaiheessa konkretisoitui pitkästä ajasta se, missä vaiheessa työn suorittaminen oli ja mitä käytännössä vaadittaisiin sen kunnialla loppuun saattamiseen.

Jatkaminen tästä eteenpäin olikin varsin helppoa. Rungon ja työn rakenteen ollessa selvillä, tiesi suoraan mistä lähteä jatkamaan ja miten aikatauluttaa työntekoa. Tällä kertaa keskittyminen myös pysyi opinnäytetyössä ja työ saatettiin valmiiksi. Projektin venähdettyä näinkin monen vuoden mittaiseksi, ehti matkan varrella monikin asia muuttua useaan kertaan, mutta lopputuloksena syntyi kuitenkin valmis liiketoimintasuunnitelma.

Lähteet

- Edu.fi. 2013. Mikä on liiketoimintasuunnitelma?
http://www04.edu.fi/liiketoimintasuunnitelma/addcollapsing.asp?file=yrittajatoiminnan_kehittamisessa_tarvitaan_liiketoimintasuunnitelma_a.htm. 19.3.2013.
- Elinkeinoelämän Keskusliitto. 2013.Yrittäjyys.
http://www.ek.fi/ek/fi/yrittajyys_ym/yrittajyys/tietoa_pk-yrityksista/index.php. 17.3.2013.
- Hautala V., Rantalainen V., Stenval J. & Stenval R. 1995. Uusi yrittäjätieto. Keuruu: Otava.
- Holopainen, T. 2010. Yrityksen perustamisopas - Käytännön perustamistoimet. Helsinki: Edita Prima Oy
- Kinkki S. 1995. Yritysavain – Yrityksen perustoiminnot. Porvoo: WSOY
- Koski T. & Virtanen M. 2005. Tulos – Liiketoiminnan suunnittelulla menestyseen. Keuruu: Otava.
- Lehtipuro K., Kangasaho E. & Niemelä T. 1999. Uskalla Sinäkin. Keuruu: Otava.
- Miettinen, P. 1998. Yrittäminen kannattaa - Käsikirja maaseudun yrittäjille. Kokemäki: SPOY
- Ojasalo, K., Moilanen, T & Ritalahti, J. 2009. Kehittämistyön menetelmät- uudenlaista osaamista liiketoimintaan. Porvoo: WSOYPro
- Puustinen, T. 2004. Avain omaan yritykseen.Keuruu: Otava.
- Pyykkö, M. 2011. Minustako yrittäjä? Helsinki: WSOYpro.
- Raatikainen, L. 2010. Ammattiosaajasta yrittäjäksi. Helsinki: Edita Prima.
- Sipilä, J. 2006. Osaajasta elämäntyöyrittäjäksi. Juva: WS Bookwell Oy
- Sutinen, M & Ahtikainen, A. 1998. PK-yrittäjän käsikirja. Jyväskylä: Gummerus kirjapaino Oy
- Tilastokeskus. 2015. Lopettaneiden yritysten määrä lisääntyi huomattavasti.
http://www.tilastokeskus.fi/til/aly/2014/03/aly_2014_03_2015-01-23_tie_001_fi.html. 21.4.2015
- Tilastokeskus. 2015. Yritykset.
http://www.stat.fi/tup/suoluk/suoluk_yritykset.html. 21.4.2015
- Yrittäjyys.org. 2013. Yrittäjyyden haasteet.
http://www.yrittajyys.org/Yrittajyyden_haasteet__d7529.html. 7.4.2013.
- Yritys-Suomi. 2013. Liiketoimintasuunnitelma.
http://www.yrityssuomi.fi/web/guest/aihe?pp=polku_Yrityksen_perustaminen&ppa=palp_Harkitseminen_ja_suunnittelu&aihe=1000007. 19.3.2013.
- Viitala, R. & Jylhä, E. 2011. Liiketoimintaosaaminen - Menestyvän yritystoiminnan perusta. Helsinki: Edita Prima Oy
- Viitala, R. & Jylhä, E. 2004. Menestyvä yritys - Liiketoimintaosaamisen perusteet. Helsinki: Edita Prima Oy

Yritys-Suomi -liiketoimintasuunnitelma