

Henrik Katajamäki

**LIIKETOIMINTASUUNNITELMA ALOITTAVALLE
TILITOIMISTOLLE**

**Opinnäytetyö
CENTRIA-AMMATTIKORKEAKOULU
Liiketalouden koulutusohjelma
Joulukuu 2016**

TIIVISTELMÄ OPINNÄYTETYÖSTÄ

Centria-ammattikorkeakoulu Kokkola-Pietarsaari	Aika Joulukuu 2016	Tekijä/tekijät Henrik Katajamäki
Koulutusohjelma Liiketalous		
Työn nimi LIIKETOIMINTASUUNNITELMA ALOITTAVALLE TILITOIMISTOLLE		
Työn ohjaaja Jorma Saloniemi	Sivumäärä 26 + 18	
Työelämäohjaaja Marko Ovaskainen		
<p>Tämän liiketoimintasuunnitelman tarkoituksena oli luoda liiketoimintasuunnitelma aloittavalle tilitoimistolle, joka voidaan perustaa suunnitelmien pohjalta.</p> <p>Teoriaosuudessa käytettiin yrittäjyyteen, tilitoimistoihin ja liiketoimintasuunnitelmaan liittyvää kirjallisuutta. Liiketoimintasuunnitelma tehtiin internetistä saadun liiketoimintasuunnitelma pohjan mukaan. Sivustolta sai myös ohjeita eri vaiheiden käsittelyyn.</p> <p>Opinnäytetyö koostui teoria osuudesta, jossa käytiin läpi yrittäjyyttä, yrittäjyyden vaatimuksia, tilitoimistotoimintaa ja liiketoimintasuunnitelmaa sekä sen eri osia. Tämän jälkeen käytiin läpi tulevalle tilitoimistolle tehty liiketoimintasuunnitelma. Tämä osuus sisälsi perustiedot yrityksestä, liiketoimintaympäristön läpikäyntiä, yrityksen tulevat tavoitteet, markkinointisuunnitelma, organisaatio – ja henkilöstösuunnitelma sekä riskien arviointia. Lopussa on tiivistelmä opinnäytetyöstä ja pohdintaa. Liitteenä on itse liiketoimintasuunnitelma.</p>		

Asiasanat

liiketoimintasuunnitelma, suunnittelu, tilitoimisto, yrittäjyys

ABSTRACT

Centria University of Applied Sciences Kokkola-Pietarsaari	Date December 2016	Author Henrik Katajamäki
Degree programme Business Administration		
Name of thesis BUSINESS PLAN FOR A STARTING ACCOUNTING COMPANY		
Instructor Jorma Saloniemi		Pages 26 + 18
Supervisor Marko Ovaskainen		
<p>The purpose of this thesis was to create a business plan for a starting accounting company, which will be based on this business plan.</p> <p>A lot of material about entrepreneurship, accounting companies and business plans was used. The business plan itself was made based on a model from the internet. From the site I got also help for the different sections in the business plan.</p> <p>This thesis consists of a theory part, which goes through entrepreneurship, requirements for entrepreneurship, accounting company operations and business plan's different parts. After these the business plan for the upcoming accounting company is explained in detail. This includes basic information about the company, business environment, setting future goals, marketing plan, organization and staff planning as well as evaluation of risks. At the end there is a summary of the whole thesis and some pondering about the business plan. There is also an attachment of the made business plan.</p>		

Key words

accounting company, business plan, entrepreneurship, planning

Tiivistelmä
Abstract
Sisällys

1 JOHDANTO	1
2 YRITTÄJYYS	2
2.1 Mitä on yrittäjyys?	2
2.2 Yrittäjäksi ryhtymisen motiivit	3
2.3 Yrittäjyys ja yrittäminen maailmalla	5
3 TILITOIMISTOYRITTÄJYYS	6
3.1 Tilitoimistoala ja sen tehtävät	6
3.2 Tilitoimistoyrittäjyys	6
3.3 Tilitoimistoliitto	7
4 LIIKETOIMINTASUUNNITELMA	8
4.1 Mikä on liiketoimintasuunnitelma?	8
4.2 Liiketoimintasuunnitelman sisällys	9
5 LIIKETOIMINTASUUNNITELMAN LÄPIKÄYNTI	12
5.1 Perustiedot yrityksestä	12
5.1.1 Yritys ja yrittäjä	12
5.1.2 Markkinat	13
5.1.3 Kilpailu	13
5.2 Liiketoimintaympäristö	13
5.2.1 Ympäristötekijöiden vaikutus liiketoimintaan	13
5.2.2 Toimialan kehitys	14
5.2.3 Markkinat ja kehityssuunnat	15
5.3 Tavoitteet ja strategiat	16
5.4 Yrityksen päätavoitteet	17
5.4.1 Liikevaihto ja tulos	17
5.4.2 Yrityksen markkina-asema	17
5.4.3 Markkinointi	17
5.4.4 Tuotekehitys	17
5.4.5 Organisaatio ja henkilöstö	18
5.4.6 Taloudellinen asema	18
5.5 Markkinointisuunnitelma	19
5.5.1 Tuote/palvelustrategia	19
5.5.2 Hintastrategia	19
5.5.3 Jakelustrategia	19
5.5.4 Viestintästrategia ja yhteiskuntasuhteiden hoito	19
5.6 Tuotekehityssuunnitelma	21
5.7 Tuotanto- ja logistiikkasuunnitelma	21
5.8 Organisaatio- ja henkilösuunnitelma	21
5.9 Talous- ja rahoitussuunnitelma	21
5.10 Riskien arviointi	22

6 YHTEENVETO JA POHDINTA	24
LÄHTEET	26
LIITE 1.....	27

1 JOHDANTO

Talouden hallinta ja erilaiset viranomaisille toimitettavat pakolliset asiakirjat on osa yrittäjyyttä. Tämä vaatii osaamista, paljon aikaa sekä vaivaa, jotta nämä onnistuisivat. Näiden tekeminen vie kuitenkin aikaa, jonka yrittäjä itse haluaisi käyttää omaan yritykseensä, eikä eri viranomaisille tehden raportteja ja laskelmia. Onneksi nämä yritykset voivat ulkoistaa oman taloushallintonsa ulkopuolisille tilitoimistoille, jotka hoitavat nämä asiat itse, eikä yrittäjän itse tarvitse yrittää yksin hoitaa näitä molempia asioita, oman yrityksen pyörittäminen ja tarvittava paperityö viranomaisille. Tämän opinnäytetyön tarkoituksena on suunnitella tulevalle tilitoimistolle liiketoimintasuunnitelma, jonka avulla tuleva yrittäjä pystyy luomaan tilitoimiston jolla pystyy työllistämään itsensä. Samalla tutkitaan yrittäjyyttä ja sen muotoja, sekä itse liiketoimintasuunnitelmaa ja sen miten se opastaa yritystä suunniteltaessa.

Idea opinnäytetyöhön tuli omalta äidiltäni, joka on jo vähän aikaa miettinyt oman tilitoimiston perustamista Seinäjoelle. Hän on tehnyt 20 vuotta töitä Seinäjoen koulutuskuntayhtymä, Koulutuskeskus Sedussa talous- ja hallintosihteerinä. Vapaa-ajallaan hän on tehnyt ammatinharjoittaja, asunto-osakeyhtiön ja kiinteistö-osakeyhtiön kirjanpidot

Oman koulutuksen aikana olen tehnyt kurseilla monia liiketoimintasuunnitelmia, joten aihe ei sinänsä ollut uusi. Koin tämän tarpeelliseksi ja mielenkiintoiseksi aiheeksi, sillä tämän jälkeen äitini ei tarvitse enää itse tehdä omaa liiketoimintasuunnitelmaa erikseen.

Käyn kappaleissa 2, 3 ja 4 läpi teoriaa yrittäjyydestä, tilitoimistoista ja liiketoimintasuunnitelmasta sekä siitä mitä se sisältää. Yrittäjyydestä kerron siihen liittyviä motivaatioita ja sitä miten se vaikuttaa koko maailman taloudessa. Tilitoimistoista kerron niiden tarkoituksen ja hyödyn sekä asiakkaista ja myös tilitoimistoliitosta. Liiketoimintasuunnitelmasta käyn läpi sen tarkoituksen ja sen sisältämät suunnitelmat. Teorian jälkeen käyn läpi tehdyn liiketoimintasuunnitelman kohta kohdalta. Lopuksi on vielä tiivistelmä opinnäytetyöstä jossa kuvailen suunniteltua yritystä ja tämän jälkeen liitteenä on liiketoimintasuunnitelma, jota tullaan käyttämään tulevaisuudessa yrityksen luontiin.

2 YRITTÄJYYS

2.1 Mitä on yrittäjyys?

Yrittäjyyttä mietitään nykyään monenlaisista erilaisista näkökulmista ja entistä enemmän. Kyseessä on huomattavan suuri ilmiö, jota miettivät opiskelijat, kansanedustajat, tavalliset kansalaiset ja myös tietysti yrittäjät. Tämän takia yrittäjyyttä voidaan pitää hyvin moniulotteisesta ilmiöstä. (Viitala & Jylhä 2011, 36.)

Ihmisten puheissa yrittäjyyttä mietitään monelta eri kannalta. Yrittäjyys voi olla jonkin asian tekemistä, jota pidetään tilaisuutena, tai aloitteellisuutena hankkiessaan itse itselleen töitä yrittämällä. Myös yrittäjän tekemä riski, siitä että saa palkkansa juuri siitä mitä tekee, puhututtaa, kuin myös yrittäjän vastuullisuus. Julkisessa keskustelussa yrittäjyys lopulta yleensä kiteytyy kolmeen kohtaan: yrittäjän tietotaidon käyttö omassa suunnittelussa ja organisoinnissa, toimiminen itsenäisesti ilman esimiehen valvontaa sekä yrittäjän kova työ ja sitkeys. (Viitala & Jylhä 2011, 37.)

Oman yrityksen perustamisen tarkoituksena on toimia itsenäisenä yrittäjänä. Tämä on päätös, jota pitää jokaisen yrittäjäksi pyrkivän miettiä tarkkaan ja hartaasti. Ennen yrityksen perustamista on tärkeää puntaroida eri vaihtoehtoja yritystoiminnan lisäksi ja omaa soveltuvuutta yrityksen hoitamiseen, kuten riskien ottaminen, paineensietokyky itsenäinen toiminta. (Holopainen 2013, 12.) Liikeidea on oleellinen osa yritystoiminnan aloittamista ja yrityksen menestyksestä toimintaa. Liikeidea ajaa yritystä eteenpäin ja se on kuvaus sen tavasta tehdä voittoa ja ansaita menestystä yrityksen valitsemalla alalla. (Holopainen 2013, 12.)

Kun yrittäjä on päättänyt yrityksensä perustamisesta, on hänen seuraavaksi alettava miettimään yrityksen muotoa. Yritysmuodon valintaan täytyy ottaa huomioon muun muassa päätöksenteko, vastuu ja verotus asiat. Yritysmuotoa ei silti kannata miettiä itsekseen, vaan tulevan yrittäjän kannattaa ottaa yhteyttä asiantuntijaan, joka voi vastata ala koskeviin kysymyksiin. Näitä kysymyksiä ovat muun muassa:

- perustajien lukumäärä
- pääoman tarve
- vastuu
- toiminnan joustavuus
- yrityksen jatkuvuus ja laajenemismahdollisuudet
- voitonjako ja tappion kattaminen (Holopainen 2013, 21.)

Yrityksiä on eri kokoisia ja suurin osa niistä on niin sanottuja mikroyrityksiä. Nämä yritykset ovat yleensä pieniä henkilöstön suhteen, eli alle kymmenen henkilöä työllistäviä, ja niiden liikevaihto on 2 miljoonaa euroa. (Viitala & Jylhä 2011, 13.)

Erlaisia yritysmuotoja on paljon erilaisiin tilanteisiin. Toiminimellä toimiva on yleensä yhden henkilön oma yritys, jolla hän työllistää itse itsensä. Avoimessa yhtiössä yrityksen perustaa kaksi tai useampi henkilö. Se on yritys, jossa kaikki yhtiömiehet ovat yhtä suuresti vastuussa yhtiön veloista ja velvoitteista henkilökohtaisesti. Kommandiittiyhtiö on muuten samanlainen avoimen yhtiön kanssa, mutta kommandiittiyhtiöön kuuluu myös äänetön yhtiömies, joka ei osallistu yhtiön pyörittämiseen muuten kuin rahoituksen keinoin. (Holopainen 2013, 23 – 40.)

2.2 Yrittäjäksi ryhtymisen motiivit

Yrittäjyyttä seurattaessa voidaan erottaa kolme suurempaa, erilaista näkökulmaa: yrityksen näkökulma, yrittäjän näkökulma ja yritysmuotojen näkökulma. Tarkasteltaessa sitä yrityksen näkökulmasta suurin kiinnostuksen kohde ovat erilaiset bisnesmahdollisuudet, innovatiivisuus, uusien tuotteiden kehitys ja kasvustrategiat sekä kansainvälistyminen. Yksilöä tutkittaessa keskitytään yrittäjän omiin ominaisuuksiin, hänen asenteeseensa, omaan kehittymiseen ja yrittäjäksi ryhtymiseen tai ryhtymättömyyteen. Yritysmuotojen näkökulmasta voidaan tarkastella erilaisia tapoja pyörittää yritystä, kuten perheyritys, franchising- toiminta, osuuskuntayrittäjyys ja myös sisäinen yrittäjyys. (Viitala & Jylhä 2011, 36.)

Yrittäjän motiivit perustaa yritys voidaan jakaa niin sanotusti hyökkääviin ja puolustaviin motiiveihin. Hyökkäävillä motiiveilla tarkoitetaan sellaisia, joilla tuleva yrittäjä näkee tilaisuuden, jonka hän pyrkii käyttämään hyväkseen itselleen ja yritykselleen. Hyökkääviä motiiveja kutsutaan myös ”mahdollisuusyrittämiseksi”, kun yrittäjä näkee liiketoiminnan mahdollisuuden ja perustaa yrityksen siitä hyötyäkseen. (Viitala & Jylhä 2011, 39.)

Yksi hyvin tärkeä syy oman yrityksen perustamiseen on myös itsensä toteuttaminen. Yrittäjyys työssä, jota arvostaa ja johon itse on kouluttautunut, tarjoaa mahdollisuuden aloittaa oman uran. Muita tärkeitä oman yrityksen perustamiseen liittyviä tekijöitä ovat myös vapaa työskentely, itsenäisyys ja hyvät ansainta mahdollisuudet. (Viitala & Jylhä 2011, 39.)

Hyökkäävien motiivien vastakohtana pidetään puolustavia motiiveja, jota voidaan kutsua ”pakkoyrittämiseksi”. Tätä kutsutaan näin siksi, koska yrittäjä ei näe muita työllistymisvaihtoehtoja tai se on muuten ainoa vaihtoehto. Pakkoyrittäjyyttä ilmenee, silloin, kun yritys ulkoistaa omia toimiaan, esimerkiksi siivouspalvelunsa, ja palkkaa näin ulkopuolisen yrityksen hoitamaan

kiinteistöjensä siivouksen. Tällöin vanhat siivoajat voivat perustaa oman yrityksen ja jatkaa samassa paikassa siivoamista, mutta vain erillisenä yrityksenä. (Viitala & Jylhä 2011, 39.)

Jotta aloittavan yrittäjän tuleva yritys tulisi onnistumaan, tulee hänen miettiä mitä yhteyksiä, tietoja ja taitoja hänellä jo on, ja mitä häneltä vielä puuttuu. Nämä tiedot ja taidot voivat olla muun muassa oman toimialansa tunteminen, henkilökohtaiset yhteydet asiakkaisiin, tietämys tavarantoimittajista ja se, kuinka tunnettu on alalla. Kuitenkin tulevan yrittäjän kolme kaikkein tärkeintä asiaa tietää ja omata ovat oman alan substanssiosaaminen (tietää kuinka tehdä työt), liiketoimintaosaaminen (taitoa pyörittää omaa yritystä) sekä yrittäjähenkisyys (taitoa jatkaa omaa tekemistään yksin ilman erillistä ohjaajaa). (Viitala & Jylhä 2011, 43.)

Pienten yritysten menestys on yleensä suorassa yhteydessä yrittäjän omaan menestykseen. Yrittäjä itse myy yritystään omilla taidoillaan ja persoonallisuudellaan, mikä personoi yrityksen yrittäjään. Tämän takia yrittäjän kyky kohdata mahdollinen asiakas arvokkaasti ja aidosti on olennaista yrityksen ja yrittäjän menestykselle. (Viitala & Jylhä 2011, 44.)

2.3 Yrittäjyys ja yrittäminen maailmalla

Yrittäjyys, ja sen tukeminen, on tärkeä asia läntisissä teollisuusvaltioissa, sillä se varmistaa talouden ”rattaiden pyörimisen”, joka lisää hyvinvointia lopulta ympäri maailmaa. Yrittäjyyttä tukiessa samalla tuetaan lisätyöllisyyttä, joka yrittäjyydellä saavutetaan. Suurissa perinteisissä yrityksissä ei enää synny uutta työnvoiman tarvetta ja julkisen sektorin vähentäessä työntekijöitään ulkoistamalla entiset palvelunsa, on pienyrityksillä suurempi mahdollisuus ja tarve työllistää tämä työvoima, joka muuten ei saisi töitä. (Viitala & Jylhä 2011, 10.)

Erilaiset palvelualat ovat tasaisesti kasvava ala teollisuusmaissa. Perinteisesti palvelut on jaettu kahteen osaan, kuluttajapalveluihin ja yrityksille suunnattuihin liike-elämän palveluihin, mutta tämän jaottelun rinnalle on tullut myös OECD:n oma nelijako. Näihin kuuluvat liike-elämän palvelut, kauppa ja logistiikka, henkilökohtaiset palvelut sekä hyvinvointipalvelut. Liike-elämän palveluihin kuuluvat erilaiset palvelut, joita eri yritykset voivat hyödyntää omassa toiminnassaan, kuten tietointensiiviset ja muut liike-elämän palvelut, rahoitus- ja vakuutustoiminta sekä kiinteistöomistuksiin liittyvät palvelut. Kauppaan ja logistiikkaan kuuluvat palvelut on suunnattu kaupanalan yrityksille, joihin kuuluu vähittäis- ja tukkukauppa sekä kuljetus- ja kommunikaatiopalvelut. Henkilökohtaisiin palveluihin sisältyy suurilta osin yksittäisille kuluttajille tuotettuja palveluita, kuten majoitusta, ravitsemusta, vapaa-aika- ja kulttuuripalveluja. Hyvinvointipalveluihin lukeutuvat terveys-, koulutus- ja sosiaalipalvelut. (Viitala & Jylhä 2011, 14.)

Yritystoiminta vaikuttaa valtion elintason tuottamalla ihmisille töitä ja tuloja sekä tuotteita ja palveluita. Yritysten menestys maailmanmarkkinoilla korreloituu siihen, miten hyvä valtion taloudellinen hyvinvointi on. Yritystoimintaan vaikuttaa myös valtiossa oleva yleinen taloustilanne. Tätä valtion taloudellista hyvinvointitasoa mitataan siten, kuinka paljon ihmiset voivat kuluttaa ansaitsemaansa rahaa, joka heillä on käytettävissään, eri tuotteisiin ja palveluihin. Eri maiden taloustilannetta voidaan verrata toisiinsa tietyillä numeraalisilla mittareilla, joilla voidaan arvioida talouden kehittymistä ja tilaa. Nämä mittarit ovat bruttokansantuote, eli BKT, työttömyys- ja työllistymisindeksi ja hintaindeksi. (Viitala & Jylhä 2011, 14 – 15.)

3 TILITOIMISTOYRITTÄJYYS

3.1 Tilitoimistoala ja sen tehtävät

Tilitoimisto tarjoilee yritysasiakkaille erilaisia palveluja, joihin voi kuulua kaikkia mahdollisia yrityksen tarvitsevia taloushallinnon toimintoja. Tilitoimisto on yleensä ensimmäinen taho, jonka puoleen eri organisaatiot kääntyvät tarvitessaan apua omaan taloushallintoonsa. Moni pienyrittäjä yleensä saattaa ulkoistaa oman taloushallintonsa, jotta voi itse keskittyä omaan työnteekoonsa. Kuten suurissa yrityksissä olevat taloushallinnon osastot, tilitoimistot tekevät töitään samalla lailla, mutta vain itsenäisinä yrittäjinä. Mäkisen & Vuorion (2002) mukaan tilitoimistojen tehokkuus ja niiden keskinäinen kilpailu synnyttää palvelujen ostajalle säästöjä taloushallinnon ulkoistamisen yhteydessä. Ulkoistamisen kautta asiakkaat saavat näin keskittyä omaan yritykseensä ja sen johtamiseen. (Pihlajaniemi 2012.)

Jo pitkän aikaa yritykset ovat siirtäneet taloushallintonsa ulkoisille tilitoimistoille, eli ovat ulkoistaneet ja tämä trendi on voimistunut ajan myötä. 1960-luvulla Suomessa oli noin tuhat tilitoimistoa, kun nykyään tilitoimistojen määrä on kasvanut yli 4000:een. Moni pieni yritys käyttääkin tilitoimistoja taloushallinnossaan. Samaan aikaan tilitoimistot työllistävät yli 12 000 työntekijää ja tilitoimistoalan yhteinen liikevaihto on melkein miljardi euroa. (Siivola, Yli-Heikkuri, Helanto, Kaisaniemi, Koskinen, Kuntola, Helistö, Kinnarinen & Ignatius-Partanen 2015, 12.)

3.2 Tilitoimistoyrittäjäyys

Kuten monet pienyritykset, moni tilitoimistokin on hyvin yrittäjävetoinen ja näin ollen yrittäjän omalla vastuulla. Näin myös yrityksen tuottamat palvelut ja niiden markkinointi on itse yrittäjän tehtävänä. Suuremmissa tilitoimistoissa markkinointi- ja asiakastehtävät hoitavat niille tarkoitetut työntekijät. (Siivola, ym. 2015, 35.)

Tilitoimistopalvelujen hinnoittelussa on erilaisia tapoja hoitaa laskutus. Yleisin käytetty hinnoittelutapa on tuntiperusteinen hinnoittelu, jolla tilitoimisto laskuttaa asiakkaaltaan tehtyjen tuntien mukaan. Toinen hinnoittelumalli on vienti- tai suoriteperusteinen, jossa hinnoittelu muotoutuu yritykseltä annettujen tositteiden mukaan. Kolmas yleinen hinnoittelumalli on kiinteä hinnoittelu, jossa asiakas maksaa kuukaudessa tietyn kiinteän summan tilitoimistolle sen työstä. Yleisiä ovat myös näiden kolmen mallin erilaiset yhdistelmät eri asiakkaiden välillä tai jopa samalla asiakkaalla eri toimenpiteiden mukaan. (Siivola, ym. 2015, 79 – 80.)

Tilitoimistojen kannattaa suunnata katseensa uusiin startup-yrityksiin, jotka pyrkivät maailman markkinoille. Nämä tulevat menestystarinat vaativat kehittyäkseen rahoitusta. Rahoitusneuvotteluihin valmistuva startup-yritys kannattaa valmistautua osaavan tilitoimiston kanssa. Startup-yritys voidaan määritellä muutaman vuoden vanhaksi yritykseksi, joka ei vielä tuota voittoa vaan suunnittelee ensimmäistä tuotettaan. (Rytsy 2012, 48 – 49.)

3.3 Tilitoimistoliitto

Jotta tilitoimiston toiminnan uskottavuus säilyisi korkeana, useimmat tilitoimistot liittyvät Taloushallintoliittoon. Taloushallintoliittoon pyrkivät tullaan tarkastamaan ennen jäseneksi hyväksymistä perusteellisesti. Liittoon päästyään tilitoimistot tullaan tarkastamaan säännöllisesti viiden vuoden välein ja aina myös erityisen tarpeen ilmaantuessa. Näillä tarkastuksilla varmistetaan, että liitossa olevat tilitoimistot toimivat riippumattomasti, noudattavat hyvää tilitoimistotapaa, tilitoimiston toiminta on kannattavaa, ja sillä on kunnan edellytykset toimeksiantojen hoitamiseen. Taloushallintoliitto on jo 1980-luvulla tarkistanut tilitoimistoja, joten tarkastuksilla on jo pitkät perinteet ja uusia tarkastajia on koulutettu jo vuodesta 1986. (Akselin 2010, 38 – 39).

Tarkastuksen sisältö

Tarkastus suoritetaan päivän aikana haastattelemalla sekä tilitoimiston johtoa että työntekijöitä. Johtoa haastateltaessa keskitytään arvioimaan tilitoimiston toimintaa liikeyrityksenä. Arvioitaviin seikkoihin voidaan luetella:

- toiminnan kehittämisen suunnitelmallisuus ja pitkäjänteisyys
- vakavaraisuus ja taloudellinen riippumattomuus
- palvelut, niiden hinnoittelu ja yrityksen toimintaympäristö
- vastuuvakuutus ja sen riittävyys
- kirjalliset asiakassopimukset, toiminnan dokumentointi ja laadunvarmennus
- luottamuksellisuus, tiedon turvaaminen ja varmistaminen
- henkilöstön osaaminen ja ammattitaidon ylläpitäminen

Tilitoimistoja tarkastettaessa suurimmat huomautuksen aiheet ovat olleet useimmiten kirjallisten asiakassopimusten puuttuminen, muutamissa yrityksissä ongelmia on ollut vakavaraisuudessa ja vain ihan yksittäistapauksissa ongelmia on esiintynyt tasekirjojen laatimisen puutteissa ja riippumattomuudessa tilitarkastusta kohtaan (Akselin 2010, 38 – 39).

4 LIKETOIMINTASUUNNITELMA

4.1 Mikä on liiketoimintasuunnitelma?

Liiketoimintasuunnitelma on paljon käytetty työkalu yrittäjyyttä opetettaessa ja tärkeä osa yritystä perustettaessa, esimerkiksi esiteltäessä se mahdollisille rahoittajille tulevasta startup – yrityksestä. Hyvällä liiketoimintasuunnitelmalla pystytään selvittämään omalle yritykselle ilmeneviä uhkia, mutta myös sitä mitkä ovat yrityksen mahdollisuudet ja vahvuudet. Hyvällä liiketoimintasuunnitelmalla pystytään myös harjoittelemaan ja varautumaan odottamattomiakin tapahtumia varten. (Hesso 2015, 10.)

Liiketoimintasuunnitelmaa käytetään varsinkin uusia yrityksiä perustaessa, mutta sitä käyttävät myös jo olemassa olevat yritykset, koska liiketoimintasuunnitelman tarkoituksena on saada selville, millä keinoin yritys saadaan menestyväksi, ja millä keinoin menestys myös varmistetaan. Yritystoiminnassa jokaisella yrityksellä tai yrittäjällä on visio, joka ohjaa yrityksen toimintaa sen osoittamaan suuntaan. Yleensä tämä visio on yrityksen menestyminen ja vaurastuminen. (Hesso 2015, 12.)

Tulevat rahoittajat ja starttirahaa tarjoavat viranomaiset vaativat tätä ja kirjallisen kuvauksen liikeideasta tukeakseen heidän rahoituspäätöstään. Tällä suunnitelmalla ilmaistaan näille rahoittajille, että tulevilla tuotteilla ja palveluilla on mahdollista tehdä liiketoimintaa. Liiketoimintasuunnitelmassa esitellään jäsennellysti yrityksen markkinat ja mahdollisuudet, voimavarat ja niiden kartuttaminen sekä yrityksen toiminta ja toimintaperiaatteet. Liiketoimintasuunnitelmalla saadaan uusi yrittäjä tutkimaan omia onnistumismahdollisuuksiaan ja parantamaan omaa yritysideaansa tarvittaessa. (Viitala & Jylhä 2011, 60 – 61.)

Liiketoimintasuunnitelma ei pelkästään kerro yrityksen suunnitelmia tai strategioita, vaan siihen kuuluvat olennaisesti myös erilaiset laskelmat ja taulukot. Silti monien kymmenien sivujen pituinen liiketoimintasuunnitelma tulee olla mahdollista tiivistää yhden A4-sivun kokoiseksi esitysversioksi. (Hesso 2015, 13.)

Tärkeänä osana liiketoimintasuunnitelmaa tehtäessä on saada sen laatija punnitsemaan menestymismahdollisuuksiaan kriittisesti, jotta yritys toimisi menestyksekkäästi ja tuottavasti antaen asiakkailleen lisäarvoa ja pärjätäkseen kilpailussa. (Hesso 2015, 14.)

Jotta alkava yritystoiminta olisi alusta asti kannattavaa, on tärkeää suunnitella tuleva yrityshanke huolellisesti. Yrityshankkeen suunnittelu alkaa ideoimalla liikeidea, joka toimii perustana koko liiketoimintasuunnitelmalle ja myös yrityksen identiteetille. (Pursiainen 2012, 188.)

Liiketoimintasuunnitelman tarkoituksena on kuvailla yrityksen liikeideaa. Sillä kuvaillaan yrityksen päämäärät ja tulevaisuuden tavoitteet sekä se, minkälaisella strategialla ne pyritään toteuttamaan. Liiketoimintasuunnitelmassa tulee myös kuvailla tulevan yrityksen alan markkinatilanne ja sen kehitysnäkymät. (Viitala & Jylhä 2011, 61.)

4.2 Liiketoimintasuunnitelman sisällitys

Markkinointisuunnitelmaa ja sen tekoa voidaan pitää tärkeimpänä osana liiketoimintasuunnitelmaa. Markkinointisuunnitelmaa tehtäessä kootaan yhteen yrityksen tulevat tuote- ja palvelukokonaisuudet ja niille sopiva hinnoittelu. Tämän lisäksi yrittäjän tulee selvittää oman asiakaskuntansa tarpeet ja keksiä parhaat mahdolliset markkinointiviestinnän keinot ja eri jakelukanavat, joilla saadaan tulevat asiakkaat kiinnostumaan yrityksen ainutlaatuisista tuotteista. (Hesso 2015, 16.)

Markkinointisuunnitelmaan sisältyvät yrityksen käyttämät kilpailukeinot, markkinoiden analyysi, yrityksen markkinoinnin ja myynnin järjestely sekä yrityksen laatima markkinointibudjetti. (Pursiainen 2012, 193.)

Liiketoimintasuunnitelmaa tehdessä pitää myös muistaa tulevat kilpailijat omassa toiminnassaan. Kilpailijoiden toimintaa voidaan kuvata kolmella kohdalla liiketoimintasuunnitelmassa. Ensimmäiseksi tulee kuvailla yleistä kilpailutilannetta toimialalla. Toiseksi kuvaillaan tarkemmin kilpailutilannetta niillä alueilla, joissa tuleva yritys aikoo palvelujaan tai tuotteitaan tarjota. Viimeisessä kohdassa tutkitaan kilpailua juuri niiden palvelujen ja tuotteiden kohdalla, joihin yrittäjä aikoo keskittää yritystoimintaansa alkuvaiheessa. (Pursiainen 2012, 191.)

Kilpailijoita tutkittaessa pitää tuoda esiin muun muassa kilpailevan yrityksen päätuotteet ja koko sekä kilpailijoista tulee myös kuvata heikkoudet ja vahvuudet. Esimerkkinä isolla yrityksellä vahvuutena voi olla palveluiden tai tuotteiden tuotantokapasiteetti, mutta heikkoutena ison koon tuoma joustamattomuus. Kilpailijoita tutkittaessa voi tulla myös esille, kuinka osa kilpailijoista voi olla myös hyvin tärkeitä yhteistyökumppaneita. (Pursiainen 2012, 191.)

Taloussuunnitelmaosassa esitellään yrityksen pääoman tarve, talousarvio ensimmäisestä tilikaudesta ja rahoituksen päättäminen. Yrityksen taloussuunnitelmassa tulee esitellä pääoman tarve, rahoitus sekä talousarvio ensimmäisestä tilikaudesta. Pääoman tarpeeseen sisältyvät jo olemassa olevat sijoitukset ja lisäksi välttämättömät investoinnit yritykseen. Näihin yleensä kuuluvat yrittäjän tarvitsevat välineet palvelujen tai tuotteiden tuottamiseen. (Pursiainen 2012, 201.)

Rahoitusosuuden sisältöön kuuluu luetella omien sijoitusten osuus, lainaosuus, kolmen kuukauden palkka sivukuluineen sekä markkinointiin käytettävä summa. (Pursiainen 2012, 201.)

Talousarviossa tulee kertoa, milloin yrityksen toiminta alkaa ja millä aikavälillä ensimmäinen tilikausi on. Tämän jälkeen muodostetaan käyttökate, jolla kerrotaan millainen tavoitetulos yritykselle asetetaan, mitä ovat poistot ja miten lainoja lyhennetään. Näiden jälkeen kuvataan liiketoiminnan kulut, jolloin käyttökate ja liiketoiminnan kulut luovat yhdessä myyntikatteen. Näistä syntyy liikevaihto. Liikevaihtoon lisätään arvonlisävero, joista tulee yhteensä myyntituotot. Tämän jälkeen pyritään tekemään liikevaihtotavoite kuukausi-, ja viikkotasolla tilikauden ajalta. (Pursiainen 2012, 202.)

Yrittäjän aloittaessa työstämään omaa yritystään, yksi ensimmäisistä askelista on usein laatia SWOT-analyysi, joka on lyhenne sanoista Strengths (Vahvuudet), Weaknesses (Heikkoudet), Opportunities (Mahdollisuudet) ja Threats (Uhkakuvat). SWOT-analyysi on monipuolinen työkalu yritystä suunniteltaessa, samoin kuin yrityksen jatkuvassa kehittämisessä koko yrityksen elinkaaren ajan. Tämän analyysin ideana on luoda tulevalle yritykselle selkeitä kuvia, joilla voidaan samanaikaisesti tarkastella yritykseen kohdistuvia ulkopuolisia voimia sekä myös etsiä yrityksen sisäiset vahvuudet ja heikkoudet, joita voidaan alkaa vahvistamaan ja korjaamaan. (Viitala & Jylhä 2011, 59.)

Liiketoimintasuunnitelmaa tehdessä tulee selvittää tulevan yrityksen asiakaskuntaan kuuluvia kysymyksiä, kuten keitä asiakkaat ovat, niiden määrä, heidän olinpaikkansa, ostomahdollisuudet ja heidän ostoskäyttäytyminen. On myös tärkeää hankkia asiakkaista tietoa mitä heiltä puuttuu, mihin he olisivat tyytyväisiä, millaista lisäarvoa he odottavat ja kuinka paljon he olisivat maksamaan tuotteista. (Viitala & Jylhä, 2011, 61.)

Tiivistettynä koko yrityksen perustamisen kaaren kaikki eri vaiheet ovat Pursiaisen (2012) mukaan:

1. Synnytä liikeidea.
2. Osallistu jonkinlaiseen yrityskoulutukseen, esimerkiksi yrityskurssille (työvoimahallinto järjestää).
3. Valitse yritysmuoto.
4. Jatkatko jo olemassa olevaa yritystä vai perustatko uuden?
5. Tee liiketoimintasuunnitelma (apua saat muun muassa Uusyrittäjäkeskuksista ja Elinkeino-, liikenne-, ja ympäristökeskuksista).
 - a. Kartoita kilpailu alalla.
 - b. Tee laskelmat kannattavuudesta.
 - c. Tuotteista liikeidea.
 - d. Kilpailuta kirjanpitäjät, ota yhteys kirjanpitäjään ja varmista kirjanpitäjän ammattitaito.
 - e. Varmista, että sinulla on tarvittava tuki

6. Luo markkinointisuunnitelma.
7. Kartoita rahoitustarpeesi ja tee riskianalyysi.
8. Selvitä yritystoimintasi luvanvaraisuus. Lupaviranomaisia puolestaan ovat kaupungit, kunnat, aluehallintovirastot ja ministeriöt.
9. Hae starttiraha ja muu tarvittava rahoitus.
10. Tee perustamisilmoitus kaupparekisteriin ennen toiminnan aloittamista.
11. Tee aloittamisilmoitus yritystoiminasta verottajalle (arvonlisäverovelvolliseksi ja ennakkoperintärekisteriin ilmoittaminen).
12. Hoida yrittäjän eläketurva ja vakuutukset kuntoon (Yrittäjän eläkevakuutus YEL, työntekijöiden tapaturmavakuutus, työntekijöiden eläkevakuutus TyEL ja mahdolliset muut vakuutukset).
13. Järjestä kirjanpito. Tule tutuksi kirjanpitäjäsi kanssa ja sopikaa, mitkä tehtävät kuuluvat kirjanpitäjälle ja miten voit omalta osaltasi helpottaa kirjanpitäjän työtä.
14. Toimi yrittäjänä ja muovaa liiketoimintaa kysynnän ja tarpeiden mukaan.
15. Pidä itsesi ajan tasalla ja kouluttaudu. (Pursiainen, 2012, s. 207)

Käytän internetistä saatua pohjaa liiketoimintasuunnitelmassani, jonka saa osoitteesta <http://www04.edu.fi/liiketoimintasuunnitelma/index.html>. Valitsin tämän pohjan, sillä se oli selkeä ja helppo sekä sivustolla oli myös helpottavia tietoja, joita pystyi hyödyntämään.

5 LIKETOIMINTASUUNNITELMAN LÄPIKÄYNTI

5.1 Perustiedot yrityksestä

Sari Katajamäki on perustamassa toiminimellä yrityksen, joka tarjoaa tilitoimistopalveluita asiakasyrityksille. Kotipaikkana toimii Seinäjoki ja tulevan yrityksen toimialue on pääsääntöisesti Etelä-Pohjanmaan alue, mutta tavoitteena on toimia myös koko Suomessa. Yrityksen toimiala on kirjanpitoa ja tuottava tilitoimisto ja tämän tulevan yrityksen omistus kuuluu Sari Katajamäelle. Hän on koulutukseltaan laskentamerkonomi ja hänellä on jo monien vuosien kokemus kuntayhtymässä toimien taloussihteerinä. Hän on myös osaamisen ylläpitämiseksi tehnyt vuosia toisen toiminimellisen henkilön asunto- ja kiinteistö-osaakeyhtiön kirjanpidon ja tilipäätökset.

5.1.1 Yritys ja yrittäjä

Arvioitaessa yrittäjän omaa osaamista, hänellä ei ole yrityksen pyörittämisestä kokemusta mutta hänen kokemuksensa omista työtehtävistään on kovaa luokkaa. Hän on vuosien ajan hoitanut ammatinharjoittajan kirjanpidon, alv-tilitykset, tilinpäätökset sekä veronilmoitukset. Hän on toiminut myös asunto-osaakeyhtiön isännöitsijänä ja kirjanpitäjänä yhtiön hallinnossa ja hoitanut kirjanpitoa lähes 20 vuotta. Työn tekemisessä ei siis ole vaikeuksia ja yrityksen perustamiseen on jo vähän osaamista, jota voidaan paikata lisää erilaisten viranomaisten sivuilta.

Yritys toimii Seinäjoella mutta asiakkaat (yritykset, ammatinharjoittajat, yhteisöt, asunto-osaakeyhtiöt ja kiinteistöyhtiöt) voivat olla Etelä-Pohjanmaalta tai muualta suomesta. Etuna Seinäjoessa on sen rooli kasvukeskuksena, jonne hakeutuu uusia yrityksiä, joten uusia potentiaalisia asiakkaita tulee enemmän. Maantieteellisesti Seinäjoki on hyvien kulkuyhteyksien päässä. Haittoina voidaan nähdä se, että uusia kilpailijoita tulee alueelle, sekä Vaasan läheisyys, jossa myös on tilitoimistoja, voi viedä asiakkaita.

Yritys aloitetaan sivutoimisena, jolloin toiminta kotona on mahdollista ilman erillistä huonetta. Yrityksen muuttuessa päätoimiseksi, tulee yritykselle tarve saada oma tila toimia, jossa on riittävästi tilaa asiakirjojen säilyttämiseen ja arkistointiin. Mahdollinen ulkopuolinen tila tulee katsottavaksi tai vaihtoehto on kotona yhden huoneen kalustaminen yrityksen käyttöön. Oman yrityksen aloittaminen omasta kodista tuo esille erilaisia haasteita ja myös mahdollisuuksia. Ilman kunnollista suunnittelua ennen työmatkoihin käytetty ja nyt säästyvä aika voi tuhlaantua tarpeellisiin tai tarpeettomiin häiriötekijöihin. (Barrow 2008. 67)

5.1.2 Markkinat

Tulevan tilitoimiston myytävät palvelut ovat kirjanpito- ja alv-palvelut, alv-tilitys, palkkahallinto ja verohallinnon ilmoitukset. Hyötynä näissä palveluissa on se, että kirjanpito- ja alv-palvelun ostavan yrityksen ei tarvitse palkata lisähenkilöstöä tai omistaja itse alkaa huolehtia yrityksen kirjanpidosta, palkkahallinnosta, alv-tilityksistä ja verohallinnon ilmoituksista. Tästä saatava hyöty on se, että yrittäjä voi keskittyä oman alan työhönsä ja lisätyövoiman palkkaamista ei tarvitse suorittaa. Yrityksen pääasiakkaina ovat pienet yritykset, ammatinharjoittajat, yhteisöt, asunto-osakeyhtiöt ja kiinteistöyhtiöt, jotka haluavat ulkoistaa oman kirjanpitonsa. Uusien asiakkaiden tavoitettavuudessa käytetään sosiaalista mediaa ja ”puskaradiota”.

5.1.3 Kilpailu

Kilpailu on Seinäjoen alueella kiivasta, mutta vakaata. Seinäjoella on monta erikokoista paikallista tilitoimistoa ja myös valtakunnallisia monialatoimistoja, joilla on samoja palveluja. Suurimmat kilpailijat ovat Realia, Lakea ja SKV kirjanpito. Sari Katajamäen yrityksen vahvuuksiin voidaan lukea pienten yritysten, ammatinharjoittajien, asunto-osakeyhtiön ja kiinteistöyhtiöiden hallinnon ja kirjanpidon osaaminen. Pienen toimijan henkilökohtainen asiakaslähtöisyys on vahvuus ja asiakkaiden on myös helpompi toimia ns. oman asioidenhoitajan kanssa. Heikkous on kapasiteetti, jota ei alkuun ainakaan juuri ole, ja uusien asiakkaiden vastaanottaminen on haaste. Osa-aikaisena aika on myös haasteena toimintaan. Ongelma voidaan katsoa olevan se, mikä on oikea aika siirtyä osa-aikaisuudesta kokoaikaisuuteen. Markkinoille pääsy vaatii tarpeeksi asiakkaiden keräämistä ja niistä huolehtimista. Tämän vaiheen kesto on noin 5 vuotta, jotta asiakkaita alkaa kunnolla tulla ja kokonaiskustannus markkinoinnin osalta tulee olemaan noin 3 000 euroa.

5.2 Liiketoimintaympäristö

Yritystä perustettaessa tulee myös ottaa huomioon tuleva ympärillä oleva ilmapiiri poliittisesti, taloudellisesti, sosiaalisesti, teknologisesti ja ekologisesti.

5.2.1 Ympäristötekijöiden vaikutus liiketoimintaan

Taloudellisesti ympäristössä on nähtävissä pientä epävarmuutta. Talouskasvu on ollut jo pitkään heikkoa ja siitä johtuva epävarmuus aiheuttaa sitä, että uusia yrityksiä ei perusteta niin nopeaan tahtiin kuin ennen. Tämä vähentää myös osaltaan uusien mahdollisten asiakkaiden määrää. Samalla

kun uusien asiakkaiden määrä vähenee, kilpailu tilitoimistojen välillä kovenee uusista asiakkaista. Näin pitää kasvattaa muun muassa markkinoinnin määrää ja laatua, ettei jäisi kilpailijoiden jalkoihin.

Poliittisina tekijöinä Sipilän hallituksen päätökset ovat olleet yrittäjille suurimmaksi osaksi hyödyllisiä. Hallitus on muun muassa helpottanut palkkausta ja työvoiman lisäämistä yrityksissä ja parantanut yrittäjien työttömyysturvaa. Näillä keinoilla tulevaisuudessa työvoiman lisääminen on helpompaa ja keventää myös työttömyyden pelkoa yrityksen omistajalta. Nämä helpotukset voivat lisätä sekä kilpailijoiden että asiakkaiden määrää. Tämän takia tulevaisuudessa kannattaa miettiä uusien työntekijöiden hankintaa yrityksen kasvaessa ja kehittyessä.

Väestön vanhetessa myös yrittäjien keski-ikä on tuleva nousemaan. Ajan myötä nämä yrittäjät joko lopettavat oman yrityksensä, tai tekevät sukupolven vaihdoksen yrityksessä, jolloin yritys saa uuden omistajan. Tässä välissä uusi yrittäjä saattaa uudistaa yritysrakennetta ja ulkoistaa taloushallintonsa ulkopuolisille tai vaihtaa tilitoimistoa uuteen ja parempaan. Tässä on hyvä mahdollisuus hankkia uusia, pitkäaikaisia asiakkaita.

Tulevaisuudessa myös tekninen kehitys tulee vaikuttamaan yrityksen kehitykseen. Vaikutukset tulevat näkymään suurimmin asiakaspalvelussa ja kirjanpidon puolella. Myös valmiiden ohjelmistopakettien saaminen yrityksille voi vähentää tarvetta taloushallinnon ulkoistamiselle, mikä vaikeuttaa asiakkaiden saamista. Tekninen kehitys muuttaa merkittävästi toimintaa asiakaspalvelun saralla. Nyt jo Skype on mahdollistanut asiakaskäyntien muuttamisen videokonferensseiksi, näin nopeuttaen asiakkaiden palvelua ja vähentäen myös matkailusta tulevia kuluja. Tulevaisuudessa virtuaaliodellisuus voi parantaa asiakaskokemusta etäasiakkaiden kanssa, mutta tämä on vielä kaukana tulevaisuudessa eikä välttämättä ole tärkeää tälle alalle. Tekniseen kehitykseen täytyy varautua pitämällä avoin mieli uusiin teknisiin kehitysaskeliin, jotka voisivat vaikuttaa asiakaspalveluun tai työntekoon.

5.2.2 Toimialan kehitys

Tilitoimistoala on kehittynyt Suomessa tasaisesti vuodesta 2001 lähtien talouden ongelmista huolimatta. Vuonna 2014 tilitoimistoalan kokonaismarkkinat olivat noin 915 miljoonaa euroa ja tilitoimistojen markkinatilanne tulee todennäköisesti paranemaan lisääntyvän tarpeen vuoksi talouden kehityksen parantuessa. Tilitoimistoalalla ei ole suuria tuonti- ja vientimarkkinoita sen palvelupainotteisuuden takia. Lisäksi aloittavalla yrityksellä ei ole mahdollisuuksia lähteä kilpailemaan ulkomailla, kun kehittäminen pitää keskittää enemmän paikallisiin markkinoihin.

5.2.3 Markkinat ja kehityssuunnat

Kotimaan markkinointia voidaan jakaa muutamiin segmentteihin, kuten aloittaviin yrityksiin ja tilitoimistoa vaihtaviin yrityksiin. Kovin kilpailu on kuitenkin uusien yritysten saamisessa omiksi asiakkaiksi, joka voi tarkoittaa pitkää asiakassuhdetta uuden yrittäjän kanssa. Kilpailu on myös suurimmaksi osaksi kotimaista, koska tilitoimistopalveluja ei ole helppoa viedä ulkomaille sen ollessa palvelupainotteista, ja myös maiden lainsäädäntöjen ja verotuksen erilaisuuden takia.

Toiminta-ajatus ja liikeidea

Liikeideana on tuottaa asiakasyrityksille kirjanpito-, henkilöstö-, alv ja vero- sekä isännöintipalveluja. Asiakasyritys odottaa meiltä, että vastaamme tarpeisiin, että se saa sujuvaa yhteistyötä ja noudatamme voimassaolevia lakeja ja asetuksia.

Tuotteet

Tarkoituksena on tuottaa yrityksille kokonaisvaltaisia talous- ja henkilöstöhallinnon palveluja. Palvelut pitävät sisällään esim. laskujen maksamisen, laskutuksen, kirjapidon, alv-ilmoitukset, palkanlaskennan, tilinpäätökset, kokouspalvelut. Yrityksen alkutaipaleella keskitytään tuottamaan palvelut mahdollisimman tehokkaasti, eikä pyritä lisäämään, ominaisuuksia joista ei ole huomattavaa etua. Kuitenkin uusia ominaisuuksia pyritään kehittämään mahdollisimman pian työnteon alettua, ja niitä pyritään kehittämään e-asioinnin kannalla. Yrityksen kasvaessa uusia ominaisuuksia ja palveluita tuodaan markkinoille ja jos on tarpeellista, vanhoja palveluita, jotka eivät enää ole kannattavia, otetaan pois palveluista.

Markkinat

Yrityksen markkinat tulevat keskittymään pienyrityssektorille, asunto-osakeyhtiöihin sekä kiinteistöosakeyhtiöihin. Normaalille kuluttajalle/veronmaksajalle yritys voi tarjota apua veroasioinnissa esim. kotitalousvähennyksessä ja matka- yms. muiden kustannusten kirjaamiseen veroilmoituksessa. Tämän kohderyhmän koko on alussa tarpeeksi iso yritykselle, jotta rutiinia ja asiointia viranomaisten kanssa voi kehittää ja parantaa. Asiakkaita voidaan jakaa yritysnimikkeiden (Tmi, Oy) ja yritysten koon mukaan. Suurimpina kilpailijoina on erinimisiä isoja ja pieniä tilitoimistoja, Realia, Lakea ja SKV isännöinti / kirjanpito. Näiden isojen toimijoiden vahvuuksina ovat niiden suuret koot ja vakiintuneet, valtakunnalliset asemat. Kilpailutuksessa ne pystyvät käyttämään valtakunnallista asemaa etuna. Heikkoutena näillä on, että työntekijöille kohdistetaan monta yritystä hoidettavaksi ja huolehdittavaksi, jolloin aika ei riitä jokaiselle yritykselle ja tällöin asiakas kärsii. Asiakkaan tuoma palaute heikosta palvelusta liikkuu ”puskaradioissa” ja tämä on heikkous. Myös se, että isot toimijat ovat keskittyneet asuntovälitykseen vie resursseja tilinhoitopalveluista joka vähentää niiden laatua ja kapasiteettia.

Tuotteiden/palvelujen kehittäminen

Palveluiden elinkaari on suhteellisen pitkä, koska yritys luo suhteen asiakkaan kanssa jotta kirjanpito sujuu luontevasti, nopeasti ja luottamuksellisesti. Samalla pyritään luomaan pysyvä suhde asiakkaan kanssa. Yritysten vaihtuvuutta pyritään myös estämään hyvällä ja luotettavalla asiakassuhteella. Asiakkaat ovat vakiintuneita ja elinkaari on pitkä asunto- ja kiinteistöyhtiöissä. Vain luottamuksen heikkeneminen lyhentää elinkaarta ja yritys etsii itselleen uuden palvelujen tuottajan. Ympäristöasioihin voidaan kiinnittää huomiota kilpailijoista erottautumisen toivossa, mutta se ei ole pääasia tällaisessa palveluyrityksessä.

Omistus, organisaatio ja henkilöstö

Omistukseen liittyviä kysymyksiä saattaa olla ilmassa, sillä aloittava yrittäjä on aika vanha aloittavaksi yrittäjäksi, mutta alan vähäinen fyysisyys ja yrittäjän vankka tietämys alasta takaa sen, että yrittäjä voi tehdä töitä vielä pitkän aikaa. Myöskään yrityslaajennus ei ole näkyvässä, sillä ensimmäiset vuodet kannattaa keskittyä asiakkaiden hankkimiseen. Yrityksen omistaa yrittäjä Sari Katajamäki, joka on yrityksen ainoa työntekijä alussa ja toiminta on osa-aikaista. Mahdollisuuksien mukaan yritykseen laajentuessa ja kun siitä tulee yrittäjälle kokoaikaista, on mahdollista palkata osa-aikaista laskentatoimen haltijaa ja myös hyödyntää ammattikorkeakoulun työharjoittelijoita sekä toisen asteen työssäoppijoita. Yrityksen organisaatiossa, omistajan toimiessa ainoana työntekijänä, kaikki asiat ohjautuvat hänen hoidettavakseen. Sari Katajamäki on alussa yrityksen ainoa työntekijä, jolla on jo monien vuosien vankka kokemus kirjanpidon tehtävistä, lisäkoulutus ei ole tarpeellista. Tulevaisuudessa uusien työntekijöiden myötä koulutusta voidaan tarkastella uudestaan. Uusien lakien ja asetusten kouluttautuminen kuuluu asiaan, kun lait ja tai asetukset on säädetty.

Seurantajärjestelmät ja taloudellinen tilanne

Sari Katajamäki on yrityksen ainoa työntekijä alussa, hän itse seuraa toiminnan eri osa-alueita. Ulkopuolisen auditointi konsultoilta on myös mahdollista. Seurantajärjestelmänä toimivat myös asiakkaiden tilintarkastajat ja oman yrityksen tilintarkastaja. Seuranta pyritään pitämään selkeänä ja järkevänä yrityksen ja sen asiakkaiden kanssakäymisen helpottamiseksi. Tulevia yrityksen tunnuslukuja pidetään tarkasti silmällä ja niitä pyritään hyödyntämään tehokkaasti yritystä kehitettäessä.

5.3 Tavoitteet ja strategiat

Sari Katajamäen tarkoituksena on luoda itselleen yritys, jonka avulla hän voi itse työllistää itsensä ja saada siitä mahdollisimman paljon rahallista hyötyä itselleen, kuten myös omille asiakkailleen,

tuottamalla heille mahdollisimman vähän häiriötä kirjanpitoon liittyvissä asioissa. Yrityksen tarkoitus on kehittää vakaa asiakaskunta itselleen ja myös vakaa markkinaosuus Seinäjoen lähiympäristössä, jossa on mahdollisuus kasvaa. Tulevaisuuden suunnitelmissa on myös tilitoimiston toiminnan laajentaminen lisäämällä työvoimaa, joka helpottaisi yrittäjän omaa taakkaa ja mahdollistaisi monien uusien yritysten palvelujen järjestämisen.

5.4 Yrityksen päätavoitteet

5.4.1 Liikevaihto ja tulos

Liikevaihto ja tulosenusteet ovat vuodelle 2017 10 000 € liikevaihtoa, josta tulokseksi jäisi 6 000 €. Samana vuonna aloittavalle ja osa-aikaiselle yritykselle tämä olisi erittäin hyvä tulos. Tästä eteenpäin olisi odotettavissa tasaista kasvua sekä liikevaihdossa että tuloksissa.

5.4.2 Yrityksen markkina-asema

Yrityksen tavoitteena on saada itselleen tasainen ja vakaa markkina-asema kilpailun keskellä. Tulevaisuudessa myös mahdollinen laajentaminen on mahdollista ja suotavaa. Pääasiallinen tarkoitus on tarjota asiakkaille parasta mahdollista palvelua, joten uusien asiakkaiden hankkiminen ei ole suurin prioriteetti. Kuitenkin markkinointia suunnataan uusille yrityksille, jotka saattavat tarvita kirjanpitoa.

5.4.3 Markkinointi

Yritys tähtää tavoittelemaan Seinäjoen seudulla vakaata markkina-asemaa, jota voi lähteä kehittämään tulevaisuudessa. Markkinointi on tässä mielessä vähäinen asia, sillä alussa pyritään takaamaan paras mahdollinen palvelu, joten yrittäjän ei kannata lähteä sijoittamaan suuresti resursseja markkinointiin. Kuitenkin markkinointiin sijoitetaan jonkin verran varoja, jotta uudet mahdolliset asiakkaat saisivat tietää yrityksestä. Suurin markkinoinnin kohde ovat uudet pien- ja keskisuuret yritykset.

5.4.4 Tuotekehitys

Pääsääntöiset tulon lähteet ovat veroilmoitukset, alv-ilmoitukset, tilinpäätökset, kirjanpito, isännöinti, palkanlaskenta ja laskutus, ja näiden palvelujen kehitys tehokkaammaksi on tärkein tuotekehityksen kohde. Tuotekehityksessä painotetaan erilaisia sähköisiä menetelmiä, joilla helpotetaan yrittäjän ja asiakkaan välistä kanssakäyntiä. Myös täysin uusien palvelujen kehitys

pidetään mahdollisena, mikäli ne antavat kilpailuedun muihin yrityksiin verrattuna. Tulevaisuudessa on tarkoitus myös lisätä perinteisten palvelujen määrää.

5.4.5 Organisaatio ja henkilöstö

Yhden henkilön yrityksessä ei ole mittavaa organisaatiorakennetta, jolloin suoraan ja nopeaan organisaation kasvattamiseen on hyvät edellytykset. Yrityksen kasvaessa ja tullessa täysipäiväiseksi tarkoitus on kasvattaa henkilöstöä muutamalla uudella työntekijällä. Näiden kanssa tavoitellaan tulevaisuudessa nopeaa ja tehokasta organisaatiorakennetta, jotta yritys toimisi jatkossakin tehokkaasti.

5.4.6 Taloudellinen asema

Tavoitteena yrityksellä on saada itselleen vakaa ja tasaisesti kasvava taloudellinen asema. Näiden tavoitteiden lisäksi tulevaisuudessa on tarkoitus pitää uskottava omavaraisuus ja maksuvalmius. Koska kyseessä on pieni yritys, jota ollaan perustamassa, maksuvalmiutta pyritään pitämään yllä ja maksuvalmiuden kehitystä seurata alusta lähtien.

5.5 Markkinointisuunnitelma

5.5.1 Tuote/palvelustrategia

Yrityksen päätuotteina ovat veroilmoitukset, alv-ilmoitukset, tilinpäätökset, kirjanpito, isännöinti, palkanlaskenta ja laskutus. Näistä tärkeimmät ovat veroilmoitukset ja alv-ilmoitukset, sillä nämä ovat suurimmat vaikeudet, joita yksittäisen yrittäjän pitää hoitaa. Markkinoinnin puolesta hyvin hoidetut työt ja se, että asiakas saa haluamansa arvon palvelusta ovat tärkeimmät asiat, jotka pitävät asiakkaat yrityksen asiakkaina.

5.5.2 Hintastrategia

Hinnoittelupolitiikassa yrityksen tavoitteena on luoda palveluille reilu hinta, joka sopii sekä asiakkaalle että yritykselle. Palvelut tullaan hinnoittelemaan samalle tasolle, joka on muilla Seinäjoen alueen tilitoimistoilla, ja annamme myös mahdollisuuden sopia asiakkaan kanssa sopiva hinta palveluille, jos se tilaa monta palvelua samalla kertaa. Tällä alalla hintojen nousu tai lasku ei ole suurta nopeassa ajassa, mutta näihinkin on varauduttava. Hintojen noustessa pienemmät yritykset yrittävät hoitaa oman kirjanpitonsa, jolloin nämä palvelut täytyy saada mahdollisimman houkutteleviksi, jotta jo olemassa olevat asiakkaat eivät jätä yrityksen palveluita. Hinnoittelun eriävyydet vaihtelevat enimmäkseen sen mukaan, kuinka iso asiakasyritys on kyseessä ja kuinka paljon se haluaa palveluita. Myös uusien asiakkaiden kanssa voidaan keskustella erilaisista alennuksista, mutta tarkoituksena ei ole kehittää ”alennusmyyntejä”.

5.5.3 Jakelustrategia

Tilitoimistopalvelujen jakelu ei vaadi samanlaista vaativaa työtä kuin fyysisten tuotteiden kanssa. Siksi palveluja pystytään jakamaan helposti kasvotusten, asiakaskäynneillä sekä internetin välityksellä. Yrityksen alkutaipaleella tarkoituksena on markkinoida ja jakaa tilitoimistopalveluja kasvotusten sekä mahdollisesti myös erillisillä asiakaskäynneillä. Näin pystytään sopimaan palveluista ja laskutuksesta paikan päällä henkilökohtaisesti. Tulevaisuudessa palvelut ja niiden jakelu siirretään entistä enemmän sähköiseksi erilaisilla e-asiointi-ohjelmistoilla.

5.5.4 Viestintästrategia ja yhteiskuntasuhteiden hoito

Viestinnällään yritys luo itselleen luotettavaa, nopeaa ja tehokasta kuvaa itsestään. Asiakkaan ja yrityksen välinen viestintä hoidetaan mieluiten kasvotusten, jotta jokainen yksityiskohta saadaan selvitettyä asiakkaan kanssa, jos sille on tarvetta. Puhelut, sähköpostit ja myös Skype ovat muita

keinoja, joilla saadaan suurin mahdollinen yhteys, jos siihen on tarvetta. Alussa markkinointiin ei ole suuria varoja, joten puskaradion tuoma julkisuus pyritään valjastamaan tehokkaasti ja lehtimainos on alussa tehokas markkinointikeino. Tästäkin pyritään siirtymään enemmän sähköiseen markkinointiin, josta pyritään saamaan nopea ja tehokas keino tavoittaa uusia asiakkaita. Tähän markkinointiin sisältyy myös henkilökohtainen myyntityö, joka tapahtuu kasvotusten keskustellessa ja asiakaskäynneillä. Yrittäjän työskennellessä yksin, asiakkaan kanssa käydyt keskustelut luovat kontaktin, jota pitää huoltaa sen pitkäikäisyyden varmistamiseksi. Pienen koon takia, yritys ei aio suuresti yrittää mihinkään alan messuille tai teetä suuria myyntikampanjoita, joka veisi aikaa työnteosta ja asiakkaiden huolehtimisesta. Myöskään sisäistä viestintää ei tarvitse suuresti miettiä yrityksen pienen koon takia. Kuitenkin tulevaisuutta ajatellen, uusien työntekijöiden välinen kommunikointi pyritään pitämään suorana ja tehokkaana keskustellen kasvotusten tai tarvittaessa internetin välityksellä.

Yhteiskunnallinen vaikuttaminen jää myös pieneksi yrityksen koon takia, eikä ole mahdollista suuresti vaikuttaa paikallisiin päättäjiin. Kuitenkin yritys pitää hyvät suhteet verovirastoon, jotta sille tehdyt ilmoitukset hoituvat nopeasti. Muu yhteiskunnan vaikuttaminen, kuten lahjoitukset ja avustukset, jäävät alussa väliin resurssien puutteen vuoksi. Kuitenkin tulevaisuudessa saatetaan tukea paikallisia nuorten liikuntaseuroja.

5.6 Tuotekehityssuunnitelma

Palvelualan yrityksenä, tuotekehitys tapahtuu laajalti siten, että yrittäjä itse tutkii, mitä muut saman alan yrittäjät puuhaavat ja yrittää kehittää havaintojen pohjalta oman version, joka toimisi paremmin. Tämä myös siksi, koska aloittavana yrityksenä suurin osa ajasta kuluu enemmän uusien asiakkaiden hankkimiseen ja palveluiden tuottamiseen kuin uusien keinojen tutkimiseen, jotka eivät välttämättä toimi ollenkaan. Alussa tuotekehitykseen ei ole kunnolla varoja, mutta tulevaisuudessa pyritään siihen, että tuotekehitystä olisi enemmän. Tarkoituksena on lähteä kehittämään palveluita sellaiseen suuntaan, jolla voidaan parantaa asiakkaiden kokemusta yrityksen kanssa asioimisesta ja helpottaa heidän vaikeuksiaan. Myös erilaiset sähköiset ratkaisut taloushallinnon ongelmiin ovat tuotekehityksen kärkihankkeita tulevaisuudessa. Tuotekehitys pyritään tekemään, ainakin aluksi, hyvin kustannustehokkaasti, eikä ulkopuolista rahoitusta ole tarkoitus hakea.

5.7 Tuotanto- ja logistiikkasuunnitelma

Koska tilitoimisto on palveluyritys, tuotanto ja logistiikka eivät ole suuressa asemassa samalla tavalla kuin yrityksissä, joissa tuotetaan fyysisiä tuotteita. Tilitoimistopalvelut aloitetaan perinteisinä palveluina (kuitit ja muut tarvittavat tilitoimistolle, joista sitten tehdään ohjelmistoilla laskelmat), mutta ajan myötä tarkoitus on siirtyä enemmän ja enemmän sähköisiin palveluihin, jolloin toiminnoista tulee entistä nopeampia ja tehokkaampia. Palveluja pyritään pitämään laadukkaina henkilökohtaisella asiakaspalvelulla ja nopealla kommunikoinnilla.

5.8 Organisaatio- ja henkilösuunnitelma

Organisaatiota pyritään kehittämään alusta asti suoraksi ja mahdollisimman joustavaksi, yrityksen toiminnan selkeän organisaation järjestämiseksi. Lisätyövoimaa ei alussa pyritä palkkaamaan yrityksen ottaessa ensiaskeleitaan, yrittäjän kasvattaessaan kokemustaan ja työn ollessa sivutoimista. Kun aika on valmis, uutta henkilöstöä pyritään hankkimaan juuri valmistuneista opiskelijoista, jotka ovat jo kouluttautuneet työhön, joten heitä ei tarvitse erikseen kouluttaa. Lisäksi heillä voi olla uusia taitoja ja tietoja, jotka ovat hyödyllisiä. Uudelta henkilöstöltä odotetaan tuoretta tietoa kirjanpidon menetelmistä ja valmiutta tehdä joustavasti töitä. Uusien työntekijöiden koulutusta ei tarvitse tehdä heidän ollessaan juuri valmistuneita, jolloin heillä on jo tuorein tieto. Kuitenkin Sari Katajamäki itse voi opastaa ja antaa omia neuvoja työntekijälle, jos tarve vaatii.

5.9 Talous- ja rahoitussuunnitelma

Yrityksen maksuvalmius pyritään turvaamaan pienillä kustannuksilla, jotta ansaittua rahaa jäisi säästöön, mikä mahdollistaisi yrityksen kehittämisen. Yritys myös lähtee liikkeelle siltä kannalta, että ei tarvitsisi hankkia ulkoista pääomaa palveluiden pyörittämiseen toiminnan ollessa niin pientä alussa. Jos kuitenkin tulevaisuudessa lisöpääomaa tarvitaan, hankintaan se todennäköisesti pankista yritysainana, mutta tämäkin tehdään vasta silloin, jos siihen on pakottava tarve.

5.10 Riskien arviointi

Yrityksen ulkoisiin riskeihin kuuluvat taloudellinen ympäristö, poliittinen ympäristö, sosiaalinen ympäristö, tekninen ympäristö, toimialan ympäristö, toimialan kehitys, markkinat ja asiakkaat sekä kilpailu. Sisäisiin riskeihin kuuluivat organisaatio ja henkilöstö, tuotanto sekä yrityksen oma talous. Taloudellisena riskinä voidaan nähdä Suomen talouden hidaskasvu ja sen mahdollisen kasvun, jota on jo näkyvässä, latistuminen. Jos näin tapahtuu, se vähentää mahdollisten yrittäjien määrää, jolloin myös asiakkaiden määrä laskee tilitoimistolle. Tämän välttämiseksi aloittavalla tilitoimistolla on jo tiedossa muutamia asiakkaita, joita pitää tukea talouden ongelmien keskellä, etteivät jo olemassa olevat asiakkaat lopeta.

Poliittisena riskinä ovat erilaiset lakimuutokset, jotka vaikeuttavat yrittäjien elämää, esimerkiksi lisäämällä byrokratiaa yrityksen ja veroviraston välillä. Tämä voi vähentää mahdollisia uusia yrityksiä sekä vaikeuttaa myös oman yrityksen toimintaa. Toisena mahdollisena riskinä on verojen ja muiden säädösten nopea muuttaminen. Molemmat riskit ovat epätodennäköisiä nykyisen hallituksen kanssa, mutta koskaan ei voi tietää seuraavasta. Jos tällaista lainsäädäntöä kehitetään, pyritään yritystoimintaa pitämään sivutoimisena, jolloin varma työpaikka tarjoaa suojaverkon omalle kehittyvälle yritykselle.

Sosiaalisen ympäristön riskeinä ovat muun muassa vanhat yrittäjät, jotka ovat lopettamassa eivätkä aio tehdä yrityksissään sukupolven vaihdosta. Tällöin asiakaskunta kutistuu ja kilpailu kovenee alalla. Tätä voidaan ehkäistä ainakin omassa asiakaskunnassa keskustelemalla asiakasyrittäjän kanssa, olisiko mahdollista tehdä sukupolven vaihdos tai mahdollisesti myös esimerkiksi fuusio, jolloin yritys yhteistyötä pystyttäisiin jatkamaan.

Teknisinä riskeinä ovat muun muassa uusien ohjelmistojen kehitys, joilla pienetkin yritykset pystyvät hoitamaan oman kirjanpitonsa. Tämä vähentää yritysten taloushallinnon ulkoistamistarpeita ja näin vähentää tilitoimistojen asiakaskuntaa. Tärkeä osa tämän riskin ehkäisemisessä on ottaa ohjelmistojen sisällöstä oppia, ja sisäistää se omaan toimintaan ja parempaan asiakaspalveluun. Toimialan kehityksessä mahdolliset lakimuutokset, jotka vaativat toiminnan uudelleen organisointia yrityksissä ja suurien tilitoimistojen markkinaosuuden kasvu ovat

riskinä. Näihin varautumiskeinona toimii ajan tasalla pysyminen uusista lakimuutoksista ja niihin ennalta valmistautuminen sekä oman asiakaskunnan hallussapito paremmalla ja henkilökohtaisella palvelulla. Markkinoissa ja asiakkaissa riskinä on myös uusien ohjelmistojen tarjoaminen suoraan asiakkaille, joka vähentäisi tarvetta ulkopuoliselle tilitoimistolle. Paras vastaus tälle on tuoda esille omaa osaamista ja palvelualttiutta.

Kilpailun riskinä on kilpailun lisääntyminen ja siitä johtuva uusien asiakkaiden ”kalastelun” vaikeutuminen. Tavoitteena tämän riskin vähentämiseksi on luoda verkosto asiakkaan kanssa niin, että jo olemassa oleva asiakas ei näkisi mitään syytä vaihtaa tilitoimistoa. Näin markkina-asema säilyy samalla tasolla vähemmillä resursseilla ja uusien asiakkaiden hankintaan voidaan sijoittaa enemmän resursseja.

Organisaatioon ja henkilöstöön kuuluvia riskejä yhden hengen yrityksessä ei ole paljon. Yksi vaikeimmista on yrittäjän sairastuminen, jolloin töiden teko hidastuisi tai mahdollisesti pysähtyisi kokonaan. Yrityksen kasvaessa uusien työntekijöiden työtulos ja –moraali ovat riskien kohteina. Sairaustapauksissa asiakkaille tulee ilmoittaa asiasta ja kertoa töiden jatkuvan kunnon mukaan. Uusien työntekijöiden kanssa käydyillä keskusteluilla ja arvioinneilla pyritään seuraamaan töiden laatua. Tuotannossakaan ei ole palveluyrityksenä paljon riskejä, mutta suurin ongelma on erilaisten ohjelmistojen vanheneminen. Tähän varautuakseen yrityksen tulee käyttää jo olemassa olevat ohjelmistot käytännölliseen loppuun ja aloittaa uusien ohjelmistojen hankkiminen ajoissa. Yrityksen omassa taloudessa olevia riskejä ovat yrityksen kannattamattomuus ja yllättävät suuret menoerät uusista ohjelmistoista. Näihin täytyy vastata alusta lähtien olemalla tarkkaavainen omassa taloudessa ja maksuvalmiudessa sekä pitämällä yrityksellä ”pahanpäivän vara” yllättäviin menoihin.

6 YHTEENVETO JA POHDINTA

Sari Katajamäki on perustamassa toiminimellä toimivan yrityksen, joka tuottaa erilaisia kirjanpito palveluita pääsääntöisesti asiakasyrityksille. Yritys tulee aloittamaan sivutoimisena saadakseen kokemusta tilitoimistoalasta itsenäisenä yrittäjänä ja kasvattaen samalla asiakaskuntaa, joka takaa päätoimisen toimeentulon. Yrityksen asiakkaat tulevat Etelä-Pohjanmaan alueelta ja yrityksen kasvaessa markkina-alueita pyritään kasvattamaan laajemmin Pohjanmaalle ja myös koko Suomen alueelle.

Palveluita tuotetaan alussa perinteisin tilitoimistomenetelmin, jossa asiakasyritys tuo tositteet ja tarvittavat paperit toimistoon. Toimistossa ne käsitellään paperillisena ja arkistointi tapahtuu myös paperiversioina. Lähitulevaisuudessa palvelua olisi siirrettävä verkkoon, jossa tositteet ja tiliotteet siirtyvät automaattisesti yrityksen kirjanpitoon. Tämä takaisi myös sähköisen arkistoinnin, jolloin yrityksen tilantarve olisi pienempi.

Sari Katajamäki ei ole ennen perustanut omaa yritystä, mutta hänellä on rautainen kokemus taloushallinnosta hänen nykyisestä työstään, jota hän on tehnyt jo 20 vuoden ajan. Hän on jo tehnyt ammatinharjoittajalle kirjanpidon laskelmineen ja alv-verot kausiveroineen myös 20 vuoden ajan.

Kilpailu tilitoimistoalalla on kovaa, mutta vakaata, Seinäjoella. On monia pieniä, yksittäisiä tilitoimistoja, mutta alalla on myös monia suurempiakin kilpailijoita. Kokonaiskuvassa tilitoimistoala on kasvanut 2000-luvun ajan tasaisesti talouden vaikeuksista huolimatta.

Toiminimellisellä Sari Katajamäki alkaisi tuottaa yrityksille kokonaisvaltaisia talous- ja henkilöstöhallinnon palveluja. Palvelu pitää sisällään esimerkiksi laskujen maksamisen, laskutuksen, kirjanpidon, alv-ilmoitukset, palkanlaskennan, tilinpäätökset ja kokouspalvelut. Sari Katajamäen tarkoituksena on luoda itselleen yritys, jonka avulla hän voi itse työllistää itsensä ja saada siitä mahdollisimman paljon rahallista hyötyä itselleen, kuten myös omille asiakkailleen, tuottamalla heille mahdollisimman vähän häiriöitä kirjanpitoon liittyvissä asioissa.

Yritystä kasvatetaan tasaisesti sen ollessa sivutoiminen yritys, suurimmaksi osaksi omilla varoilla ja ilman ulkopuolista rahoitusta. Suurempiin investointeihin voidaan keskustella erilaisista rahoitusratkaisuista esimerkiksi pankin kanssa. Riskejä tilitoimiston perustamiseen liittyy suhteessa muun muassa asiakaskuntaan ja kilpailuun, mutta tulevalla yrittäjällä on jo tiedossa valmiita

asiakkaita, jotka ovat valmiita aloittamaan yritysyhteistyön. Tulevaisuuden suunnitelmana on laajentaa yritystoiminta kokopäiväiseksi, lisätä työvoimaa yrityksessä ja kasvattaa asiakaskuntaa sekä omaa toimialuetta lopulta niin, että koko Suomen alueella voidaan palvella asiakkaita.

LÄHTEET

Akselin, M. 2010. Auktorisoitujen tilitoimistojen laadunvarmennus. Tilisanomat 2, 38-39.

Barrow, C. 2008. Starting a Business from Home: Choosing a business, getting online reaching your market and making a profit.

Hesso, J. 2015. Hyvä liiketoimintasuunnitelma. 2. uudistettu painos. Helsinki:Kauppakamari.
Holopainen, T. 2013. Yrityksen perustamisopas. Käytännön perustamistoimet. 22., uudistettu painos. Jyväskylä: Bookwell.

Pihlajaniemi, J. 2012. (Tilitoimiston sähköinen asiakaspalvelu - palvelun muutostarpeet ja tietojärjestelmien vertailu. Tampereen yliopiston informaatiotieteiden yksikkö, tietojärjestelmien pro gradu-tutkielma. Www-dokumentti. Saatavissa: <http://tampub.uta.fi/handle/10024/83174>. Luettu 22.9.2015.)

Pursiainen, S. 2012. Ammatilaisen ABC, Yhteiskunta-, yritys- ja työelämä tietous. Helsinki: Edita.

Rytsy, A. 2012. Startup-yritykset tarvitsevat tilitoimistojen asiantuntemusta. Tilisanomat 3, 48-49

Siivola, M. Yli-Heikkuri, A. Helanto, L. Kaisaniemi, T. Koskinen, K. Kuntola, K. Helistö, B. Kinnarinen, S. Ignatius-Partanen, H. 2015. Ystävällinen taloushallinto: Ammatilaisen käsikirja sähköistymisestä. 2. painos. [Espoo]:Procountor.

Viitala, R. & Jylhä, E. 2011. Liiketoimintaosaaminen: Menestyvän yritystoiminnan perusta. 1-5. painos. Helsinki:Edita.

LIIKETOIMINTASUUNNITELMA

Yrityksen nimi/yksikön
nimi:
Päivä:

Tmi Sari Katajamäki
19. joulukuuta 2016

Sisällysluettelo

1.	Perustiedot yrityksestä	2
2.	Liikeidean testaus	2
2.1	Yritys ja yrittäjä	2
2.2	Markkinat	3
2.3	Kilpailu	4
3.	Liiketoimintaympäristö	5
3.1	Ympäristötekijöiden vaikutus liiketoimintaan	5
3.2	Toimialan kehitys	6
3.3	Markkinat ja kehityssuunnat	6
3.4	Nykyinen toiminta	6
3.4.1	<i>Toiminta-ajatus</i>	6
3.4.2	<i>Liikeidea</i>	6
3.4.3	<i>Tuotteet</i>	6
3.4.4	<i>Markkinat</i>	7
3.4.5	<i>Tuotteiden/palveluiden kehittäminen</i>	7
3.4.6	<i>Tuotanto ja logistiikka</i>	8
3.4.7	<i>Omistus, organisaatio ja henkilöstö</i>	8
3.4.8	<i>Seurantajärjestelmät ja taloudellinen tilanne</i>	8
4.	Tavoitteet ja strategiat	9
4.1	Yrityksen päätavoitteet	10
4.1.1	<i>Liikevaihto ja tulos</i>	10
4.1.2	<i>Yrityksen markkina-asema</i>	10
4.1.3	<i>Markkinointi</i>	10
4.1.4	<i>Tuotekehitys</i>	10
4.1.5	<i>Tuotanto</i>	11
4.1.6	<i>Organisaatio ja henkilöstö</i>	11
4.1.7	<i>Taloudellinen asema</i>	11
5.	Markkinointisuunnitelma	12
5.1	Myyntitavoitteet ja segmenteittäin	12
5.2	Myyntitavoitteet yhteensä	12
5.3	Tuote/palvelustrategia	12
5.4	Hintastrategia	12
5.5	Jakelustrategia	13
5.6	Viestintästrategia	13
5.7	Yhteiskuntasuhteiden hoito	13
6.	Tuotekehityssuunnitelma	14
7.	Tuotanto- ja logistiikkasuunnitelma	14
8.	Organisaatio- ja henkilöstösuunnitelma	14
9.	Talous- ja rahoitussuunnitelma	15
10.	Riskien arviointi	16
11.	Tiivistelmä	18

1. Perustiedot yrityksestä

Yrityksen nimi on Sari Katajamäki tilitoimisto Tmi. Kotipaikka on Seinäjoki. Toimialueena on pääsääntöisesti Etelä-Pohjanmaa, mutta kirjanpitoluokkia tarjotaan myös koko Suomen alueelle. Yrityksen toimiala on kirjanpitoluokkien tuottava tilitoimisto ja yrityksen omistus kuuluu Sari Katajamäelle. Hän on koulutukseltaan laskentamerkonomi ja hänellä on vuosien työkokemus taloussihteerinä toimimisesta kuntayhtymässä. Hän on tehnyt vuosia osaamisen ylläpitämiseksi toiminimellisen henkilön, sekä asunto- ja kiinteistö-osaakeyhtiön kirjanpidon ja tilinpäätökset.

2. Liikeidean testaus

2.1 Yritys tai yrittäjä

1. Kokemusta varsinaisen tilitoimiston pyörittämisestä ei ole, mutta hän on jo vuosien ajan hoitanut ammatinharjoittajan kirjanpidon, alv-tilitykset, tilinpäätöksen sekä veroilmoitukset. Asunto-osaakeyhtiön isännöitsijänä ja kirjanpitoa on tehty lähes 20 vuotta. Työn tekemisessä ei ole opeteltavaa. Yrityksen perustamiseen on osaamista ja tiedon hankinta erilaisten viranomaisten nettisivuilta onnistuu.
2. Kirjanpidon pyörittämiseen tarvitaan vahvaa kirjanpidon osaamista ja numerotarkkuutta sekä kirjanpitolain, asetusten ja verotusten tuntemusta. Osaamista ylläpidetään kouluttautumisella ja viranomaisten lakien ja asetusten sisäistämällä. Osaamista kirjanpidosta, henkilöstöhallinnosta ja hallinnosta on työkokemusta kuntayhtymässä työskentelyn kautta n. 20 vuotta. Tietoa ja kokemusta kirjanpidon tekemisestä, tilinpäätöksestä, arvonlisäverotilityksistä ja vero-ilmoituksista on myös n. 20 vuodelta.
3. Yritys toimii Seinäjoella, mutta asiakkaat (yritykset, ammatinharjoittajat, yhteisöt, asunto-osaakeyhtiöt ja kiinteistöyhtiöt) voivat olla Etelä-Pohjanmaalta tai muualta Suomesta. Etuna Seinäjoessa on se, että se on kasvukeskus, jonne hakeutuu uusia yrityksiä, joten uusia potentiaalisia asiakkaita tulee enemmän. Maantieteellisesti Seinäjoki on hyvien kulkuyhteyksien päässä. Haittana voidaan nähdä se, että uusia kilpailijoita tulee alueelle. Vaasan läheisyys, jossa myös on tilitoimistoja, voi viedä asiakkaita.
4. Koska yritys, kun toimii sivutoimisena, toiminta kotona on mahdollista ilman erillistä huonetta. Yrityksen muuttuessa päätoimiseksi tulee tarve hankkia yritykselle oma tila, jossa on riittävästi tilaa asiakirjojen säilyttämiseen ja arkistointiin. Mahdollinen ulkopuolinen tila tulee tällöin katsottavaksi, tai vaihtoehtona on kotona yhden huoneen kalustaminen yrityksen käyttöön.
5. Yrityksen kone- ja laitehankintoja tulevat olemaan tietokone, näytöt, monitoimilaite, sekä myös varmuuskopiointiin tulee olla tarvittava laitteisto. Tärkeimpinä voidaan mainita myös nettiyhteys, kirjanpidon

ohjelma ja erilaiset tunnukset viranomaistoimintaan, jotka kattavat kaikki yrityksen tarpeet. Koneet ja laitteet hankitaan joko omistukseen tai sitten mahdollisella leasing-sopimuksella.

6. Raaka-aineita ei varsinaisesti ole tarvetta hankkia yrityksen luonteen vuoksi. Raaka-aineeksi voidaan tilitoimistoyrityksellä luokitella esimerkiksi ohjelmistot ja yhteydet.
7. Ammattitaitoista työvoimaa on saatavilla yritykseen sen kasvaessa, mutta ensimmäiset vuodet kuluvat kasvattaessa asiakaskuntaa.
8. Käyttöomaisuusinvestointeihin yrityksen pääoman tulisi olla noin 5 000 euroa.
9. Yrityksen pääomaksi siirretään omistajan säästöjä ja suurimmissa hankinnoissa pankki on rahoituksen mahdollistaja.

2.2

Markkinat

1. Yrityksen myytäviä tuotteita ovat kirjanpito palvelu, alv-tilitys, palkkahallinto- ja verohallinnon ilmoitukset. Kirjanpito palvelun ostavan yrityksen ei tarvitse hoitaa yrittäjän toimesta itse palkata lisähenkilöstöä huolehtimaan yrityksen kirjanpidosta, palkkahallinnosta, alv-tilityksistä ja verohallinnon ilmoituksista. Tästä saatava hyöty on se, että yrittäjä voi keskittyä oman alan työhönsä ja lisätyövoiman palkkaamista ei tarvitse suorittaa.
2. Yrityksen asiakkaana voivat olla pienet yritykset, ammatinharjoittajat, yhteisöt, asunto-osakeyhtiöt ja kiinteistöyhtiöt, jotka haluavat ulkoistaa oman kirjanpitonsa. Uusien asiakkaiden tavoitettavuudessa käytetään sosiaalista mediaa ja ”puskaradiota”.
3. Yrityksen markkinat voidaan jakaa aluksi kolmeen osaan: suuret yritykset, keskikokoiset yritykset ja pienet yritykset. Alkuvuosina yrittäjä keskittyy pieniin ja keskisuuriin yrityksiin ja yhteisöihin.
4. Kysyntää alalla on tasaisesti uusien yritysten ilmaantuessa, huomioitava on yrittäjien tekemät kilpailutukset tilitoimistojen välillä.
5. Markkinaosuustavoite ei ole alussa kovin tärkeä, sillä yritys aikoo ensin hoitaa vain lähipiirin ja tuttujen kirjanpidon. Tulevaisuudessa voidaan tavoitella noin 5 % markkinaosuutta Seinäjoen ja lähiseudun asiakkaista.
6. Kysyntä tulee kasvamaan. Valtakunnallinen talouden tilanne isoissa yrityksissä, YT-toiminta ja irtisanomiset kasvattavat varmasti pienten yritysten ja ammatinharjoittajien mahdollisuutta ja niiden määrä tulee kasvamaan. On mahdollista, että yhden hengen yritysten määrä kasvaa, kun irtisanotut alkavat työllistämään itseään. Tämä lisää potentiaalista

yrityskantaa, jossa uudet yrittäjät eivät hallitse yrityksen kirjanpitoa, ja tarvitsevat tilitoimiston palveluita.

2.3

Kilpailu

1. Kilpailutilanne markkinoilla näyttäisi olevan kova, mutta vakaa. Seinäjoen alueella on monta tilitoimistoa ja myös valtakunnallisia isoja monialatoimistoja. Monialatoimiston aloja ovat isännöinti ja kirjanpito.
2. Erinimisiä isoja ja pieniä tilitoimistoja ovat Realia, Lakea ja SKV kirjanpito.
3. Vahvuutena on pienten yritysten, ammatinharjoittajien, asunto-osakeyhtiön ja kiinteistöyhtiöiden hallinnon ja kirjanpidon osaaminen. Vahvuus on myös pienen toimijan henkilökohtainen asiakaslähtöisyys, ja asiakkaiden on myös helpompi toimia ns. oman asioiden hoitajan kanssa. Heikkoutena on kapasiteetti, jota ei alkuun merkittävästi ole, ja uusien asiakkaiden vastaanottaminen on haaste. Osa-aikaisena aika on myös haasteena toimintaan. Ongelmana voidaan katsoa olevan se, mikä on oikea aika siirtyä osa-aikaisuudesta kokoaikaisuuteen. Kuinka markkinaosuutta voitaisiin kasvattaa.
4. Markkinoille pääsy vaatii tarpeeksi asiakkaita ja niistä huolehtimista. Tämä vaihe kestää on noin 5 vuotta ja tähän tarvittava kokonaiskustannus markkinoille pääsemiseksi tulee olemaan noin 3 000 euroa.

3. Liiketoimintaympäristö

3.1 Ympäristötekijöiden vaikutus liiketoimintaan

Ympäristötekijä	Todennäköinen vaikutus	Mitä toimenpiteitä edellyttää
Taloudelliset tekijät <ul style="list-style-type: none"> - Heikko talouden kasvu ja epävarmuus voi vähentää halukkuutta aloittaa yritystä, jolloin se vaikuttaa uusien yritysten saamiseen asiakaslistalle. 	<ul style="list-style-type: none"> - Uusien asiakkaiden hankkiminen vaikeutuu kilpailijoiden yrittäessä tavoittaa samoja mahdollisia asiakkaita. 	<ul style="list-style-type: none"> - Tehokkaan markkinoinnin kehittäminen uusien asiakkaiden hankkimiseen.
Poliittiset tekijät <ul style="list-style-type: none"> - Nykyisen hallituksen tekemät päätökset yrittäjiä ajatellen helpottavat muun muassa palkkausta ja työvoiman lisäämistä - Lisäksi yrittäjien työttömyysturvaa aiotaan parantaa. 	<ul style="list-style-type: none"> - Helpottaa muun muassa tarvittavan työvoiman saamisessa ja helpottaa elämää työttömyysturvalla omassa yrityksessä. - Lisäksi tämä saattaa lisätä uusien yritysten määrää, jolloin asiakkaiden määrä samalla lisääntyy. 	<ul style="list-style-type: none"> - Uusien työntekijöiden hankkimisen mahdollisuus täytyy pitää auki tulevaisuuden laajentamista ajatellen ja keksiä keinoja saada uusia työntekijöitä.
Sosiaaliset tekijät <ul style="list-style-type: none"> - Väestön vanhetessa myös yrittäjien keski-ikä nousee, minkä johdosta sukupolvenvaihdokset ovat edessä. - Tämä tarkoittaa, että uudet yrittäjät voivat tulla asiakkaiksi uuteen tilitoimistoon. 	<ul style="list-style-type: none"> - Mahdollisuus hankkia uusia asiakkaita sukupolvenvaihdoksen yhteydessä. 	<ul style="list-style-type: none"> - Seurata mahdollisia sukupolvenvaihdoksia ja markkinoida niitä tekeville.
Tekninen kehitys <ul style="list-style-type: none"> - Erilaisten teknologioiden kehitys tulee vaikuttamaan asiakaspalveluun ja/tai kirjanpitoon. - Myös automaatio ja valmiit ohjelmistopakettit yrittäjille helpottavat yrittäjien elämää, mutta vähentävät tarvetta ulkoiselle kirjanpidolle. 	<ul style="list-style-type: none"> - Muun muassa virtuaalitodellisuus (Esim. Oculus Rift) voi helpottaa virtuaalista kanssa-käyntiä etäasiakkaiden kanssa - Tämä kuitenkin toteutunee vasta kaukana tulevaisuudessa ja ei välttämättä ole tärkeää alalle. 	<ul style="list-style-type: none"> - Pitää avoin mieli tulevaisuuden teknologialle, joka voisi parantaa asiakaskokemusta tai helpottaa työntekeä.

3.2 Toimialan kehitys

1. Kokonaismarkkinat tilitoimistoalalla olivat Suomessa noin 915 miljoonaa euroa vuonna 2014.
2. Markkinat ovat kasvaneet tasaisesti vuodesta 2001 asti talouden ongelmista huolimatta. Tulevaisuudessa on myös luvassa tasaista kasvua. Pienten itsensä työllistävien tilitoimistojen kasvua on näkyvissä.
3. Tilitoimistojen markkinatilanne tulee paranemaan tilitoimistojen lisääntyvän tarpeen vuoksi. Kilpailun lisääntyessä markkinoille saadaan kehitystä.
4. Koska kyseessä on palvelu yritys, tuonnilla ja viennillä ei ole vaikutusta. Varsinaisen tuonti/vientiyrityksen kirjanpito- ja palvelujen tuottamiseen ei pienellä yrityksellä ole resursseja.
5. -

3.3 Markkinat ja kehityssuunnat

1. Kotimaan markkinoita voidaan jakaa erilaisiin segmentteihin, kuten aloittavat yritykset sekä tilitoimistoa vaihtavat yritykset. Luultavasti kovin kilpailu on aloittavien yritysten hankinnassa sillä siinä on loistava tilaisuus saada pitkäaikainen asiakas suhteellisen helposti.
2. Vientimarkkinoita tilitoimistolle ei ole, sillä kyseessä on palveluala jota ei voi helposti viedä ulkomaille lainsäädäntöjen ja asetusten erilaisuuden takia eri maissa.

3.4 Nykyinen toiminta

3.4.1 Toiminta-ajatus

Yritys lähtee asiakkaan tarpeesta. Asiakkaat, jotka haluavat yritykseltä palveluita, odottavat sujuvaa yhteistyötä ja sitä, että noudatetaan kulloinkin voimassaolevia lakeja ja asetuksia. Tarkoituksena on lähes sisäistyä yrityksen toimintaan.

3.4.2 Liikeidea

Liikeideana on tarkoitus tarjota asiakasyrityksille kirjanpito-, henkilöstö-, alv- sekä vero- ja isännöintiin liittyviä palveluita. Kokonaisvaltainen hallinnointi pienten yritysten kanssa on myös tavoitteena.

3.4.3 Tuotteet

1. Tarkoituksena on tuottaa yrityksille kokonaisvaltaista talous- ja henkilöstöhallinnon palveluja. Palvelu pitää sisältäen esim. laskujen

maksamisen, laskutuksen, kirjapidon, alv-ilmoitukset, palkanlaskennan, tilinpäätökset, kokouspalvelut.

2. Uusia ominaisuuksia ei välttämättä tarvita aloitusvaiheessa, sillä hyvin hoidettu työ takaa paremman kokemuksen, kuin keskinkertaisesti tehty uusilla ominaisuuksilla. Vaatii aikaa keksiä parantavia ominaisuuksia ja tuoda niitä työntekoon. Uusia ominaisuuksia voitaisiin täydentää uusien ohjelmien kautta sekä suorien yhteyksien luomisella. E-asiointi voisi olla sellainen tekijä, joka hyödyttäisi sekä yritystä että toimijaa.
3. Ajan kuluessa ja yrityksen kasvaessa uusia palveluita voidaan ottaa mukaan. Myös vanhoja palveluita voidaan kyseenalaistaa, jos niistä tulee ei-kannattavia palveluita.

3.4.4 Markkinat

1. Yrityksen markkinat ovat pienyrityssektorilla, asunto-osakeyhtiöissä sekä kiinteistöosakeyhtiöissä. Normaalille kuluttajalle/veronmaksajalle yritys voi tarjota apua veroasioinnissa liittyen esim. kotitalousvähennykseen tai matka yms. muiden kustannusten kirjaamiseen veroilmoituksessa.
2. Toiminimellä toimivana, asiakkaita ja kohderyhmä on alussa tarpeellinen määrä, että rutiinia ja asiointia viranomaisten kanssa voi lisääntyä.
3. Asiakkaita voidaan jakaa yritysnimikkeiden (Tmi, Oy) ja yritysten koon mukaan.
4. Kilpailijoina markkinoilla on erinimisiä isoja ja pieniä tilitoimistoja, kuten Realia, Lakea ja SKV isännöinti / kirjanpito.
5. Isojen toimijoiden vahvuuksina ovat niiden suuret koot ja vakiintuneet, valtakunnalliset asemat. Kilpailutuksessa ne pystyvät käyttämään valtakunnallista asemaa etuna. Heikkoutena näillä on, että työntekijöille kohdistetaan monta yritystä hoidettavaksi ja huolehdittavaksi, jolloin aika ei riitä jokaiselle yritykselle ja tällöin asiakas kärsii. Asiakkaan tuoma palaute heikosta palvelusta liikkuu ”puskaradioissa” ja tämä on heikkous. Myös se, että isot toimijat ovat keskittynyt myös asuntovälitykseen.

3.4.5 Tuotteiden/palveluiden kehittäminen

1. Palveluiden elinkaari on suhteellisen pitkä, koska yritys luo suhteen asiakkaan kanssa, jotta kirjanpito sujuu luontevasti, nopeasti ja luottamuksellisesti. Samalla pyritään luomaan pysyvä suhde asiakkaan kanssa. Yritysten vaihtuvuutta pyritään myös estämään hyvällä ja luotettavalla asiakassuhteella.

2. Asiakkaat ovat vakiintuneita ja elinkaari on pitkä asunto- ja kiinteistöyhtiöissä. Vain luottamuksen heikkeneminen lyhentää elinkaarta ja yritys etsii itselleen uuden palelujen tuottajan.
3. Ympäristöasioihin voidaan kiinnittää huomiota kilpailijoista erottautumisen toivossa, mutta se ei ole pääasia tällaisessa palveluyrityksessä.

3.4.6 Tuotanto ja logistiikka

Ei koske kyseistä alaa, koska kyseessä on palveluala.

3.4.7 Omistus, organisaatio ja henkilöstö

1. Omistukseen liittyviä kysymyksiä saattaa olla ilmassa, sillä aloittava yrittäjä on aika vanha aloittavaksi yrittäjäksi, mutta alan vähäinen fyysisyys takaa, että yrittäjä voi tehdä töitä vielä pitkän aikaa. Myöskään yrityslaajennus ei ole näkyvässä, sillä ensimmäiset vuodet kannattaa keskittyä asiakkaiden hankkimiseen.
2. Yrityksen omistaa yrittäjä Sari Katajamäki, joka on yrityksen ainoa työntekijä alussa, ja toiminta on osa-aikaista. Mahdollisuuksien mukaan yrityksen laajentuessa, ja kun siitä tulee yrittäjälle kokoaikaista, on mahdollista palkata osa-aikainen laskentatoimen osaaja, ja myös hyödyntää ammattikorkeakoulun työharjoittelijoita sekä toisen asteen työssäoppijoita.
3. Yrityksen omistajan toimiessa ainoana työntekijänä, kaikki asiat ohjautuvat hänen hoidettavakseen.
4. Sari Katajamäki on alussa yrityksen ainoa työntekijä, jolla on jo monien vuosien vankka kokemus kirjanpidon tehtävistä, joten lisäkoulutus ei ole tarpeellista. Tulevaisuudessa uusien työntekijöiden myötä koulutusta voidaan tarkastella uudestaan. Uusien lakien ja asetusten opettelu kuuluu asiaan, kun lait ja tai asetukset on säädetty.

3.4.8 Seurantajärjestelmät ja taloudellinen tilanne

1. Sari Katajamäki on yrityksen ainoa työntekijä alussa, ja hän itse seuraa toiminnan eri osa-alueita. Ulkopuolinen auditointi konsultilta on myös mahdollista. Seurantajärjestelmänä toimivat myös asiakkaiden tilintarkastajat ja myös oman yrityksen tilintarkastaja.
2. Seuranta pyritään pitämään selkeänä ja järkevänä yrityksen ja sen asiakkaiden kanssakäymisen helpottamiseksi.
3. Tulevia yrityksen tunnuslukuja pidetään tarkasti silmällä ja niitä pyritään hyödyntämään tehokkaasti yritystä kehitettäessä.

4. Tavoitteet ja strategiat

Sari Katajamäen tarkoituksena on luoda itselleen yritys, jonka avulla hän voi itse työllistää itsensä ja saada siitä mahdollisimman paljon rahallista hyötyä itselleen, kuten myös omille asiakkailleen, tuottamalla heille mahdollisimman vähän häiriöitä kirjanpitoon liittyvissä asioissa.

Yrityksen tarkoitus on kehittää vakaa asiakaskunta itselleen ja myös vakaa markkinaosuus Seinäjoen lähiympäristössä, jolla on mahdollisuus kasvaa. Tulevaisuuden suunnitelmissa on myös tilitoimiston toiminnan laajentaminen lisäämällä työvoimaa, mikä helpottaisi yrittäjän omaa taakkaa ja mahdollistaisi monien uusien yritysten palvelujen järjestämisen.

4.1 Yrityksen päätavoitteet

4.1.1. Liikevaihto ja tulos

Vuosi	Liikevaihto €	Tulos €
Vuosi 2017.	10 000,00	6 000,00
Vuosi 2018.	14 000,00	10 000,00
Vuosi 2019.	20 000,00	15 000,00
Vuosi 2020.	20 000,00	17 000,00
Vuosi 2021.	40 000,00	35 000,00

4.1.2 Yrityksen markkina-asema

1. Yrityksen tavoitteena on saada itselleen tasainen ja vakaa markkina-asema kilpailun keskellä. Tulevaisuudessa myös mahdollinen laajentaminen on mahdollista ja suotavaa.
2. Pääasiallinen tarkoitus on tarjota asiakkaille parasta mahdollista palvelua, joten uusien asiakkaiden hankkiminen ei ole suurin prioriteetti. Kuitenkin markkinointia suunnataan uusille yrityksille, jotka saattavat tarvita kirjanpitoa.

4.1.3 Markkinointi

1. Yritys tavoittelee itselleen vakaata markkina-asemaa Seinäjoen lähialueella, jota voi tulevaisuudessa myös lähteä kasvattamaan.
2. Tavoitteena on saada aluksi vakaa asiakaskunta, jota voidaan tulevaisuudessa laajentaa uusilla asiakkailla mahdollisuuksien mukaan.

4.1.4 Tuotekehitys

1. Veroilmoitukset, alv-ilmoitukset, tilinpäätökset, kirjanpito, isännöinti, palkanlaskenta ja laskutus ovat pääasialliset tulon lähteet, ja niiden hoitamista pyritään kehittämään tehokkaampaan suuntaan. Uusille ideoille ollaan myös avoimia jotta saataisiin kilpailuetua muihin verrattuna, ja tulevaisuudessa tarkoituksena on lisätä palveluiden määrää. Tuotekehitystä pyritään ohjaamaan sähköisempään suuntaan, mistä olisi hyötyä sekä yrittäjälle että hänen asiakkaalleen.
2. Tulevaisuudessa on tarkoitus lähteä kehittämään erilaisia sähköisiä menetelmiä hoitaa taloushallintoa ja muita palveluita yrittäjän ja asiakkaan välillä.

4.1.5 Tuotanto

1. Tuotanto ei koske tätä alaa, koska kyseessä on palveluala.
2. -

4.1.6 Organisaatio ja henkilöstö

1. Organisaatio pyritään pitämään mahdollisimman suorana ja nopeana. Pienen koon takia organisaatiota voidaan kasvattaa suorana.
2. Tavoitteena on muutaman vuoden kuluttua laajentaa toimintaa palkkaamalla uusi työntekijä mukaan yritykseen.

4.1.7 Taloudellinen asema

1. Yrityksen taloudellinen asema pyritään pitämään vakaana ja kasvusuuntaisena.
2. Yrityksellä on tavoitteena pitää uskottava omavaraisuus ja maksuvalmius. Koska kyseessä on pieni yritys, jota ollaan perustamassa, maksuvalmiutta pyritään pitämään yllä ja seurata maksuvalmiuden kehitystä alusta lähtien.

5. Markkinointisuunnitelma

5.1 Myyntitavoitteet segmenteittäin

Tuotteiden myyntitavoitteet €

	1. vuosi	2. vuosi	3. vuosi
Veroilmoitukset	1 000	1 500	2 000
alv-ilmoitukset	1 000	1 500	2 000
Tilinpäätökset	8 000	11 000	16 000

5.2 Myyntitavoitteet yhteensä

1. vuosi	2. vuosi	3. vuosi
10 000	14 000	20 000

5.3 Tuote/palvelustrategia

1. Yrityksen tuotteina ovat veroilmoitukset, alv-ilmoitukset, tilinpäätökset, kirjanpito, isännöinti, palkanlaskenta, laskutus.
2. Tärkeimmät tuotteet tilitoimistoyritykselle ovat veroilmoitukset ja alv-ilmoitukset, koska juuri ne voivat aiheuttaa vaikeuksia asiakasyrittäjille.
3. Tärkein tapa pitää asiakkaat tyytyväisinä on pitää nykyisiin asiakkaisiin hyvät ja toimivat yhteydet, jotta he saavat tunteen, että he saavat palveluilta juuri sen, mitä haluavat.

5.4 Hintastrategia

1. Hinnoittelu periaatteena on reilu hinta sekä yritykselle että asiakkaalle.
2. Palvelut pyritään hinnoittelemaan muiden tilitoimistojen tasolle.
3. Hintojen nousu/lasku on epätodennäköistä tällä alalla, koska työ on palvelu painotteista joten suuria hinnan muutoksia ei ole odotettavissa. Kuitenkin hintojen noustessa osa yrittäjistä pyrkisi eroon tilitoimiston palveluista, varsinkin pienissä yrityksissä jotka pystyisivät hoitamaan kirjanpitonsa itse. Kirjanpito palveluhintojen laskiessa ei välttämättä tarkoita sitä että saisi lisää asiakkaita. Kuitenkin jo olevat asiakkaat saattaisivat yrittää ottaa hintojen alhaisuudesta hyödyn irti ja lisätä ostamia palveluja.

4. Eri segmenttien hinnoittelussa on eroja niiden koon ja työn määrän mukaan. Hinnoittelu eroaa myös eri palvelujen välillä.
5. Uuden asiakkaan kanssa voidaan keskustella muun muassa erilaisista alkutarjouksista, mutta tarkoituksena ei ole pitää suuria "alennusmyyntejä".

5.5 Jakelustrategia

Koska kyseessä on palveluala, jakelustrategiaa ei ole samalla tavalla kuin tuoteyrityksillä. Palveluiden jakaminen tapahtuisi internetissä, kasvotusten ja myös asiakaskäynneillä, mutta pääasiallisesti kasvotusten yrityksen alkutaipaleella. Tulevaisuudessa on tarkoituksena siirtyä entistä sähköisempään malliin, jossa voidaan tarjota paremmin palveluita internetin välityksellä.

5.6. Viestintästrategia

1. Viestinnällä pyritään luomaan rehellinen ja tehokas kuva yrityksestä.
2. Paikallinen puskaradio on suurin ja tehokkain mainosväline alussa. Myös lehtimainos on mahdollinen alkutaipaleella. Ajan myötä markkinointia siirretään sähköiseksi ja erilaiset sähköpostit mahdollistavat nopean markkinointiväylän. Viestintä Snapchatissa ja muilla sosiaalisen median kanavilla on nykyaikaa.
3. Henkilökohtainen myyntityö on myös suuressa roolissa työn laadun takia, sillä yrittäjä haluaa luoda asiakkaan kanssa kestävänsuhteen, jolloin henkilökohtainen kontakti on suuressa roolissa.
4. Pienen koon takia (1 hlö), yrityksen sisäisestä viestinnästä ei alussa tarvitse murehtia. Uuden työvoiman lisääntyessä sisäinen viestintä pyritään hoitamaan kasvotusten tai internetin välityksellä suoraan.

5.7 Yhteiskuntasuhteiden hoito

1. Yritys ei ole pyrkimässä vaikuttamaan paikallisiin päätöksentekijöihin resurssien puutteen takia. Kuitenkin yritys aikoo pitää hyvät, luotettavat ja toimivat välit verohallinnon kanssa.
2. Yrityksellä ei ole intressejä tai varoja tällä hetkellä osallistua lahjoituksiin tai avustuksiin. Tulevaisuudessa saatetaan tukea paikallisia nuorten liikuntaseuroja.

6. Tuotekehityssuunnitelma

1. Palvelualan yrityksenä tuotekehitys tapahtuu laajalti siten, että yrittäjä itse tutkii, mitä muut saman alan yrittäjät tekevät ja yrittää havaintojen pohjalta kehittää oman version, joka toimisi paremmin. Tämä myös siksi, koska aloittavana yrityksenä suurin osa ajasta kuluu enemmän uusien asiakkaiden hankkimiseen ja palveluiden tuottamiseen. Tärkeää on palvelun tuottamiseen tarvittavan ohjelman hankkiminen, joka toimii luotettavasti sekä on asiakastueltaan riittävä. Ohjelman kehittämisen kannalta ohjelman tuottajaan tulee olla toimiva asiakassuhde. Nykyaikainen ja mahdollisimman monta rajapintaa omaava kirjanpito-ohjelma on nykyaikaa.
2. Alussa tuotekehitykseen ei ole oikein varaa, mutta tulevaisuudessa pyritään siihen että tuotekehitystä olisi enemmän, varsinkin sellaisiin suuntiin jolloin voidaan parantaa asiakkaiden kokemusta yrityksen kanssa asioimisesta ja helpottaa heidän vaikeuksiaan. Myös erilaiset sähköiset ratkaisut taloushallinnon ongelmiin ovat tuotekehityksen kärkihankkeita tulevaisuudessa.
3. Tuotekehitys pyritään tekemään, ainakin aluksi, hyvin kustannustehokkaasti, eikä ulkopuolista rahoitusta ole tarkoitus hakea.

7. Tuotanto- ja logistiikkasuunnitelma

1. Koska kyseessä on palveluyritys, tuotanto ja logistiikka eivät ole suuressa asemassa samalla tavalla kuin perinteisissä yrityksissä, joissa tuotetaan erilaisia fyysisiä tuotteita.
2. Tilitoimisto palvelut aloitetaan perinteisinä palveluina (kuitit ja muut tarvittavat toimitetaan tilitoimistolle, joista sitten tehdään ohjelmistoilla laskelmat), mutta ajan myötä tarkoitus on siirtyä enemmän ja enemmän sähköisiin palveluihin, jolloin toiminnoista tulee entistä nopeampia ja tehokkaampia.
3. Palveluja pyritään pitämään laadukkaina henkilökohtaisella asiakaspalvelulla ja nopealla kommunikoinnilla.

8. Organisaatio- ja henkilöstösuunnitelma

1. Organisaatiota pyritään kehittämään alusta asti suoraksi ja mahdollisimman joustavaksi, yrityksen toiminnan selkeän organisoimisen järjestämiseksi.
2. Lisätyövoimaa ei alussa pyritä palkkaamaan yrityksen ottaessa ensiaskeliaan ja yrittäjän kasvattaessa kokemustaan.

3. Uutta henkilöstöä pyritään hankkimaan juuri valmistuneista opiskelijoista, jotka ovat juuri kouluttautuneet työhön joten, heitä ei tarvitse erikseen kouluttaa.
4. Uudelta henkilöstöltä odotetaan tuoretta tietoa kirjanpidon menetelmistä.
5. Koska pyritään hankkimaan juuri valmistuneet opiskelijat, erillistä koulutusta ei alussa tarvita.

9. Talous- ja rahoitussuunnitelma

1. Yrityksen maksuvalmius pyritään turvaamaan pienillä kustannuksilla, jotta ansaittua rahaa jäisi säästöön, mikä mahdollistaisi yrityksen kehittämisen.
2. Vierasta pääomaa ei välttämättä tarvita, koska perustamiskustannukset ovat sen verran pienet. Jos kuitenkin tulevaisuudessa lisäpääomaa tarvitaan, hankitaan se todennäköisesti pankista yrityslainana, mutta tämäkin vasta silloin, jos siihen on pakottava tarve.

9. Riskien arviointi

	Riski ja sen todennäköisyys	Riskin välttäminen/kantaminen
Ulkoinen ympäristö:		
– Taloudellinen ympäristö	<ul style="list-style-type: none"> - Taloudellisen kehityksen pysyvä hitaus, joka vähentää aloittavien yritysten määrää 	<ul style="list-style-type: none"> - Koska tiedossa on jo valmiita asiakkaita yrityksen aloittaessa, tulee varmistaa että ne pysyvät talouden ongelmista huolimatta toiminnassa.
– Poliittinen ympäristö	<ul style="list-style-type: none"> - Yrittäjyyttä heikentävät lakimuutokset. - Verotuksien ja muiden säännöksiä nopea muuttaminen. - Kuitenkin melko epätodennäköistä, mutta mahdollista seuraavassa hallituksessa. 	<ul style="list-style-type: none"> - Jos tällaista lainsäädäntöä kehitetään, pyritään toiminta pitämään sivutoimisena, jolloin varma työpaikka tarjoaa suojaverkon omalle kehittyvälle yritykselle.
– Sosiaalinen ympäristö	<ul style="list-style-type: none"> - Vanhojen yrittäjien lopettaminen ilman sukupolven vaihdosta. 	<ul style="list-style-type: none"> - Keskustellaan asiakaskunnan kanssa mahdollisista sukupolven vaihdoksista tai myös yrityskaupoista.
– Tekninen ympäristö	<ul style="list-style-type: none"> - Teknisinä riskeinä ovat muun muassa uusien ohjelmistojen kehitys, joilla pienetkin yritykset pystyvät hoitamaan oman kirjanpitoonsa. 	<ul style="list-style-type: none"> - Ohjelmistojen sisällöstä oppiminen ja sen sisäistäminen omaan toimintaan ja parempaan asiakaspalveluun.
– Toimialan kehitys	<ul style="list-style-type: none"> - Mahdolliset lakimuutokset, jotka vaativat toiminnan uudelleen organisointia. - Suurien tilitoimistojen markkinaosuuden kasvu. 	<ul style="list-style-type: none"> - Ajan tasalla pysyminen uusista lakimuutoksista ja niihin ennalta valmistautuminen. - Oman asiakaskunnan hallussapito paremmalla ja henkilökohtaisella palvelulla.
– Markkinat ja asiakkaat	<ul style="list-style-type: none"> - Uusien ohjelmistojen kehitys, joilla pienetkin yritykset pystyvät hoitamaan 	<ul style="list-style-type: none"> - Tuoda esille omaa osaamista ja palveluallttiutta.

	oman kirjanpitosensa.	
- Kilpailu	- Kilpailun lisääntyminen ja siitä johtuva uusien asiakkaiden kalastelun vaikeutuminen.	- Tavoitteena luoda verkosto asiakkaan kanssa niin, että jo olemassa oleva asiakas ei näkisi mitään syytä vaihtaa tilitoimistoa. Näin markkina-asema säilyy samalla tasolla vähemmällä resursseilla ja uusien asiakkaiden hankintaan voi sijoittaa enemmän resursseja.
Yrityksen sisäiset tekijät:		
- Organisaatio ja henkilöstö	- Yhden hengen yrityksessä organisaatioon ja henkilöstöön liittyviä riskejä ei ole paljon. Yksi vaikeimmista on yrittäjän sairastuminen, jolloin töiden teko hidastuu tai mahdollisesti pysähtyy kokonaan. - Yrityksen kasvaessa uusien työntekijöiden työtulos ja moraalit ovat riskien kohteina.	- Sairaustapauksissa asiakkaille ilmoitetaan asiasta ja kerrotaan töiden jatkuvan kunnan mukaan. - Uusien työntekijöiden kanssa käydyt keskustelut ja arvioinnit töiden laadusta.
- Tuotanto	- Ohjelmistojen vanhentuminen.	- Ohjelmistojen tehokas käyttö niiden käytännölliseen loppuun asti. - Uusien ohjelmistojen hankkiminen.
- Talous	- Yrityksen kannattamattomuus. - Yllättävät suuret menoerät uusista ohjelmistoista.	- Alusta lähtien tarkkaavaisuus omaan talouteen ja maksuvalmiuteen. - Yrityksellä oleva "pahan päivän" vara yllättäviin menoihin.

10. Tiivistelmä

Sari Katajamäki on perustamassa toiminimellä toimivan yrityksen, joka tuottaa erilaisia kirjanpito palveluita pääsääntöisesti asiakasyrityksille. Yritys tulee aloittamaan sivutoimisenä saadakseen kokemusta tilitoimistoalasta itsenäisenä yrittäjänä ja kasvattaen samalla asiakaskuntaa, joka takaa päätoimisen toimeentulon. Yrityksen asiakkaat tulevat Etelä-Pohjanmaan alueelta, ja yrityksen kasvaessa markkina-alueetta pyritään laajentamaan Pohjanmaalle ja myös koko Suomen alueelle.

Palveluita tuotetaan alussa perinteisin tilitoimisto menetelmin, noin asiakasyritys tuo tositteet ja tarvittavat paperit toimistoon. Toimistossa ne käsitellään paperillisena ja arkistointi tapahtuu myös paperiversiona. Lähitulevaisuudessa palvelua olisi siirrettävä verkkoon, jossa tositteet ja litiotteet siirtyvät automaattisesti yrityksen kirjanpitoon. Tämä takaisi myös sähköisen arkistoinnin, jolloin yrityksen tilantarve olisi pienempi.

Sari Katajamäki ei ole ennen perustanut omaa yritystä, mutta hänellä on rautainen kokemus taloushallinnosta hänen nykyisestä työstään, jota hän on tehnyt jo 20 vuoden ajan. Hän on jo tehnyt ammatinharjoittajalle kirjanpidon laskelmiseen ja alv-verot kausiverooneen myös 20 vuoden ajan.

Kilpailu tilitoimistoalalla on kovaa, mutta Seinäjoella vakaata. On monia pieniä, yksittäisiä tilitoimistoja, mutta alalla on monia suurempiakin kilpailijoita. Kokonaiskuvassa tilitoimistoala on kasvanut 2000-luvun ajan tasaisesti talouden vaikeuksista huolimatta.

Toiminimellisenä Sari Katajamäki alkaisi tuottaa yrityksille kokonaisvaltaisia talous- ja henkilöstöhallinnon palveluja. Palvelu pitää sisältäen esim. laskujen maksamisen, laskutuksen, kirjapidon, alv-ilmoitukset, palkanlaskennan, tilinpäätökset ja kokouspalvelut. Sari Katajamäen tarkoituksena on luoda itselleen yritys, jonka avulla hän voi itse työllistää itsensä ja saada siitä mahdollisimman paljon rahallista hyötyä itselleen, kuten myös omille asiakkailleen, tuottamalla heille mahdollisimman vähän häiriöitä kirjanpitoon liittyvissä asioissa.

Yritystä kasvatetaan tasaisesti sen ollessa sivutoiminen yritys, suurimmaksi osaksi omilla varoilla ja ilman ulkopuolista rahoitusta. Suurempiin investointeihin voidaan keskustella erilaisista rahoitusratkaisuista esimerkiksi pankin kanssa. Riskejä tilitoimiston perustamiseen liittyy muun muassa asiakaskuntaan ja kilpailuun, mutta tulevalla yrittäjällä on jo tiedossa valmiita asiakkaita, jotka ovat valmiita aloittamaan yritysytteystyön. Tulevaisuuden suunnitelmana on laajentaa yritystoiminta